



FINANZAS y DESARROLLO
Diciembre de 2016

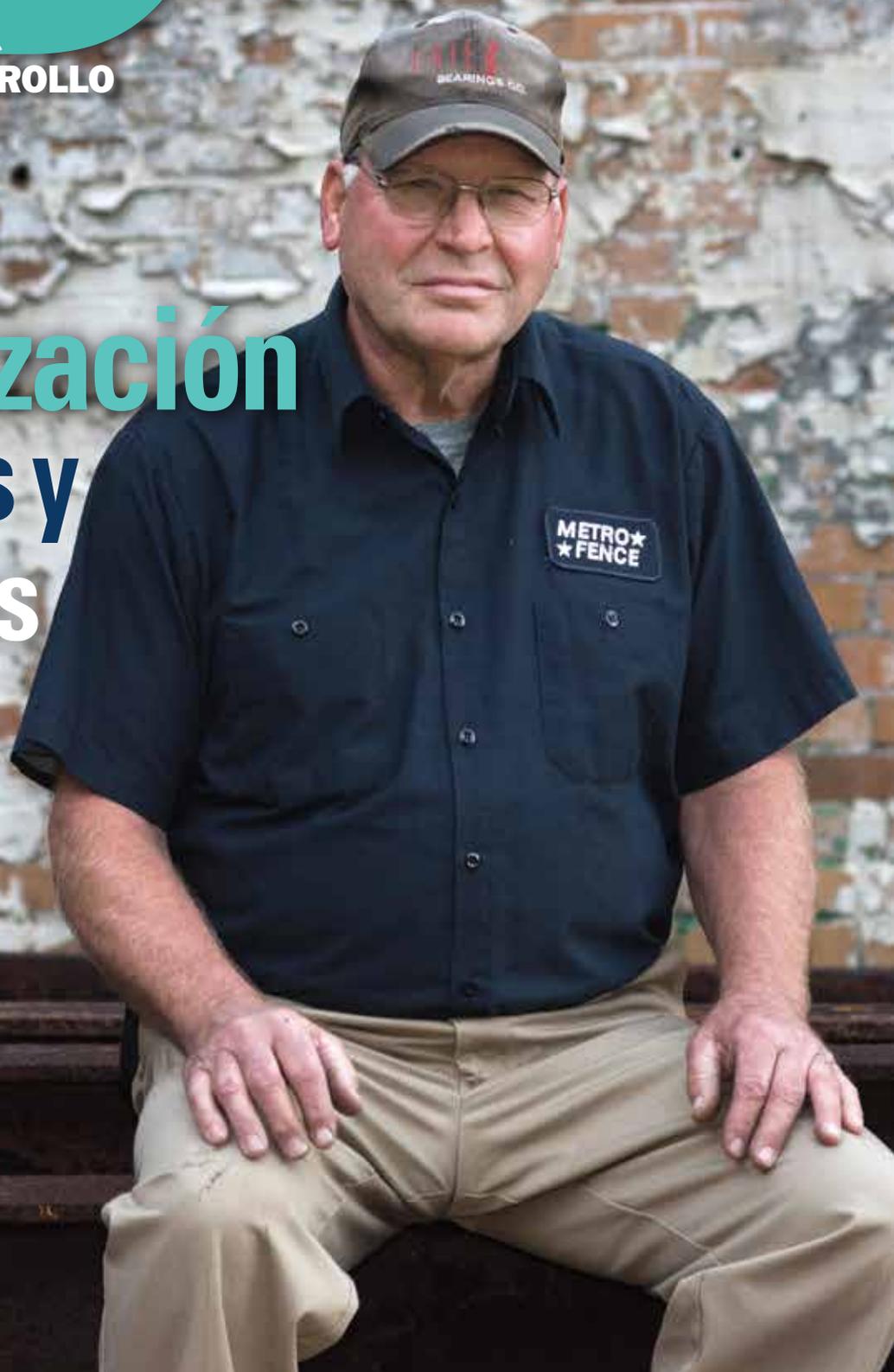
Sebastian Mallaby

Paul Krugman

Alan Blinder

... y muchos más

Globalización Incluidos y excluidos



DIRECTORA EDITORIAL: Camilla Lund Andersen

JEFA DE REDACCIÓN: Marina Primorac

REDACTORES PRINCIPALES

Gita Bhatt Natalie Ramírez-Djumena
Jacqueline Deslauriers James L. Rowe, Jr.
Ismaila Dieng Rani Vedurumudi

