



Desequilibrios de la economía global

ANDREW GLYN

Fragmento del libro de Andrew Glyn, *Capitalism unleashed*, que será publicado por Oxford University Press a principios de 2006.

Hoy en día se reconoce ampliamente que el aumento progresivo de la integración y la liberalización internacionales en las décadas pasadas ha traído consigo una era de turbulencias e incertidumbre en la economía global. El crecimiento y la fragilidad de los mercados financieros, la influencia de sus excesos sobre las economías reales, el desorden producido por el impresionante ascenso de China, la magnitud de la deuda externa de Estados Unidos y los efectos de la competencia cada vez más intensa en los mercados nacionales de mano de obra son todas señales de que la inestabilidad continuará en las próximas décadas. A continuación se presenta un estudio de algunas de las tendencias más notorias en la economía mundial actual y un bosquejo de las orientaciones que posiblemente estén indicando.

Se empezará por Estados Unidos. Vale la pena recordar que, en fecha tan reciente como 1989, el Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT) estableció una Comisión sobre Productividad Industrial para estudiar el riesgo que presentaban para la economía estadounidense los crecientes niveles de productividad en Europa y Japón; la situación era tal, que dicha comisión pudo empezar su informe con la pesimista advertencia de que: “Para vivir bien una nación debe producir bien. En años recientes, muchos de los estudiosos que se ocupan de estos temas han acusado a la industria de Estados Unidos de no estar produciendo tan bien como debería hacerlo, o tan bien como han aprendido a producir ciertas industrias de algunos otros países. Si esas acusaciones son válidas y la tendencia no puede revertirse, entonces el nivel de vida de los estadounidenses se verá afectado. Se dice que la calidad de los productos hechos en Estados Unidos es inferior [...] Se acusa de ineficientes a las fábricas del país; se afirma que la fuerza de trabajo no está motivada y está mal entrenada, y a los gerentes se les critica por buscar ganancias rápidas en vez tratar de alcanzar objetivos más adecuados a largo plazo.”

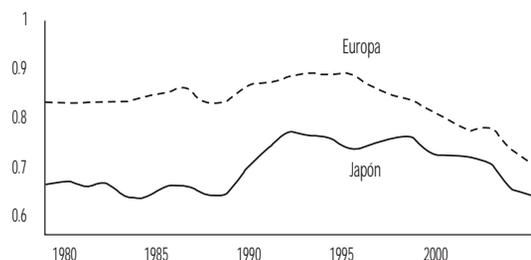
La comisión del MIT realizó ocho estudios de casos, entre ellos, de automóviles, de computadoras y pro-

ductos electrónicos para consumidores; en cada industria se dio especial importancia a la competencia que representaban las compañías europeas o, más frecuentemente, las japonesas. En vista de la conmoción que ha rodeado a las hábiles compañías de alta tecnología en el auge de la “nueva economía”, el comentario de la comisión sobre los semiconductores es sorprendente: “La contienda se está dando entre incipientes, pequeñas e inexpertas compañías estadounidenses que fabrican un solo producto y los pesos pesados de la industria japonesa. David no derrotó a Goliat”.

La situación cambió después de 1995, a medida que el crecimiento de la productividad se aceleraba en Estados Unidos y tanto Europa como Japón, después de haber avanzado mucho en sus esfuerzos por emparejarse con Estados Unidos, empezaron a quedarse atrás (figura 1). Las comparaciones de los niveles de productividad, aunque sólo pueden ser muy aproximadas, sugieren que las industrias manufactureras europeas y japonesas se habían acercado considerablemente a los niveles de Estados Unidos –80 a 90%– a mediados de la década de 1995, pero que posteriormente volvieron a rezagarse hasta un nivel de 65 a 75 por ciento.

Uno de los efectos de la mejoría relativa en el desempeño económico de Estados Unidos fue el de propiciar ingresos cuantiosos de capital que se dirigieron a los activos financieros de ese país, lo que aumentó el

Figura 1.





valor del dólar en 29% con respecto a las monedas de sus principales socios comerciales entre 1995 y 2001. La figura 2 muestra los cambios en el valor nominal del dólar frente a otras monedas y el “tipo de cambio real”, que mide la competitividad del costo de los manufactureros estadounidenses una vez hechos los ajustes por los cambios en costo-mano de obra. El tipo de cambio real del dólar aumentó su valor cerca de 40% en la primera mitad de la década de 1980, disminuyó más de esa cifra a finales de los ochenta y principios de los noventa, antes de que su valor volviera a subir casi una tercera parte durante el auge posterior.

La depreciación real a principios de los noventa fue un poco mayor que la depreciación nominal, ya que los costos en Estados Unidos aumentaron con relativa lentitud. Sin embargo, cada uno de estos importantes cambios ha ido acompañado de uno mayor en los tipos de cambio nominales, incluido el caso de la depreciación más reciente del dólar.

Por supuesto, es posible explicar el aumento del dólar a principios de los ochenta por el atractivo aumento de las tasas de interés en Estados Unidos como resultado de las decisiones de Volcker en la Reserva Federal, que se vieron reforzadas después por el creciente déficit presupuestario. El gobierno de Estados Unidos siguió una política de “omisión benévola” con respecto al tipo de cambio hasta que las presiones obligaron a que Tokio abriera sus mercados de capital en 1984. Se suponía que esto tendría como consecuencia una corriente de capital hacia Japón (lo que reduciría el valor del dólar), pero probablemente su efecto más importante fue el de facilitarles a los inversionistas japoneses la “caza” del dólar, cuyo tipo de cambio seguía aumentando. El efecto negativo del alto precio del dólar sobre las manufacturas estadounidenses no fue motivo de preocupación para Wall Street, que estaba

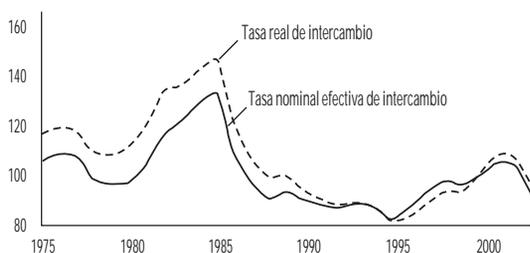


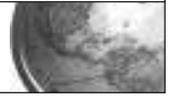
más interesada en obtener acceso a los mercados japoneses.

Se ha sostenido que a principios de los ochenta, algunos bancos de Estados Unidos “tenían la esperanza”, junto con la Reserva Federal, de que el aumento en el precio del dólar haría que el sector manufacturero, al que consideraban indisciplinado y derrochador, aceptara la racionalización y los ahorros en los costos. No obstante, a principios de 1985 la intensidad de las quejas de los manufactureros por el “descuido” del dólar “se habían multiplicado considerablemente” y fue, sin duda, uno de los principales elementos que influyeron en el cambio de la administración del presidente Reagan hacia una política más activa. La proporción de las utilidades brutas en el valor agregado de las manufacturas estadounidenses fue 24.8% en 1985, muy cercano al nivel de 24.3% de 1979, antes de la recesión y de la recuperación. En vista de que el aumento del dólar implicó una extraordinaria disminución de la competitividad de Estados Unidos, podía haberse anticipado una fuerte disminución en la rentabilidad. Que ésta no se materializara sugiere el grado en que los manufactureros de Estados Unidos habían “racionalizado”.

Fue cada vez más difícil negar la naturaleza especulativa del aumento del dólar, pues continuó todavía al empezar 1985, después de que las tasas de interés de Estados Unidos habían empezado a disminuir con respecto a otras inversiones competitivas. En febrero se desinfló la burbuja y el dólar cayó. En septiembre de ese año, y con un grupo de funcionarios menos dogmáticos en la Tesorería, los ministros de hacienda del G5 acordaron, al reunirse en el Hotel Plaza, que “era deseable alguna reevaluación ordenada adicional de las otras monedas frente al dólar” y que “estaban dispuestos a cooperar más estrechamente con este fin, cuando fuera conveniente”. Los documentos de apoyo mencionaban una depreciación de 10-12% del dólar. El dólar disminuyó en 4% inmediatamente y luego continuó su descenso, impulsado por ventas que ascendieron a 10 mil millones, realizadas por los bancos centrales, incluyendo a la Reserva Federal. A finales de 1986 los exportadores japoneses ya estaban sintiendo la presión. En el Acuerdo de Louvre en febrero de 1987, los ministros de hacienda del G7 anunciaron que las disminuciones previas del dólar habían conseguido que las monedas estuvieran dentro de un rango congruente “con los fundamentos económicos subyacentes” y que cualquier cambio adicional sería perjudicial. Aunque no se dio

Figura 2.





a conocer públicamente, en apariencia se estuvo de acuerdo en que las fluctuaciones de los tipos de cambio deberían mantenerse dentro de una “banda de referencia” mediante la intervención de los bancos centrales en los mercados de divisas y, de ser necesario, recurriendo a macropolíticas coordinadas. Una fuerte intervención de los bancos centrales –incluyendo compras por más de 100 mil millones de valores en dólares por parte del gobierno japonés– limitó y después detuvo la caída del dólar. Pero su depreciación después de 1985 contribuyó a que la proporción de las ganancias aumentara seis puntos porcentuales, hasta llegar a 30% en 1988-89.

En los primeros dos años de la administración del presidente Clinton ocurrió una declinación adicional del dólar. La política cambió en 1995, cuando la Casa Blanca anunció que quería un “dólar fuerte”. Se persuadió a los ministros de hacienda del G7 para que declararan que ahora era deseable invertir la tendencia del dólar a depreciarse frente al yen y para que iniciarán una fuerte intervención en el mercado de divisas con ese fin. Larry Summers, que posteriormente fue secretario del Tesoro, justificó esa política argumentando que si se continuaba presionando el dólar a la baja, en los mercados financieros empezaría a debilitarse la confianza, lo que “debilitaría la disciplina requerida para aumentar la productividad”.

El dólar volvió a subir, como lo muestra la figura 2, aunque en términos reales no se acercó al nivel de principios de los ochenta. Sin embargo, aunque la política en favor de un dólar fuerte pudo haber ayudado inicialmente a que esa divisa subiera, una influencia más importante fue la gran expectativa que estaba produciendo el auge de la “nueva economía”. Las compras en el exterior de activos estadounidenses, por ejemplo valores y bonos, fueron cuatro veces más grandes en el año 2000 que a finales del auge de los ochenta. “El ingreso de capital –como señaló un especialista– es la forma en que los extranjeros comparten las mayores ganancias y las ganancias futuras que se espera que producirá la nueva tecnología”. Con el mercado de valores y el dólar subiendo simultáneamente, los rendimientos de esas inversiones en Estados Unidos estaban aumentando aceleradamente y esto a su vez atraía más ingresos de capital especulativo.

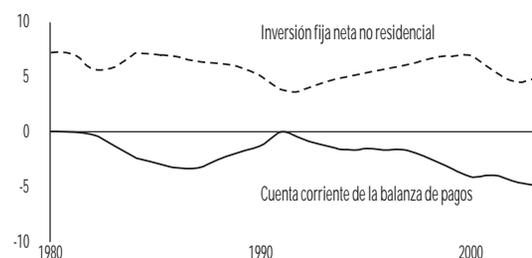
El déficit en cuenta corriente

Los giros especulativos en los tipos de cambio de Estados Unidos no sólo redistribuían la riqueza entre los especuladores, también afectaban a la economía real

de las exportaciones y con ella a la balanza de pagos. Como se muestra en la figura 3, la cuenta corriente de Estados Unidos ha sido deficitaria desde 1982. Aunque hubo alguna mejoría cuando el dólar bajó en la segunda mitad de la década de los ochenta (compare las figuras 2 y 3), el deterioro en los noventa se presentó inexorablemente. Por lo tanto, en 2003 el déficit fue considerablemente mayor como porcentaje del PIB de lo que había sido a mediados de los ochenta, cuando el tipo de cambio real estaba mucho más revaluado y las manufacturas eran menos competitivas.

El auge del consumo de finales de los noventa absorbió grandes cantidades de bienes de consumo, provenientes particularmente de China, y el volumen de las importaciones de Estados Unidos aumentó 76% entre 1996 y el año 2000. Las importaciones cubrieron 25% del mercado de manufacturas de Estados Unidos en el 2000, incluyendo 80% de pieles y zapatos, 57% de la ropa, 51 de las computadoras y equipo electrónico, y 33% de los automóviles y una gran variedad de maquinaria. A la vez, la sobrevaluación del dólar y el colapso del auge en el sector de alta tecnología, que había aumentado sus exportaciones de equipo, afectaron a las exportaciones de Estados Unidos que perdieron una quinta parte de su participación en el mercado mundial entre 2000 y 2003. El creciente déficit en cuenta corriente reflejaba un creciente déficit en los bienes, e incluso la cuenta de servicios disminuyó un poco hasta casi equilibrarse en los primeros años de la presente década. En 2004 las deudas del gobierno de Estados Unidos y de las empresas con el exterior excedían a los activos propiedad de estadounidenses en el extranjero por el equivalente de aproximadamente 30% del PIB. Aun así, Estados Unidos todavía tenía un pequeño excedente neto en las utilidades provenientes de sus inversiones en el exterior, gran parte de las cuales habían consistido de inversiones “directas” de alto ren-

Figura 3.



diminución por las compañías estadounidenses con subsidiarias en el exterior. Aunque hubo un considerable ingreso de inversión directa a Estados Unidos en los años ochenta, y en especial durante el auge de la “nueva economía” una buena parte de la misma se usó para adquirir activos que ya existían, y que tenían un rendimiento menor del que obtenían las compañías estadounidenses por sus inversiones directas en el exterior en nuevas instalaciones productivas. A pesar de esto, si la declinación de la cuenta corriente persiste y las deudas con el exterior continúan acumulándose, la cuenta de ingresos por inversión inevitablemente llegará a estar en rojo, lo que hará que aumente el déficit de la cuenta corriente. Si llegara a tenerse un déficit persistente de 5% del PIB en la cuenta corriente, esto implicaría que el coeficiente de la deuda con el exterior aumentaría aproximadamente a 100% del PIB, si se supone una tasa de crecimiento de la economía de más o menos 5% en términos nominales (digamos, 3.5% de crecimiento y 1.5% de inflación).

Así, lo más probable es que la deuda aumentará mientras el patrón de crecimiento no se aleje del consumo y las importaciones y se base en las exportaciones. Wynne Godley ha sugerido que se necesitará una devaluación real de una tercera parte con respecto al nivel en 2002 para que Estados Unidos tengan un equilibrio razonable. Como se discute en un conjunto alternativo de cálculos, la baja nominal en el tipo de cambio tendría que ser considerablemente mayor que el cambio real “necesario”, ya que algunas de las ventajas competitivas se erosionarían inevitablemente por la aceleración de la inflación a medida que aumente el precio en dólares de las importaciones. Pero también debemos observar la proporción de la inversión fija neta (la inversión que excede a la depreciación) en construcción y maquinaria por parte de las empresas estadounidenses, la cual se presenta en la figura 3. En 2002, el déficit en cuenta corriente —es decir, la cantidad obtenida en préstamo del exterior— fue igual a la inversión neta de las empresas.

Era como si todos los escasos ahorros de Estados Unidos fueran absorbidos por el déficit presupuestal del gobierno y por la construcción de viviendas, lo que llevaba a que *toda* la inversión neta de las empresas del país fuera financiada obteniendo en préstamo los ahorros de otros países, una posición sorprendente para el país más rico del mundo. Si Estados Unidos ha estado obteniendo tantos préstamos

¿Quién es el que le ha prestado? La primera hilera del cuadro 1 muestra la magnitud promedio del déficit en cuenta corriente, cuyo monto acumulado ya supera 5% del PIB de 2003. Una primera fuente de posible financiamiento la constituirían las empresas extranjeras que invierten más en nuevas fábricas en Estados Unidos o en la compra de compañías estadounidenses, de lo que invierten las empresas de esta nación. Sin embargo, esta categoría de “inversión directa” (ingresos menos egresos), luego de ser una cantidad pequeña durante los ochenta y los noventa, se convirtió en un egreso neto a partir de 2003, cuando las empresas del país estaban invirtiendo en el exterior más de lo que sus contrapartes invertían en Estados Unidos (cuadro 1). Una segunda fuente sería que los individuos e instituciones financieras extranjeras compraran bonos o acciones de las empresas estadounidenses, o depositaran dinero en los bancos del país. También en este caso, lo que importa es el

saldo entre las corrientes de financiamiento que ingresan y los egresos correspondientes generados por los residentes y las instituciones financieras. En los ochenta y en los noventa, el sector privado del exterior en realidad proporcionó un modesto financiamiento para los déficit en cuenta corriente de Estados Unidos, pero en el periodo 2000-02 de él provino casi todo el

financiamiento adicional requerido cuando el déficit aumentó aceleradamente. Parece sorprendente que el colapso del mercado de valores de Estados Unidos y de las exageradas expectativas con respecto al auge de la “nueva economía”, no debilitaran antes la oferta de financiamiento por parte del sector privado. Sin embargo, desde 2003 una tercera fuente de financiamiento ha sido la más importante: la que se debe a que los gobiernos extranjeros están acumulando reservas de divisas en forma de bonos y certificados de la tesorería. Las tenencias “no oficiales” fueron muy pequeñas hasta 2003, año en que los gobiernos de Asia en particular empezaron a comprar grandes cantidades de dólares al intervenir en los mercados de divisas para vender sus propias monedas, que en ese momento estaban sujetas a una fuerte demanda, con la finalidad de evitar que aumentara su valor respecto al dólar, lo que hubiera hecho que sus exportaciones fueran menos competitivas. En el periodo 2003-04, la moneda de Estados Unidos no cayó estrepitosamente sólo porque los gobiernos del Lejano Oriente estaban dispuestos a acumular montos aparentemente ilimitados de activos



en dólares, como contrapartida de sus excedentes de exportación. A finales de 2003, los gobiernos extranjeros conservaban 1 474 trillones de dólares lo que equivalía a 13% del PIB de Estados Unidos (en el sistema estadounidense y francés, el trillón es igual a 10^{12} ; hablaríamos de 1 billón 474 mil millones en el sistema seguido en Latinoamérica e Inglaterra; por supuesto, en este caso el billón también es igual a 10^{12}). El Banco de Liquidaciones Internacionales recalcó la precaria posición del dólar en 2005:

“El déficit cada vez mayor de Estados Unidos en cuenta corriente es un grave problema a largo plazo. Esto, eventualmente, podría conducir a una declinación desordenada del dólar que iría acompañada de graves perturbaciones en otros mercados financieros e incluso por la recesión. También podría resultar en el resurgimiento de las presiones proteccionistas, quizás a más corto plazo, lo que es igualmente motivo de preocupación. La magnitud sin precedentes del déficit, la rapidez con que están creciendo las deudas externas, la creciente dependencia en el sector oficial para financiar el déficit, y el hecho de que los préstamos obtenidos por Estados Unidos han financiado principalmente al consumo (y no a la inversión) sugieren todos eventualmente un problema. Además, en vista de la interdependencia de los mercados financieros modernos, es probable que estos problemas no se limiten únicamente al dólar.”

El ascenso de China

En términos más generales, la acumulación de capital sigue siendo la fuerza impulsora fundamental de la economía, aunque existan fuertes polémicas sobre las relaciones precisas que intervienen. Los aumentos de la inversión son por lo común el elemento más dinámico en las expansiones de la demanda agregada, en particular a escala mundial, donde las exportaciones de un país son las importaciones de otro. Del lado de la oferta, el aumento de la existencia de capital es una

precondición para ampliar la capacidad, en tanto que la inversión tiene una relación simbiótica con la nueva tecnología, que es la ruta por la que entra en el sistema de producción y que a la vez la hace más rentable. El cuadro 2 muestra la forma en que la tasa de acumulación a escala mundial se redujo después de la década de 1970, cuando los países industrializados empezaron a acumular a una tasa más baja que la mundial, lo que implicaba que los países en desarrollo estaban claramente acumulando con más rapidez (los cálculos se fundamentan en información parcial, por lo que las pequeñas diferencias en las tasas de crecimiento no deben tomarse literalmente). Los números corresponden a los principales países cuya tasa de acumulación se estima en más de un punto porcentual por encima de la tasa de crecimiento mundial del capital en esos años. La disminución del aumento del capital se observa claramente en toda la OCDE, a medida que el papel de “superacumulador” pasaba de Japón en los años sesenta, a Corea (y Taiwán) en las décadas de 1970 y 1980, y luego a China en los noventa. En los primeros años de este siglo, el aumento de la existencia de capital en China puede fácilmente llegar a 12% o más.

¿Cómo se deben interpretar los patrones generales del ascenso de China? Primero, aunque hubo una expansión de la ocupación en el sector estatal en las primeras etapas del periodo de rápido crecimiento de China, incluyendo al crucial y dinámico sector manufacturero, desde mediados de los noventa se ha presentado una notoria disminución. Nicholas Lardy ha afirmado: “Por medio de una combinación de compras por la gerencia y los trabajadores que hicieron que las empresas dejaran de ser estatales y se convirtieran en privadas, así como de algunas bancarrotas y una considerable disminución del número de trabajadores en las empresas que siguieron en manos del Estado, los empleos manufactureros en el sector estatal han disminuido casi en tres cuartas partes de su número máximo.” En su fase más reciente, la acumula-

Cuadro 1. Financiamiento del balance estadounidense del déficit de pagos

Porcentajes of GFD*	1980-89	1990-99	2000-02	2003-04
Cuenta corriente	-1.7	-1.5	-4.3	-5.6
Inversión directa (neta)	0.3	-0.1	0.4	-1
Otros capitales privados (bonos, depósitos bancarios)	0.8	0.9	3.7	3.2
Holdings gubernamentales en el extranjero	0.4	0.7	0.6	3.2

Cuadro 2. Acumulación de capital: tasas de crecimiento de stocks de capital fijo (cambio)

	Mundo	Industrial	EU	Europa	Japón	Corea	China	India	Brasil
1960s	5	5	4	4.6	12.5	8.9	1.9	4.5	5.8
1970s	5.1	4.2	3.8	3.8	8.5	14.6	7.2	4.1	9.6
1980s	4	3.1	2.8	2.9	6.1	11.2	8.4	4.9	4.1
1990s	4	3.3	3	2.8	4	9.6	10.9	6.2	2.2
2000-04	-	-	1.8	2.4	3.2	-	-	-	-



ción privada de capital ha dominado el proceso de crecimiento en China.

Una alta tasa de crecimiento de la existencia de capital requiere de elevados coeficientes de inversión con respecto al PIB. Según las cifras oficiales, ajustadas por Maddison, la inversión de China fue aproximadamente de una tercera parte en 1978-94, lo que está muy cerca de la que se logró en Japón y Corea. Ciertamente, si limitamos la atención a la inversión en maquinaria y equipo, a la que frecuentemente se considera la principal impulsora del crecimiento, su proporción con respecto al PIB ha sido aproximadamente de 20%, más o menos seis puntos porcentuales menos que en Corea y Japón durante sus periodos de crecimiento máximo y sólo tres o cuatro puntos porcentuales más que Francia y Alemania durante su época dorada. Así que, incluso con un pronunciado aumento adicional en la proporción de la inversión en 2003 y 2004, el esfuerzo de inversión productiva de China no carece de precedentes. No obstante, es significativo que esté jugando en un gigantesco lienzo con ofertas de mano de obra excedente mucho mayores que las disponibles en sus predecesores asiáticos para el proceso de igualarse con los más desarrollados.

Después de alguna disminución de la rentabilidad en los noventa, las utilidades industriales en China en términos monetarios casi se quintuplicaron entre 1999 y 2004, y las ganancias en el sector de distribución se incrementaron a una tasa aun más elevada. Los cálculos convencionales para la tasa de rendimiento de los valores sugieren un rendimiento del capital más alto en 2004 que a mediados de los noventa. Las compañías que obtienen sus fondos de financiamiento en el interior tienen ganancias mucho más bajas que las que pertenecen a extranjeros, y las más rentables son las de Hong Kong y Taiwán (a pesar de que, por motivos fiscales, muestran una tendencia a no reportar todas las ganancias). Las compañías propiedad de extranjeros exportan cerca de una tercera parte de sus ventas, tres veces más que las compañías cuya propiedad es de nacionales.

Se estima que el empleo total en China es de más o menos 750 millones, es decir, aproximadamente una vez y media el de toda la OCDE y casi diez veces el empleo conjunto de Japón y Corea. Cerca de la mitad de los trabajadores de China siguen estando en el sector agrícola. Esto constituye una enorme reserva de mano de obra disponible en el interior menos desarrollado del país para cuando la oferta de trabajadores empiece a ser insuficiente en los mercados de las zonas in-

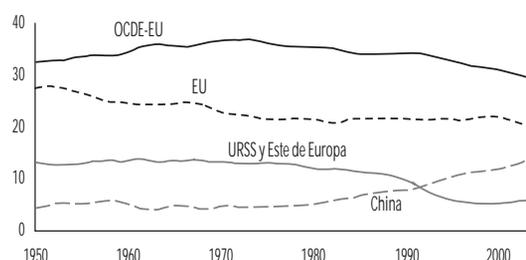
dustriales costeras. Las estimaciones del número que puede salir de la agricultura, donde sus salarios son bajos, hacia los empleos en la industria y los servicios en las ciudades, varían desde 150 a 300 millones, dependiendo de la escala temporal. Ya hay un gran número de trabajadores que subsisten de alguna manera en el sector informal de la economía urbana, entre ellos tanto recién llegados del campo como los que ya no consiguen empleo en las empresas del Estado. Conforman una parte adicional del inmenso “ejército de reserva de mano de obra” de China.

La rápida acumulación de capital ha traído consigo un aumento espectacular en la participación de China en el PIB mundial, que casi se ha triplicado desde 5 hasta 14% en un cuarto de siglo. China por sí sola ha compensado toda la producción que perdieron la antigua Unión Soviética y los países de Europa oriental así como la reducción en la participación de Europa y de Japón. La figura 4 sugiere que si las tendencias actuales continúan durante otra década, China estará desafiando la posición de Estados Unidos como la mayor economía del mundo.

Si bien llegar a ser la mayor economía del orbe será un éxito notable, el gran número de la población de China significará que esto ocurrirá cuando el PIB por habitante sea una cuarta parte del de Estados Unidos. La figura 5 presenta el posible crecimiento de China en una perspectiva a largo plazo del progreso de los países asiáticos. A pesar de duplicar la tasa de aumento del PIB per cápita en comparación con Estados Unidos, China sigue tan lejos de este país, como lo estaban Corea y Taiwán antes de sus tres décadas de rápida reducción de la brecha que los separaba de Estados Unidos desde finales de los sesenta; su porcentaje del PIB todavía sigue estando bastante por debajo del nivel desde el cual Japón empezó su espectacular crecimiento a mediados de los años cincuenta.