REDACTORA DE LA EDICIÓN DIGITAL

Marie Boursiquot

ASISTENTES EDITORIALES

Eszter Balázs Bruce Edwards
Nicole Braynen-Kimani Nadya Saber
Maureen Burke

ESPECIALISTA EN PUBLICACIONES IMPRESAS Y DIGITALES

Lijun Li

AYUDANTE DE REDACCIÓN: Robert Newman

CORRECTORA DE PRUEBAS: Lucy Morales

DIRECTORA DE ARTES GRÁFICAS

Luisa Menjivar

DISEÑADORA GRÁFICA PRINCIPAL

Michelle Martin

ASESORES DE LA REDACCIÓN

Bernardin Akitoby James Gordon
Celine Allard Thomas Helbling
Bas Bakker Laura Kodres
Steven Barnett Tommaso Mancini Griffoli
Nicoletta Batini Gian Maria Milesi-Ferretti
Helge Berger Inci Otter-Robe
Paul Cashin Laura Papi
Adrienne Cheasty Uma Ramakrishnan
Luis Cubeddu Abdelhak Senhadji
Alfredo Cuevas Janet Stotsky
Marcello Esteveo Alison Stuart

EDICIÓN EN ESPAÑOL

Servicios Lingüísticos del FMI

COORDINADA POR:

Adriana Russo
Virginia Masoller

© 2016 Fondo Monetario Internacional. Reservados todos los derechos. Si desea reproducir cualquier contenido de este número de *F&D*, sírvase enviar en línea una solicitud de permiso, que puede encontrar en www.imf.org/external/terms.htm o envíe su solicitud por correo electrónico a copyright@imf.org. Las solicitudes de autorización para reproducir artículos con fines comerciales también pueden tramitarse en línea a través del **Copyright Clearance Center** (www.copyright.com) a un cargo nominal. Las opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores indicados y no reflejan necesariamente la política del FMI.

Suscripciones, cambios de domicilio y consultas sobre publicidad

IMF Publication Services

Finance & Development

PO Box 92780

Washington, DC, 20090, EE.UU.

Tel: (202) 623-7430 Fax: (202) 623-7201 Correo electrónico: publications@imf.org

Finance & Development

is published quarterly by the International Monetary Fund, 700 19th Street NW, Washington DC 20431, in English, Arabic, Chinese, French, Russian, and Spanish.

Spanish edition: ISSN 0250-7447

Postmaster: send changes of address to Finance & Development, International Monetary Fund, PO Box 92780, Washington, DC, 20090, USA. Periodicals postage is paid at Washington, DC, and at additional mailing offices.

The English edition is printed at Dartmouth Printing Company, Hanover, NH.



FINANZAS & DESARROLLO PUBLICACIÓN TRIMESTRAL DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
Diciembre de 2016 • Volumen 53 • Número 4

ARTÍCULOS DE FONDO

GLOBALIZACIÓN: INCLUIDOS Y EXCLUIDOS

- 6 Replantear la globalización**
La reducción de los flujos de capital transfronterizos y del comercio puede ser menos nefasta de lo que parece
Sebastian Mallaby
- 11 Dejemos en paz a los muertos vivientes**
La liberalización comercial se estancó, y es mejor así
Paul Krugman
- 12 Reencarrilar el comercio**
El comercio aumenta la productividad, pero puede perjudicar a algunos si no se adoptan políticas para redistribuir sus beneficios
Maurice Obstfeld
- 17 Doble vía**
Las autoridades deben abordar cuestiones económicas y políticas para apuntalar la globalización
David Lipton
- 18 Nuevo concepto, vieja realidad**
Globalización es un término reciente, pero la internacionalización de mercados, personas, ideas y culturas no es nada nuevo
Harold James
- 22 Arma de doble filo**
Una economía mundial más integrada está afectando a los trabajadores de todo el mundo
- 28 Incluir a todos los trabajadores**
Una correcta combinación de políticas significa buenos empleos dentro y fuera del país
Frances O'Grady
- 30 Una cucharada de azúcar**
La inmigración, tanto de alta como de baja calificación, eleva los ingresos y aporta amplios beneficios a las economías avanzadas
Florence Jaumotte, Ksenia Koloskova y Sweta Saxena
- 33 Ventajas y desventajas**
Estados Unidos debería ser el abanderado de la globalización y transformar en ganadores netos a los perdedores del comercio internacional
Alan S. Blinder
- 34 En la riqueza y en la pobreza**
El comercio internacional puede empeorar la desigualdad en las economías en desarrollo
Nina Pavcnik
- 37 El "sushi zulu" y otras esperanzas**
La globalización no le ha servido de mucho a África
Kumi Naidoo
- 40 Desapareciendo**
La clase media estadounidense se reduce a medida que los hogares suben o bajan de categoría de ingreso
Ali Alich



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

- 43 Calidad sacrificada**
Las exportaciones de vino argentino dan cuenta del cambio de preferencia de los consumidores hacia bienes de calidad inferior luego de la crisis financiera mundial
Natalie Chen y Luciana Juvenal
- 48 Shocks al bolsillo**
Los gobiernos deben comprender y gestionar los riesgos para el gasto público y la deuda
Benedict Clements, Xavier Debrun, Brian Olden y Amanda Sayegh
- 51 Predicar con el ejemplo**
Un exámen crítico es útil para los directorios de los bancos centrales tanto como para los directorios de empresas
Ashraf Khan
- 57 Carta a la Directora**

DEPARTAMENTOS

- 2 Gente del mundo de la economía**
Pionero
Ismaila Dieng traza una semblanza de Leonard Wantchekon, ex activista que se propone formar una nueva generación de economistas africanos



- 38 Bajo la lupa**
La evolución alimentaria
Mayor eficiencia y productividad agrícola es clave para la seguridad alimentaria futura
Maria Jovanović



- 46 Nota monetaria**
Montañas de efectivo
Suiza contradice la tendencia mundial manteniendo la tradición del dinero en efectivo
David Pedroza



- 55 Críticas de libros**
The Fix: How Nations Survive and Thrive in a World in Decline, Jonathan Tepperman
Gaining Currency: The Rise of the Renminbi, Eswar Prasad
The Fourth Industrial Revolution, Klaus Schwab

Ilustraciones: Págs. 38, 39, iStock.

Fotografías: Tapa, Martha Rial; págs. 2, 4, Jim Graham; pág. 6, mf-guddyx/Getty Images; pág. 8, François Guillot/AFP/Getty Images; pág. 11, Paul Vallejos/El Comercio de Perú/Newscom; pág. 12, Luke Sharrett/Bloomberg via Getty Images; pág. 17, FMI; pág. 18, Bain News Service/Interim Archives/Getty Images; pág. 20, William England/Getty Images; pág. 22, Martha Rial; pág. 23, Anastasia Vishnevskaya; pág. 24, Anastasia Vishnevskaya, Tiego Tientoré; pág. 25, Courtesy of Convergys One; pág. 26, Alberto Niquen Guerra; pág. 27, Stefan de Vries; pág. 28, Jess Hurd/reportdigital.co.uk; pág. 30, iStock, Lee Besford/Fairfax Media/Getty Images; pág. 33, Wilford Harewood/The Hale Institute, Emory University; pág. 35, Andrew Holbrooke/Corbis via Getty Images; pág. 37, Greenpeace; pág. 40, Kay Lee Davies/Getty Images; pág. 43, Daniel Garcia/AFP/Getty Images; pág. 46, Michele Linina/Bloomberg via Getty Images; pág. 47, Fabrice Coffrini/AFP/Getty Images, Banco Nacional Suizo; pág. 48, Lisa Wiltse/Corbis via Getty Images; pág. 51, Ezra Bailey/Getty Images; págs. 54-56, FMI.