Figura 4.





Es obvio que China es mucho más grande, en términos de población, que los primeros países asiáticos que empezaron a reducir la brecha del desarrollo. No obstante, también es cierto que, después de dos décadas de crecimiento espectacular, sigue estando muy rezagada, en términos relativos, de las posiciones desde las cuales esos países iniciaron su rápido crecimiento. Ambos aspectos contribuyen al gigantesco potencial de crecimiento de China. Ciertamente es que no hay nada inevitable en el hecho de que ese país continúe siguiendo su actual trayectoria. Pero si así sucede, los problemas de la adaptación a este importante cambio en la estructura de la producción y el comercio mundiales serán consecuentemente graves.

El desarrollo actual y futuro de China hace palidecer todas las otras tendencias actuales de la economía mundial. Por ejemplo, ese desarrollo explica toda la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso desde el punto de vista mundial. El ingreso real de un gran número de chinos ha aumentado, y ha surgido un estrato ascendente desde el nivel inferior de la distribución del ingreso mundial. A pesar de considerables aumentos en la desigualdad *dentro* de China, los mejores niveles de vida de tantos millones han contribuido mucho a reducir las diferencias en el ingreso a nivel mundial.

Cambios en la participación en el comercio mundial

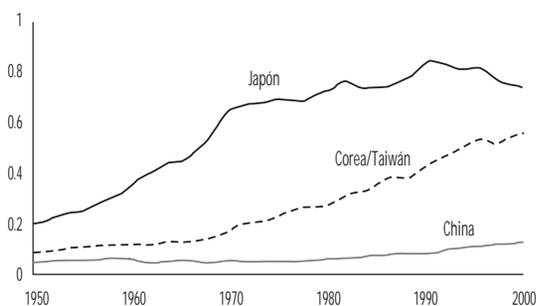
En el cuadro 3 se registra el crecimiento que hizo que la participación de las exportaciones manufactureras de China en las exportaciones mundiales aumentara diez veces en los últimos 25 años. Desde 1990, la magnitud absoluta de este crecimiento ha excedido el de los nueve mayores exportadores de manufacturas “de mano de obra barata” juntos. Esto es un mal presagio para ellos, pues desde 2000 su participación combinada en las exportaciones ha disminuido,

mientras que la de China ha aumentado rápidamente. En un análisis de los efectos de las exportaciones chinas sobre sus competidores asiáticos se sugirió que los países que producen bienes de consumo basados en una mano de obra barata se han visto perjudicados, mientras que los productores de bienes de capital, como Corea, estaban beneficiándose del mercado chino cada vez más grande.

Entre 1980 y 2000, la mitad o más del incremento de la participación de China en las exportaciones de los sectores de mano de obra intensiva como la ropa, los bienes para viajeros, el calzado y los juguetes se obtuvieron a costa de Corea, Taiwán y Singapur, y ahora se está dejando sentir la presión sobre la India e Indonesia. Hasta una tercera parte de las manufacturas chinas se producen en fábricas propiedad de extranjeros, en su mayoría japoneses, lo que genera una corriente de importaciones de maquinaria y de partes hacia China para sostener la producción de exportaciones. En 2003, China (incluyendo a Hong Kong) tuvo un excedente comercial de casi 100 mil millones de dólares con Estados Unidos, pero en cambio tenía un considerable déficit con Japón, Corea y Taiwán. Aunque las fábricas propiedad de extranjeros representan aproximadamente la mitad de las exportaciones de China, una mayor parte de su producción se está destinando al mercado interno en rápida expansión que a las exportaciones.

Actualmente China produce casi una tercera parte de la cantidad relativamente limitada de importaciones de manufacturas que realiza Japón. Sus exportaciones representan una mayor parte de las importaciones de Europa y de Estados Unidos que las del Japón.

Figura 5.



Cuadro 3. Exportaciones chinas

A. Porcentajes de acciones de exportaciones mundiales de manufacturas

	1980	1990	2000	2003
China	0.8	1.9	4.7	7.3
9 otros países con bajos salarios	6.8	10.5	16.1	15

B. Partes de importaciones chinas a Estados Unidos, Europa y Japón, por sectores

	Estados Unidos		Europa		Japón	
	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Todas las manufacturas	7.6	15.9	2.2	4.7	15.1	29.3
Juegos y juguetes	52.3	76.9	26	39.8	26.4	56.7
Ropa	14.9	16.9	7.9	12.2	56.6	80
Equipo de oficina, etc.	5.4	23.7	2.5	10	5.8	28



En ambos casos la participación de China en el mercado se ha más o menos duplicado en menos de una década. China domina las importaciones de juguetes y de juegos y sus productos constituyen 40% de las importaciones de ropa proveniente de los países con mano de obra barata; es probable que controle una mayor parte del mercado de ropa al irse eliminando las cuotas al terminar el Acuerdo sobre las multifibras. Su participación en el mercado de equipo de oficina, y de varios de los escalones del sector tecnológico, está aumentando rápidamente. En 2002, China desplazó a la UE y a México como el mayor exportador de computadoras, bienes de consumo electrónicos y otros productos de ese sector a Estados Unidos aunque una gran proporción de esas exportaciones consistían en el ensamble de componentes de alta tecnología producidos en el exterior.

El aumento de la participación de China en el comercio mundial ha sido espectacular pero, hasta ahora, no ha carecido de precedentes. Así como el despegue de la acumulación en China siguió el patrón establecido primero por Japón y luego por Corea, igual ha ocurrido con la trayectoria de sus exportaciones. La figura 6 muestra que las exportaciones de China no han alcanzado la proporción que lograron las del Japón en los ochenta y en los noventa, y luego las de las nuevas economías industriales asiáticas (NIE). Aunque la creciente participación de las exportaciones japonesas fue un proceso más moderado y lento que el de China, el de las NIE en los años ochenta es muy parecido al rápido ascenso de esta última. La competencia cada vez más intensa por parte del Oriente ha sido una tendencia persistente en los últimos 40 años y el aumento de las exportaciones chinas es su última manifestación, en vez de tratarse de un fenómeno cualitativamente nuevo.

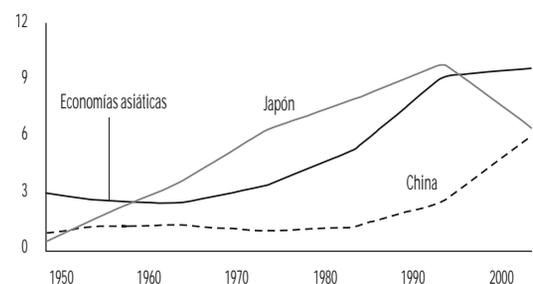
Sin embargo, como se dijo antes, el tamaño de China y su actual atraso significan que tiene el potencial para hacer que este proceso avance mucho más. Si China sigue creciendo otras dos décadas a las tasas actuales, se iniciará una enorme expansión de las exportaciones chinas para pagar por las mayores importaciones de alimentos, materiales, combustibles, manufacturas semiterminadas, bienes de capital e incluso bienes de consumo de marcas de lujo. Un rápido crecimiento compuesto de las exportaciones chinas tendrá cada vez mayor efecto sobre sus competidores de países con bajos salarios y sobre los productores nacionales de los países ricos, a medida que aumente su

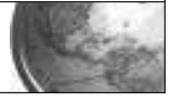
participación en el comercio mundial. Así, la participación de China se duplicó aproximadamente en los años ochenta, al aumentar cerca de 1.5 puntos porcentuales; se duplicó de nuevo en los noventa, y logró llegar a los tres puntos porcentuales. Si persisten las tasas de 6% anual para el aumento del PIB per cápita en China, probablemente sea necesario duplicar una vez más su participación en las exportaciones durante la próxima década para pagar el aumento en la cuenta de las importaciones. Esto aumentará en otros seis puntos porcentuales su participación, y éste es un efecto mayor al que tuvieron los "tigres asiáticos" en los ochenta. Además, incluso después de otra década de esa expansión tan acelerada, el PIB per cápita de China no habrá agotado las posibilidades de un rápido crecimiento adicional, pues su productividad estará bastante por debajo de la de los países ricos. Ciertamente, las crisis económicas pueden detener el crecimiento de un país en cualquier nivel de desarrollo, como lo muestran el estancamiento de Japón, después de que se deshizo su burbuja, e Indonesia luego de la crisis asiática. Pero, si no ocurre un colapso que la retorne a un estancamiento a largo plazo, China continuará teniendo un efecto muy importante sobre la evolución de la estructura del comercio mundial.