Poniendo en duda

2016 ha sido un año de agitación política, en el que las verdades aceptadas sobre el poder de la globalización para transformar vidas y sacar a millones de personas de la pobreza están siendo cuestionadas por los electorados en Europa, Estados Unidos y en otros países. Muchos votantes, que ya no están dispuestos a confiar en lo que les dicen los expertos y las élites, parecen rechazar las consecuencias adversas de la globalización emitiendo su voto a favor de mensajes y candidatos contrarios a la clase dirigente.

“En toda mi carrera, trabajé en cinco lugares que cerraron o despidieron gente”, señala John Powers, un veterano de la fuerza aérea estadounidense de 60 años que aparece en la tapa de esta edición. Después de dedicarse a reparar maquinaria, cuando le despidieron se apuntó a un curso de electricista y ahora gana USD 12 la hora. Dentro de todo, Powers se considera afortunado. “Hay gente que se queja. Y lo que les digo es: ‘El sistema hizo lo que tenía que hacer. Pudiste volver a estudiar. Ya nadie le garantiza nada a nadie. Todo lo que pueden hacer es darte una mano.’ Y así fue”.

En este número, examinamos la cara buena y la mala de la globalización. Sebastian Mallaby observa que tras varias décadas de expansión de los movimientos transfronterizos de capital, bienes y personas, solo sigue creciendo la inmigración. Los flujos internacionales de capital se han desplomado y el comercio se ha estancado. Pero en lugar de mostrar señales de retroceso, añade, el comercio y las finanzas podrían estar reajustándose a un nivel más sostenible y acorde con el continuo avance de la globalización.

El Economista Jefe del FMI, Maurice Obstfeld, examina más detenidamente el comercio. Si bien está claro que el comercio ha generado enormes beneficios en términos de riqueza, el avance sostenido de la globalización desde principios de los años noventa, sumado a la persistencia de un crecimiento bajo tras la crisis financiera, ha excluido a numerosos individuos y comunidades. “La globalización ofrece la posibilidad de obtener beneficios económicos para todos, pero no existen garantías de que esto se concrete en ausencia de medidas gubernamentales decisivas orientadas a apoyar a quienes sufren los efectos secundarios”, concluye.

Si se ha aprendido una lección es que debemos escuchar a todas las partes en el debate sobre globalización —y especialmente a aquellas que hablan en nombre de los excluidos. Los trabajadores en las economías avanzadas, como John Powers, han sido algunos de los más afectados. Frances O’Grady, Secretaria General del Congreso de Sindicatos del Reino Unido, nos recuerda el papel constructivo que pueden desempeñar los sindicatos. Y Kumi Naidoo, activista sudafricano en cuestiones de derechos humanos, hace un apasionado llamamiento a favor de una distribución más equitativa de la riqueza. Pero el pesimismo y la tristeza nos hacen olvidar los beneficios generados por la globalización. Walter Ascona, un minero peruano, señala que el libre comercio y la inversión han sido beneficiosos para él. “Gracias a la actividad minera he tenido un buen nivel de vida”, dice. “Espero seguir trabajando aquí, pues es parte esencial de mi vida”.

A título más personal, me gustaría recordar a James Gordon, fallecido en octubre tras una larga y dedicada trayectoria como miembro del consejo asesor de F&D. Lo extrañaremos.

Camilla Lund Andersen
Directora Editorial

Lea la edición digital www.imf.org/fandd

Pionero

***Ismaila Dieng* traza una semblanza de Leonard Wantchekon, ex activista que se propone formar una nueva generación de economistas africanos**

FUGARSE de prisión casi nunca vale la pena: la mayoría de los prófugos vuelve tras las rejas en cuestión de horas. Pero en 1986 cuando Leonard Wantchekon escapó de la cárcel donde Mathieu Kérékou, entonces presidente del pequeño país de África Occidental, Benin, encerraba a opositores políticos, sí valió la pena. Hace 30 años, el joven activista huyó hacia la vecina Nigeria. Diez años después, al volver, tenía un doctorado. Luego enseñó en las mejores universidades de Estados Unidos, publicó en las principales revistas académicas y fue admitido en la prestigiosa Academia Estadounidense de las Artes y las Ciencias.

Su fuga fue osada, pero no espectacular. Un día de diciembre de 1986, pidió ver a un médico fuera de la prisión por su artritis, consecuencia de 18 meses de tortura por reclamar el fin de la dictadura de Kérékou. El alcaide confió en el joven izquierdista de 30 años que ya había ido a ver al mismo médico dos veces. Pero ahora Wantchekon, que tenía muchos años de cárcel por delante, no tenía intención de volver. Fraguó un plan para que un automóvil y una motocicleta lo llevaran a Nigeria.

Wantchekon, hoy profesor en Princeton, es uno de los pocos economistas africanos que enseña en una de las principales universidades de Estados Unidos. Sus investigaciones, que concitaron mucha atención de los economistas especializados en desarrollo, se centran en las raíces políticas e históricas del desarrollo económico de África. Estudia el efecto del comercio transatlántico de esclavos en el desarrollo económico contemporáneo africano y analiza cómo la participación ciudadana puede reducir el amiguismo, mejorar la gestión de gobierno democrática y propiciar el crecimiento.

“Las investigaciones de Wantchekon aportan una perspectiva singular sobre el desarrollo económico. Abarcan temas



importantes, usando técnicas estadísticas y métodos empíricos rigurosos”, dice Nathan Nunn de la Universidad de Harvard, que escribe con Wantchekon y es director del *Journal of Development Economics*. “Su interés en la política y su incidencia en el proceso de desarrollo ayuda a cerrar una enorme brecha en la actual economía del desarrollo”.

Retribuir al continente

Wantchekon vive desde hace 24 años en Estados Unidos y es fanático del equipo de básquetbol Cleveland Cavaliers y de su estrella LeBron James, quién, como él, se inspira en el deseo de retribuir a su comunidad. James se había propuesto ganar el campeonato de la Asociación Nacional de Básquetbol para su ciudad natal, Akron y su estado, Ohio; Wantchekon aspira a formar a la próxima generación de economistas africanos. Tras cuatro años de planificación, hace dos abrió la Escuela Africana de Economía para brindar formación académica de primer nivel a jóvenes economistas del continente. En el futuro, prevé iniciar programas universitarios en economía, finanzas, administración, estadística e informática. Su meta es generar una masa crítica de africanos con la formación necesaria para afrontar los problemas de desarrollo más acuciantes del continente.

“Cuando se vive en África, lo maravilloso es que algunos de los retos y problemas más interesantes del desarrollo económico están justo allí”, señala Wantchekon en una entrevista con *F&D*. Los enigmas abundan, pero hasta ahora han sido analizados en su mayor parte fuera del continente. La historia económica de África es objeto de muchas investigaciones a nivel mundial, pero pocos africanos participan en esa labor.