Una ampliación adicional muy grande de las exportaciones chinas aumentará seguramente la competencia por los mercados en los países de la OCDE, generando graves problemas para otras industrias de los países meridionales que están procurando obtener una parte de ellos. En alguna etapa, China subirá a un nivel más alto en la "cadena de valores", como lo hicieron Japón y las NIE asiáticas; cuando aumentan los niveles de los salarios, las industrias ya no pueden competir tan efectivamente en los mercados "baratos". La experiencia histórica es que en cierta etapa mien-



Figura 6.





tras se cierra la brecha, los salarios empiezan a incrementarse considerablemente. No obstante, en el presente, los salarios siguen siendo mucho más bajos en China de lo que fueron durante los periodos de auge de Japón y de las NIE y todavía no ponen en peligro la posición de China como el productor de salarios bajos por excelencia (figura 7).

Los salarios reales han estado aumentando en las zonas urbanas poco más de 5% anual en promedio durante los noventa, aunque los residentes también han enfrentado costos mucho más altos por educación y salud. Además, esas estimaciones no incluyen a los migrantes rurales, que conforman gran parte de la fuerza de trabajo de las fábricas que producen para la exportación. En la provincia de Guangdong, donde están ubicadas muchas de esas fábricas, se informa que los salarios base son aproximadamente de 80 dólares mensuales, y que las horas de trabajo pueden llegar a ser hasta 80 a la semana. Hay informes de que los salarios casi no han aumentado en términos nominales en una década y que la inflación ha erosionado su valor real hasta en 30%, a pesar del rápido aumento en el empleo, lo que sugiere que este grupo de trabajadores no ha compartido la prosperidad urbana general. Los migrantes tienen que pasar por trámites burocráticos caros y complicados para obtener permiso de trabajar en las ciudades y frecuentemente les es muy difícil cambiar de empleo. La disciplina en el trabajo es muy dura, en especial en las fábricas propiedad de coreanos y taiwaneses, en las que aparentemente en algunos casos se hace marchar a los trabajadores al entrar y al salir de los comedores y de los dormitorios en cerradas filas de tipo militar.

Los sindicatos independientes están prohibidos, a los trabajadores se les encierra frecuentemente por organizar huelgas y la Federación Nacional de Sindicatos de Empresas (FNSE) durante décadas se ha rela-

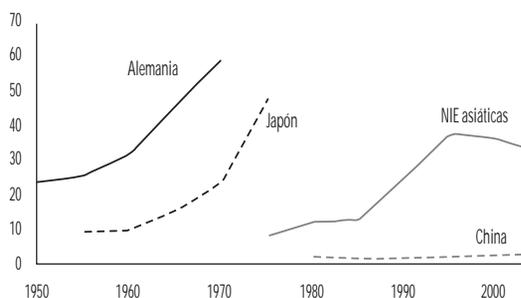
cionado más estrechamente con los gerentes que con los trabajadores. Uno de los principales funcionarios de la FNSE explicó la posición de su Federación al enfrentar las malas condiciones de trabajo: “es mejor algo, que nada”: “La protección a los trabajadores, las condiciones en el trabajo y los salarios están relacionados con el nivel de desarrollo económico de un país. Claro que queremos que nuestros trabajadores estén mejor protegidos, pero no podemos pagar el costo. Necesitamos los empleos. Necesitamos garantizar que las personas puedan comer.”

Las empresas extranjeras que se están reubicando en los parques industriales descubren que “no hay ningún representante sindical en la fábrica [...] No hay interferencia de los sindicatos de trabajadores en la dirección de las operaciones. También parece que el sindicato de trabajadores no influye en lo que se refiere a los salarios. A pesar de todos estos obstáculos, los sitios en internet informan regularmente de huelgas importantes y otras acciones, entre estas últimas se encuentran disputas por salarios no pagados y compensaciones por despidos (cuando se dice que un empleo es “redundante”). Se han flexibilizado sucesivamente las restricciones sobre la migración a las ciudades, pero se informa que falta mano de obra en las zonas costeras, lo que les ha dado a las “costureras de botones” y a los “zurcidores de calzado” un poco de poder de negociación por primera vez. Los propietarios de las empresas no pueden reemplazar a los trabajadores tan fácilmente como antes; huelgas “espontáneas” pueden afectar a la producción durante semanas. Casi imperceptiblemente los trabajadores han empezado a obtener “concesiones”.

Siempre que el auge continúe y las reservas de trabajadores se vayan agotando, en alguna etapa las fuerzas del mercado superarán a las medidas represivas y los salarios empezarán a aumentar para las fábricas exportadoras, como ocurrió en Japón y en las NIE asiáticas. Además, el éxito continuo hará que la moneda, el yuan, se revalúe en términos de dólares, lo que afectará la competitividad. Los mayores costos por salarios obligarán a las empresas chinas a empezar a producir y exportar bienes que requieran mano de obra más calificada. Esto aliviará la presión sobre los otros países exportadores con salarios bajos que ahora padecen por la competencia china. En su lugar, serán los otros productores de los bienes más complejos que empiece a fabricar China, los países del norte y las NIE, los que empezarán a sentir una presión cada vez mayor.

Las importaciones de China han estado creciendo con mucha rapidez y ahora comprenden cerca de 5%

Figura 7.





de las importaciones mundiales, tanto de productos agrícolas (alimentos y materiales), como de productos minerales y derivados del petróleo (metales y combustible), además de 12% de las importaciones mundiales de acero y hierro. Aunque estas últimas han recibido mucha atención, por las historias en la prensa sobre la incapacidad de la producción de acero china para cubrir sus necesidades y acerca de la voraz demanda de petróleo y otros insumos, en la actualidad el valor de las importaciones de manufacturas en China es cerca de cuatro veces el de las importaciones agrícolas y de productos minerales. Las importaciones de componentes o partes de alta tecnología (por ejemplo, computadoras) para la reexportación desempeñan un papel importante. Sin embargo, las importaciones de bienes de capita para la inversión interna y de bienes de consumo para el consumo nacional adquieren cada vez más importancia. Lo fundamental es que China no sólo es importante como una fuente de importaciones baratas, potencialmente dañinas para los otros países, sino también como un mercado cuya importancia va en aumento para sus exportaciones. Dicho de otra manera, si los productores de petróleo del Golfo y los agricultores de frijol de soya de Brasil reciben mayores ingresos por sus exportaciones a China, ellos a su vez mostrarían una tendencia a comprar más importaciones. De este modo, tanto directa como indirectamente, China se está convirtiendo en una influencia cada vez más importante en las economías de los países de la OCDE.



Corrientes de capital y las crisis de las monedas

Otra fuente, bien documentada, de desequilibrio ha sido el incremento de las corrientes o flujos financieros internacionales, propiciados por el abandono progresivo por parte de los países de la OCDE de los controles sobre el capital. Entre estos últimos países, en 1976 el FMI clasificó a cinco entre 19, como países con mercados de capital abierto, entre ellos Estados Unidos y Alemania. El Reino Unido y Japón fueron los siguientes en 1980. En 1988 sólo un país de la OCDE fue clasificado entre los que conservaban los controles en una de las cinco categorías más fuertes, en comparación con la mitad de los países en 1973. A finales de los ochenta y principios de los noventa el resto de la OCDE liberalizó, e incluso Noruega, el último de los productos socialdemócratas, liberó el movimiento de capitales en 1995.

Las operaciones mundiales en el intercambio de divisas ascendieron a 1 900 millones diarios en 2004, lo que triplicó el nivel de 1989. Se han creado ingentes corrientes de fondos de doble sentido a medida que los bancos y otras instituciones financieras prestan y toman prestado del exterior. Las estimaciones muestran que el valor total de las existencias de activos extranjeros de una muestra grande de países se duplicó entre 1980 y 1995, desde el equivalente a 36% a 71% del PIB, y eso a pesar de que ya se habían duplicado en las dos décadas anteriores. En los primeros años de este siglo, es probable que la relación llegue a 100%, y que su máximo sea el doble del que tenía en 1900. Las transacciones que realizaron los residentes en Estados Unidos en valores extranjeros aumentaron 60 veces en relación con el PIB entre 1977 y 2003.

En teoría, esa actividad distribuye los riesgos y los rendimientos de quienes tienen activos financieros de una manera eficiente. Al medir su efecto real, es necesario estudiar sus efectos sobre las balanzas de pagos: ¿en qué medida la mayor movilidad del capital les ha permitido a los países incurrir en déficit en la cuenta corriente de su balanza de pagos? y ¿de qué manera esto ha fortalecido o debilitado la estabilidad y el crecimiento? Las corrientes de capital ¿han facilitado el rápido movimiento de los tipos de cambio hacia los niveles adecuados, o tienden a exagerar sobrevaluaciones y subvaluaciones que tienen graves consecuencias para la economía real?

Durante el periodo de los tipos de cambio fijos conforme a los acuerdos de Bretton Woods, los que sólo permitieron las devaluaciones en situaciones de “desequilibrio fundamental”, se consideraba a la cuenta corriente de la balanza de pagos como una limitación a la que debería de responder la política interna. Los déficits en cuenta corriente eran pequeños. Sin embargo, desde principios de los ochenta, y en especial en los noventa, se ha presentado un aumento considerable en el monto promedio de los excedentes o déficit de las balanzas de pagos (en relación con el PIB).

Mientras los grandes déficit reflejaran préstamos obtenidos por países pobres o con abundantes recursos naturales para invertir productivamente, los efectos serían claramente benéficos. No obstante, en la mayoría de los casos los déficit han estado asociados con auges del consumo. Si puede decirse que el creciente déficit de Estados Unidos a finales de la expansión de los años noventa facilitó su inversión, en 2004 –cuando el déficit en cuenta corriente fue 5% del PIB– simple-



mente estaba financiando altos niveles de consumo y de gasto militar.

Se supone que la libre movilidad del capital asegurará que los tipos de cambio compensen en forma fluida las tendencias que afectan la competitividad de las exportaciones del país (por ejemplo, la tasa de salarios aumenta más que la de los competidores). Esto significaría que el “tipo de cambio real” –la tasa nominal ajustada por la inflación en los precios o en los costos salariales– se mantendría o se ajustaría gradualmente en respuesta a cambios a largo plazo en la competitividad subyacente. En este caso los hechos han desmentido a la teoría del mercado libre. En promedio, el tipo de cambio real de los países de la OCDE se modificó cerca de 3% al año en los sesenta, y luego esa variación aumentó a 6% en los setenta cuando se desmoronaba el sistema de Bretton Woods.

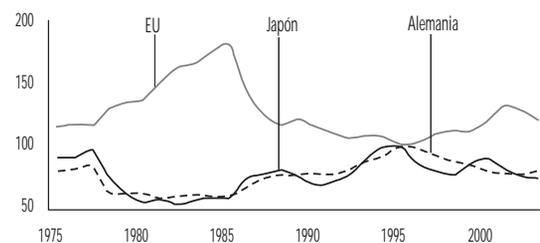
Las fluctuaciones en el tipo de cambio real se redujeron un poco después de los setenta, pero en los noventa la magnitud de esas fluctuaciones era todavía casi la mitad de las de los sesenta. Si se tratara de variaciones aleatorias en torno a tendencias satisfactorias, podría esperarse que la economía real los absorbiera sin costos exagerados, en especial porque ahora el mayor conocimiento de los mercados financieros y de quienes participan en ellos, facilita protegerse de las fluctuaciones en los tipos de cambio nominales. A pesar de lo anterior, estos movimientos que continúan año con año también han coincidido con cambios a largo plazo en los tipos de cambio reales (y por lo tanto en la competitividad de los costos de los sectores de bienes para el comercio exterior) que pueden producir una distorsión perdurable sobre la estructura de la economía.

Si confinamos nuestra atención a las tres divisas principales (el dólar, el yen y el euro, que ha sustituido al marco alemán), en la figura 8 puede verse la revaluación real de aproximadamente 70% del dólar en la primera mitad de los ochenta, seguida por una caída abrupta y luego por otro aumento considerable después de 1995. El euro y el yen también han transmitido grandes cambios que influyen sobre la competitividad real, por lo general siguiendo al dólar. Esos movimientos sostenidos en el tipo de cambio real pueden ser muy dañinos para la capacidad de la economía a mediano plazo, en la medida en que se hacen ajustes que no pueden revertirse fácilmente si el tipo de cambio real retorna a un nivel más conveniente; por ejemplo, las compañías se retiran del sector exportador o se reduce la nómina de trabajadores. Un estudio de las manufacturas estadounidenses en-

contró que el incremento del valor del dólar aumentaba considerablemente la eliminación de empleos y que ésta *no* era compensada por una eliminación de empleos menor o por la mayor creación de empleos en las manufacturas cuando el dólar se depreciaba nuevamente.

Los autores también señalaron los efectos dañinos de la abrupta destrucción de empleos: es probable que a los trabajadores les sea más fácil encontrar un buen trabajo cuando la eliminación de empleos es gradual y esparcida por toda la economía que cuando un impacto externo (por ejemplo, el aumento en el valor del dólar) hace que se acelere la destrucción de empleos y como resultado se tiene un gran número de trabajadores desplazados que están buscando nuevos empleos simultáneamente. El caso patológico de la fluctuación del tipo de cambio, una “grave crisis de la moneda” ha sido definido convencionalmente como un mes en que una combinación de variaciones en el tipo de cambio y de la reserva de divisas han excedido cierto “umbral”. Un estudio reciente de cinco países de la OCDE (cuatro escandinavos y España) encontró que cada uno había sufrido cuatro o más episodios de crisis desde 1970. Así como hubo casos que implicaban grandes déficit presupuestales, déficit en cuenta corriente o “excesos financieros”, también hubo crisis provocadas por repentinas conmociones en los mercados internacionales de capital y por “ataques” especulativos que convertían en realidad sus propias expectativas: “las crisis también ocurren en economías con fundamentos inmaculados”. La incidencia de las crisis con un elemento monetario aumentó en el periodo de los tipos de cambio flotantes a partir de 1973 y el periodo que abarcó hasta 1987 fue peor que la década siguiente. En un rápido cálculo reconocidamente burdo, Eichengreen sugiere que restablecer los controles sobre los capitales, con la presunción de que su efecto será suprimir las crisis monetarias, podría añadir tan-

Figura 8.





to como 100 mil millones de dólares al año al *crecimiento* del PIB mundial. Sin embargo, no favorece esa acción, pues estimó que los costos, en términos de la menor intermediación financiera, serían mayores que los beneficios en un 50%. Parece poco probable que los controles dirigidos a las corrientes financieras de corto plazo tengan esos efectos tan calamitosos sobre el sistema financiero y por lo tanto sobre el crecimiento económico. Más fundamental es incluir en el análisis la información sobre quienes soportarán los costos o recibirán los beneficios de la liberalización financiera. El Banco Mundial estimó que la crisis asiática de 1997 aumentó la incidencia de la pobreza en la región en unas 22 millones de personas.

Inestabilidad financiera y comercio exterior

Además de las crisis en los tipos de cambio, en las últimas décadas han reaparecido también las del sistema bancario, después de casi haber desaparecido durante la época dorada. Un estudio histórico muy completo encontró que las crisis bancarias después de 1987 se volvieron tan comunes como lo habían sido en el periodo entre las dos guerras mundiales. Por ejemplo, en Escandinavia esto causó pérdidas en la producción estimadas en hasta 7% del PIB de los países durante el periodo en que se presentaron, y donde se combinaron con una crisis monetaria, la pérdida de la producción estuvo cerca de 16% del PIB.

El Banco de Liquidaciones Internacionales en Basle, al que se ha encomendado mantener la estabilidad del sistema bancario, observó en su informe anual de 2005 que: “El sistema financiero global parece ser ahora más susceptible a las conmociones financieras de varias clases”. En un documento reciente de ese mismo Banco se afirma que parece existir un “lazo estructural común” que vincula el creciente número de crisis financieras: “El aumento en la toma de posiciones de riesgo por parte de los participantes del sector privado en los mercados financieros ha sido propiciado por la desregulación de los mercados financieros y por el cambio tecnológico. Los sistemas financieros liberalizados parecen ser inherentemente más propensos a [...] las crisis financieras intermitentes, que los sistemas restringidos.”

El documento sugiere que la mayor competencia puede plantear un “agudo dilema. A las instituciones financieras les es más difícil mantener las tasas de rendimiento aunque los accionistas exijan que los rendi-

mientos aumenten.” En conclusión, “el sistema financiero moderno parece estar sujeto a un amplio rango de problemas: conmociones operativas, insolvencias institucionales, volatilidad del mercado a corto plazo, desajustes a mediano plazo y contagio de todos los países y mercados”.

Una medida común del proceso de globalización durante las últimas décadas –entendido como la integración económica internacional– ha sido el aumento de las exportaciones mundiales con relación a la producción mundial. De hecho, la proporción de las exportaciones con respecto al PIB mundial se ha duplicado desde 1960, aproximadamente a 25%, si bien el aumento en la tasa de incremento ha sido menor en la segunda mitad del periodo (al haber perdido el impulso que le daban los altos precios del petróleo).

Como se muestra en la figura 9, gran parte del incremento refleja proporciones crecientes de las exportaciones en Europa y Estados Unidos; aunque en ambos casos, la proporción de las exportaciones con respecto al PIB en 1913 sólo fue superada a finales de los sesenta. Por otra parte, Japón muestra una extraordinaria estabilidad en las proporciones de su comercio exterior desde 1950, si hacemos caso omiso de los ascensos inducidos por el precio del petróleo, en un marcado contraste con China.

El efecto de la competencia internacional sobre las economías nacionales se observa más claramente en el grado de la penetración de las importaciones en el mercado interno de manufacturas, como puede verse en el cuadro 4.