El año pasado, Grieve Chelwa, becaria de Zambia en el posdoctorado de Harvard, escribió en un blog muy leído que “la economía a lo mejor tiene un problema africano”. Señaló que el *Journal of African Economies* de la Universidad de Oxford, una publicación prestigiosa e influyente en temas de desarrollo económico africano, tiene un solo experto radicado en África en su junta editorial de 27 miembros (desde entonces la cifra ha aumentado a dos). Además, ninguno de los 64 académicos de la junta editorial del *Journal of Development Economics* vive en África.

Según Wantchekon, esta escasa representación obedece a dos factores. Uno es la falta de formación en humanidades en la educación superior de la mayoría de los países africanos. “Los estudios universitarios y secundarios suelen ser demasiado especializados, mientras que en economía los estudiantes deben ser polifacéticos”, dice. Segundo, “el nivel de formación en matemática y estadística en las carreras de ciencias sociales es deficiente”.

Que haya pocos economistas africanos es una “pérdida” para la profesión, dice Wantchekon. “No nos damos cuenta de lo perjudicial que es” para el estudio de la economía del desarrollo en África tener tan pocos “africanos dedicados a la investigación económica al más alto nivel”. Ese contingente aporta una buena comprensión de las condiciones locales y un “interés intrínseco” que puede realzar los resultados de la investigación.

Para ilustrar esto, describió su asombro por lo mucho que había empobrecido la aldea de su madre en 2009 desde su

última visita a mediados de la década de 1970. Se obsesionó con entender las razones del deterioro, que iba más allá del derrumbe del puente que la unía a las comunidades vecinas. Su alma de economista lo llevó a indagar en las causas, lo que culminó en su primer estudio sobre economía agrícola enfocado en la problemática de la fertilidad de los suelos, el transporte y pobreza rural en África, escrito con Piero Stanig de la Universidad Bocconi. Ambos concluyen que la combinación de tierra muy fértil junto con la falta de infraestructura empobrece a la gente. ¿Cómo? “Cuando se está aislado, sin infraestructura y con tierra infértil, uno manda a sus hijos a la escuela porque la tierra es tan pobre que ellos no pueden aprovecharla. Pero si la tierra es fértil, quizás uno tenga más hijos para ponerlos a trabajar en el campo”, explica.

“La formación ayuda a que la gente convierta su motivación personal en investigación económica avanzada”.

“La formación ayuda a que la gente convierta su motivación personal en investigación económica avanzada. Los africanos pueden aportar mucho al conocimiento económico, aprovechando su conocimiento de la cultura y su motivación intrínseca de realmente llegar al fondo de los desafíos del continente”.

Un camino peculiar

Wantchekon nació y se crió en una pequeña aldea en el centro de Benin, donde su familia sufrió el abuso del gobierno. En 1968, su padre, agricultor de subsistencia, fue arrestado, humillado y detenido varios días por no pagar un impuesto de capitación por cada adulto que equivalía a casi el 80% del ingreso de su familia.

Durante su vida escolar no olvidó este episodio, y en 1971 se unió al movimiento estudiantil de izquierda para luchar por la democracia y contra los impuestos injustos a los pobres. En 1976, cuando estaba en 11º grado, lo arrestaron por escribir una crítica al régimen en el periódico estudiantil. Al año siguiente organizó su primera protesta estudiantil.

Wantchekon soñó alguna vez con enseñar álgebra. Era muy bueno en matemática. Pero sus estudios estaban amenazados por su activismo político, que se intensificó tras entrar en la Universidad de Benin en 1979. Formó un grupo clandestino en el campus para luchar por la libertad y la democracia del país. No duró mucho en la universidad: las autoridades lo expulsaron después de la primera huelga general de estudiantes, obligándolo a esconderse por cinco años. Pero se apartó mucho de la universidad y siguió organizando actividades estudiantiles encubiertas.

A mediados de la década de 1980, el gobierno fue presionado para disminuir la opresión. Wantchekon volvió al campus, pero ni él ni sus amigos vieron el cambio político que esperaban. Organizaron una gran protesta con estudiantes universitarios y secundarios y empleados públicos. A tres meses de



salir de la clandestinidad, lo volvieron a arrestar y pasó el resto de su tiempo recluido en Benin, hasta su fuga en 1986.