La mayor competencia por las importaciones, que ya se podía observar desde la época dorada, ha continuado ininterrumpidamente (con la excepción parcial de Japón) y la proporción de las importaciones en el mercado europeo después de 1974 se duplicó, mientras que en Estados Unidos se triplicó. Aunque la mayor parte de esta competencia ha provenido tradicionalmente de otros países de la OCDE, las importaciones provenientes del sur también han aumentado con rapidez y ahora dominan casi una décima parte de los mercados estadounidenses y sólo un poco menos en el resto de la zona, situación en la que ha tenido un papel importante China.

La impresión generalizada de una integración internacional en rápido aumento por medio del comercio exterior seguramente se debe a esta penetración de las importaciones en los mercados internos de manufacturas. Pero las manufacturas sólo constituían 18% de los empleos en la OCDE a finales del milenio anterior





(variaban de 15% en Estados Unidos a 24% en Alemania); si se compara con 1974, tenemos una disminución de un tercio. Por lo tanto ¿representa el comercio exterior una cada vez más feroz competencia por un sector de la economía que está disminuyendo y es relativamente pequeño, aunque muy visible?

La importancia de las manufacturas es subestimada si lo que se toma en cuenta son sólo los empleos que genera directamente, pues otros sectores contribuyen a ella como abastecedores de insumos para las mercancías manufacturadas. De modo que parte de la producción de la agricultura, la minería, la energía, la construcción, el transporte, las finanzas y los servicios a las empresas están sujetos, muy de cerca, a la competencia internacional dentro del mercado de manufacturas. Dependen del éxito del sector manufacturero del país para conservar su proporción de los mercados nacionales e internacionales. Si ampliamos el cálculo para incluir los insumos de servicios en las manufacturas, y en el valor de la producción agrícola y minera que es objeto de un fuerte comercio internacional, parecería que cerca de 30% de la economía del Reino Unido, por ejemplo, está contribuyendo a la producción de bienes comerciados internacionalmente.

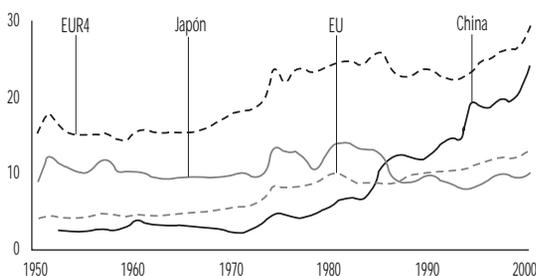
Algunos servicios también son objeto de comercio exterior directamente. A finales de los noventa, las exportaciones de servicios comerciales eran cerca de 20% de las exportaciones totales del mundo y de los países de ingresos altos. Pero estos servicios están concentrados en un rango pequeño de empresas especializadas (transporte internacional, finanzas internacionales, consultorías, centros de mensajes, y otros parecidos) y las importaciones son prácticamente irrelevantes para el gran número de productores de servicios internos (por ejemplo, distribución, educación, servicios de la salud).

No hay manera de cuantificar la parte de los servicios que está internacionalizada en forma importante

en este sentido; pero cualquier estimación aceptable nos haría ver que la mayor parte del empleo en los servicios en los países de la OCDE, posiblemente una parte considerable y en aumento, no se vería afectada por la competencia del comercio internacional. Con excepción de la agricultura, la minería y las manufacturas, sólo una pequeña proporción de los trabajadores están sujetos a la competencia internacional, directa o indirecta, por medio de los servicios proporcionados a los sectores que producen bienes para el comercio exterior. El comercio al mayoreo y al menudeo, los servicios comunitarios, personales y sociales, las plantas de luz y de agua y la construcción representan juntos cerca de 60% del empleo en toda la OCDE, cifra mayor a la de Estados Unidos. Estos sectores están en gran medida aislados de la competencia internacional. Los cálculos disponibles para la "obtención en el exterior" de las actividades de servicios (*outsourcing*) –por ejemplo, centros de mensajes o trabajo de oficina–, sugieren que ésta es muy limitada en términos de sus efectos sobre el empleo; un informe las estima en sólo el 1% de los empleos destruidos y creados anualmente en Estados Unidos. En ese país, la obtención de servicios de cómputo y de negocios en el exterior se ha duplicado en cada una de las últimas dos décadas, pero sigue siendo sólo 0.4% del PIB. Tanto Estados Unidos como el Reino Unido, donde se obtienen más servicios del exterior, tienen en estos servicios considerables superávit en sus cuentas con el exterior, y Japón y Alemania sólo muestran pequeños déficit.

El efecto de la internacionalización por medio del comercio exterior ha sido complejo. Para una parte de la economía, que comprende a la producción de manufacturas y a sus proveedores junto con algunos enclaves especializados del sector de servicios, la integración internacional en este frente se ha profundizado considerablemente y esto continuará si China logra sostener su rápido crecimiento. Mientras tanto, grandes sectores de la economía, incluyendo a los que están en expansión como los servicios sociales y comunitarios, y las ventas al menudeo, seguirán considera-

Figura 9.



Cuadro 4. Penetración de importaciones de mercados domésticos de manufacturas 1913-2001

	1913	1950	1974	1991	2001	Del Sur 2001
EU	3	2	6	14	21	10
Japón	34	3	5	7	12	7
Europa	13	6	17	28	39	8



blemente aislados del comercio internacional. Los efectos sobre los trabajadores del Norte también han sido desiguales: los niveles de vida se han mejorado gracias a las importaciones de productos baratos de bajo costo salarial, pero a pesar de esto ha ocurrido una importante pérdida de empleos. En realidad, incluso un comercio exterior equilibrado entre el Norte y el Sur implica una pérdida sustancial de empleos en las manufacturas de los países del Norte. Un estudio reciente y muy completo estima que por cada empleo creado por las exportaciones adicionales al Sur hasta seis empleos son desplazados por el mismo valor monetario en importaciones manufacturadas de baja tecnología procedentes de esa misma región. Este desequilibrio es sólo un reflejo de las “ganancias potenciales por el comercio exterior”. El calificativo “potencial” es importante –la realización de estas ganancias dependerá de que los trabajadores afectados obtengan nuevos empleos. Un estudio del cambio en los empleos en las manufacturas de Estados Unidos durante los ochenta y noventa encontró que las industrias que están más sujetas a la competencia de las importaciones, incluyendo las de juguetes, ropa y productos electrónicos, sufrieron una pérdida de empleos que representó 30% del total de empleos eliminados. Cerca de 40% de los afectados seguían sin empleo dos años después y la mitad de los que consiguieron trabajo habían sufrido una disminución de 15% o más en sus salarios. Durante la década 1991-2002, el comercio con el Sur pudo haber representado una cuarta parte de la pérdida de empleos en las manufacturas de la Unión Europea, y casi la mitad de la pérdida en Estados Unidos. Estas pérdidas de empleos tienen efectos particularmente turbulentos y dañinos porque la producción de manufacturas tiende a estar concentrada geográficamente. Donde las fábricas afectadas conforman una parte muy importante de los mercados de trabajo locales es particularmente difícil reabsorber a los trabajadores desplazados.



Inversión extranjera directa

El rápido aumento de la inversión extranjera directa durante las últimas tres décadas y en particular en la segunda mitad de los noventa, ha sido otra característica notoria de la integración económica. La importancia cuantitativa de la IED puede evaluarse comparando la corriente anual, hacia el interior y el exterior, con el monto total de la inversión interna que se está

realizando en el país receptor en ese año. Si el ingreso de la IED continuara a un nivel porcentual particular de la inversión total, eventualmente constituiría ese porcentaje dentro de la existencia de capital acumulado. El cuadro 5 sugiere que, si continúan las tendencias recientes, cerca de 13% de la existencia de capital tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo será propiedad de extranjeros. Esto haría que la participación de la IED superara su máximo histórico alcanzado antes de 1914, aunque no por un gran margen. Dentro de las economías desarrolladas, la IED resulta excepcionalmente alta en Europa, con gran parte de la inversión efectuándose en la UE (por lo que aparece tanto como salida e ingreso). Es excepcionalmente baja en Japón, pues la estancada economía japonesa atrae poca IED, en tanto que las empresas japonesas, sorprendentemente, tienen una inversión muy modesta en el exterior. La economía de Estados Unidos atrajo más IED de lo que las multinacionales estadounidenses invierten en el exterior.

Aunque la cifra que proporciona China para la inversión que recibe no parece excepcional, la enorme proporción de su inversión bruta en el PIB de ese país, que fue casi de 60% en el año 2004, significa que el ingreso de IED era muy grande en relación con el PIB, cerca de 5%. Una buena parte de la inversión extranjera en China proviene de capitalistas chinos que residen en otros países asiáticos en desarrollo. Los informes de los periódicos chinos sugieren que considerables ingresos de recursos a China se originan en realidad dentro de la propia República Popular de China, y se ocultan como IED para obtener así exenciones fiscales. Además, por supuesto, las multinacionales occidentales han realizado inversiones sustanciales en industrias como la electrónica y la automovilística. Las compañías chinas también han empezado a invertir en el exterior, procurando abastecimientos de energía y otros insumos, concesiones para usar el nombre de marcas de prestigio y mano de obra calificada para las manufacturas. Aunque esto es en realidad una forma de reinvertir en el exterior el equivalente a una pequeña parte de la IED, ha creado un verdadero furor; la reciente oferta china de comprar a una compañía petrolera estadounidense de tamaño modesto, es un ejemplo de lo anterior.

La composición sectorial de la IED no ha mostrado los mismos sesgos hacia las manufacturas que se han presentado en el comercio exterior; en la década de 1990, aproximadamente la mitad de la IED en el exte-



rior se dirigió al sector de servicios. Por supuesto, la inversión puede llegar a partes del sector de servicios como las ventas al menudeo o los restaurantes que son inmunes a la competencia directa de las importaciones, como ocurre cuando McDonald's o Wall Mart invierten en un país. Más de la mitad de los ingresos de IED en los países de la OCDE representan fusiones y adquisiciones que traspasan fronteras, en vez de compañías que establecen nuevas fábricas u oficinas. No obstante, esto sigue representando un aumento de la competencia para las otras empresas nacionales. La IED nos obliga a calificar los comentarios que hicimos antes sobre el aislamiento de grandes partes del sector de servicios en la zona de la OCDE en lo que se refiere al comercio exterior. Los Estados con fuertes compañías en el sector de servicios, como Estados Unidos y el Reino Unido han presionado mucho para que se liberalicen la oferta de los servicios y la IED requerida para apoyarlos en las negociaciones de la OMC.

Aunque las cifras que hemos presentado pueden dar la impresión de las magnitudes con que estamos tratando, quizás el aspecto más importante de la IED es su fuerte potencial para facilitar la movilidad de la ubicación de las compañías en los países ricos. Incluso aunque la amenaza sólo se haga periódicamente, puede servir para suavizar la posición de los trabajadores en la mesa de negociaciones sobre los salarios o el empleo.

Sin duda, el mercado de trabajo es el menos integrado de los mercados globales. Para Estados Unidos, a pesar de un fuerte aumento en los años ochenta, la migración hacia su interior en los años noventa seguía siendo sólo una tercera parte de la tasa que se tuvo en el periodo 1900-10. Se estima que la proporción de la población mundial que reside en países en los que no nació ha aumentado de poco más de 2% a poco más de 3% en los últimos 30 años, y la que se encuentra en Europa y el Reino Unido es aproximadamente de 10%. La creciente oferta de inmigrantes potenciales ha sido enfrentada en la mayoría de los países desarrollados reforzando los controles contra los migrantes no capacitados. En los países en que el empleo es relativamente bajo, la inmigración de tra-

bajadores capacitados y no capacitados es una opción atractiva para los empresarios que desean evitar que aumenten los salarios.

Incertidumbres mundiales

El genio de la competencia y expansión financiera ha sido liberado de la botella por la desregulación. Aunque los peores efectos de la fragilidad resultante se han dejado sentir en los países asiáticos afectados por la crisis de 1998, sería equivocado suponer que la mayor complejidad de los mercados financieros en los países de la OCDE los protege de esos problemas. Las economías reales de Estados Unidos y Japón se han visto afectadas por excesos financieros y todo el sistema puede verse amenazado por la búsqueda incesante del "valor" por medio de operaciones financieras cada vez más complejas. Los esfuerzos regulatorios para obtener los beneficios de la liberalización y a la vez limitar los riesgos, se enfrentan a formidables dificultades, y sin duda han aumentado la probabilidad de que se presente una importante crisis financiera global.

El crecimiento de China, India y otros países en desarrollo ha hecho que el aumento de la densidad, la interrelación internacional y la fragilidad de los mercados financieros parezcan no tener tanta importancia. Hasta los años ochenta, para las economías ricas, los países en vías de desarrollo sólo eran importantes económicamente como proveedores de materias primas, sobre todo petróleo. El Norte nunca obtuvo excedentes lo suficientemente grandes en el comercio con el Sur para que esos excedentes constituyeran un factor considerable en el mantenimiento de la demanda interna, como lo había sugerido Rosa Luxemburgo en las primeras décadas del siglo xx. Los países en desarrollo nunca representaron una amenaza competitiva seria para los productores del Norte. Sin embargo, esos países ahora están "emergiendo" en el escenario económico mundial con un gran impulso. Desde mediados de los noventa, la mayor parte del PIB mundial ha sido producido afuera de los antiguos países de la OCDE y su participación está disminuyendo. El centro de la acumulación de capital, la fuerza que impulsa el sistema, se ha desplazado de los antiguos países del núcleo desarrollado. Para el Norte esto tiene varios efectos contradictorios.

Primero, el rápido crecimiento del resto del mundo traerá una gran demanda por las exportaciones de los bienes en que los países de la OCDE conservan ventajas. Esto a su vez alienta la acumulación de capital en

Cuadro 5. Flujos de inversión extranjera directa, 1991-2003 (% de inversión bruta)

	Mundo		Países desarrollados	EU	EU	Japón	Países desarrollados	China
	1992-97	1998-2003						
Entradas	5.2	12.7	12.6	9.1	23.5	0.7	12.5	11.6
Salidas	5.5	12	14.8	7.7	30.1	2.7	3.7	0.7



esas industrias y ayuda a sostener el aumento de la demanda. Para mantener esa ventaja en vista de la creciente competencia del Sur en productos cada vez más complejos, las monedas de los principales países desarrollados tendrán que depreciarse. Esto reducirá los ingresos reales en los países de la OCDE, pues ya no seguirán importando esos bienes de consumo baratos, que en su propia moneda ya no les serían tan baratos.

Segundo, está el efecto de la mano de obra excedente en China y en otros países, en la cual habrá algunos segmentos de personas con muy buena educación, pero que piden salarios mucho más bajos que los prevalecientes en el Norte. El acceso a esta mano de obra barata puede propiciar un nivel mucho mayor de IED procedente del Norte, lo que produciría una fuga de inversiones de la zona desarrollada. En el ámbito mundial, el coeficiente capital/mano de obra podría disminuir en una tercera parte o más, a medida que las grandes reservas de trabajadores en esos países se inserten gradualmente en la economía global. El resultado sería una importante disminución en la participación de los salarios en los países de la OCDE a medida que los trabajadores se dieran cuenta de que se ha debilitado su posición de negociación. Pero hay que recordar, por supuesto, que los salarios juegan un papel dual en el capitalismo, como costo de producción y como fuente de demanda en el consumo de masas. Como la inversión será atraída a otros países por los salarios en el Sur, para mantener fuerte la demanda en el Norte se tendrá que depender de montos cada vez mayores de créditos al consumidor o de un mayor gasto de los gobiernos. Ese patrón parece inestable desde el punto de vista económico, además de que puede implicar muchos riesgos políticamente. Aunque el surgimiento de nuevas fuentes de oferta de bajo costo no es un fenómeno nuevo, pues China y la India están siguiendo en muchos aspectos el curso seguido por Japón y los nuevos países industrializados, lo que hace diferente a la actual situación es que las inmensas poblaciones de esos dos países ofrecen el potencial para que el proceso de cerrar la brecha sea mucho más amplio y grande, y por lo tanto los problemas sean de mayor importancia.

China puede ser también una importante fuente adicional de inestabilidad. Su sistema crediticio es no-

toriamente débil, y hace surgir la posibilidad de una crisis financiera e incluso de una recesión que puede tener un efecto muy grave sobre el Norte. La tasa de absorción de la mano de obra puede generar presión en los salarios y un conflicto industrial que le sería difícil controlar al Comité Central del partido. La gran demanda de energía y materiales podría precipitar una espiral de aumento en los precios al tratar los mercados de anticipar las tendencias a largo plazo. Se podría generar una grave recesión en China como consecuencia de un escasez de crédito y de la excesiva acumulación. En Estados Unidos parece inevitable un periodo de crecimiento más lento si se quiere corregir el insostenible déficit en la balanza de pagos, pero esto sólo empeorará la posición del presupuesto hasta que sea posible aumentar los impuestos.

Una de las paradojas del pasado reciente, es que a pesar de las inestabilidades del sistema financiero y de las turbulencias causadas por los desplazamientos en el comercio mundial, las fluctuaciones de la producción en las economías de los países ricos han sido menores durante la última década que en cualquier periodo anterior. La variabilidad de la producción es un tercio menor de la que era en el periodo de rápido crecimiento de los sesenta o en el periodo de estancamiento de los setenta, y lo mismo ha ocurrido en los países en vías de desarrollo. En realidad, los actuales desequilibrios de la economía mundial todavía podrían ser absorbidos mediante un "aterizaje suave" con relativamente pocas turbulencias. Pero mientras exista una importante crisis del dólar, o la posibilidad de algún otro evento que exponga la fragilidad financiera mundial, o una seria interrupción del crecimiento de China, el sistema capitalista del Norte se encuentra contemplando un futuro muy incierto.



© *New Left Review*, septiembre de 2005.

Traducción: Roberto Ramón Reyes-Mazzoni.

Las notas de este artículo pueden ser consultadas en nuestra página [www. estepais.com.mx](http://www.estepais.com.mx)