A los 30 años, muchos profesores consumados ya han avanzado en la carrera docente. Pero a los 32, Wantchekon aún no tenía título universitario. Tras su fuga se fue a Canadá como refugiado político e inmediatamente se matriculó en la Universidad Laval en Quebec. Allí adelantó muchos cursos para ir directo a la maestría en economía, pese a no tener formación previa en la disciplina. Gérard Gaudet, a la sazón profesor de economía en Laval, dice que “por su impresionante determinación y su edad, la universidad le dio la oportunidad de demostrar su valía cursando un año de materias cuidadosamente elegidas. Superó la prueba brillantemente”.

“La maestría fue en realidad mi primer título universitario”, bromea Wantchekon, que en 1992 ingresó a la Universidad de Columbia Británica en Vancouver, donde estudió dos años antes de pasar a la Universidad Northwestern, cerca de Chicago, donde obtuvo un doctorado en economía en 1995 y se especializó en economía política y economía del desarrollo.

Pero las dificultades no faltaron. Le fue mal en los exámenes de habilitación para defender su tesis, lo que debería haberle costado la expulsión del doctorado. Pero, por suerte para Wantchekon, la universidad consideró algunas circunstancias atenuantes, como el hecho de que su esposa casi muere al dar a luz a su hijo y que él ya casi había terminado su tesis. Pero su mal desempeño limitó sus perspectivas de empleo. Fue entonces cuando se topó con un aviso en una revista de ciencia política: Yale buscaba un profesor adjunto de ciencias políticas especializado en teoría del juego. El plazo vencía al otro día. Corrió a casa, llenó la solicitud y la envió el mismo día. Lo llamaron para una entrevista. Tuvo que pedir prestados USD 2.000 a uno de sus profesores para comprar un traje y un boleto de avión para presentarse a la entrevista, en la que le fue bien. En una semana Yale le hizo una oferta,

y enseñó allí de 1995 a 2001. Luego enseñó 10 años en la Universidad de Nueva York, hasta que se fue a Princeton en 2011. Ahora divide su tiempo entre el prestigioso campus de Nueva Jersey y Benin, donde su sueño de formar a economistas africanos se está haciendo realidad.

Un incipiente ámbito de formación

La Escuela Africana de Economía, instalada temporalmente cerca de Cotonou, la capital económica de Benin, ofrece maestrías en matemática, economía, estadística y administración de empresas. También ofrece un doctorado en economía. Los primeros estudiantes de maestría se graduarán en diciembre de 2016. La escuela ostenta una docena de socios académicos, entre ellos Princeton, que subvencionó parcialmente la escuela por cuatro años, y el Banco Mundial, que financia unas 20 becas para estudiantes de matemática, economía y estadística.

Wantchekon describe sus planes de expansión y el moderno campus de 18,5 hectáreas que piensa construir con un jardín botánico, un museo de arte africano, instalaciones deportivas y todos los servicios de una universidad como Princeton. Se propone crear otros campus en África Oriental (Nairobi) y África Occidental (Abiyán), que atenderían a 15.000 estudiantes.

Diseñó un plan de estudios que cree que permitirá a sus estudiantes competir con los mejores del mundo. Se centra especialmente en métodos cuantitativos y aptitudes para la investigación. Los estudiantes aprenderán también las bases de la historia económica africana. “Algo que nos separa de otros continentes es que sabemos menos sobre nosotros mismos”. Dice que, por ejemplo, pocos africanos conocen a las Amazonas, una unidad militar de élite integrada solo por mujeres del reino africano de Dahomey, que ocupaba el actual territorio de Benin. Creada en 1645 por el rey Houegbadja, existió hasta que la desarticuló la administración colonial francesa en 1894.

A sus 60 años, Wantchekon pasa cuatro meses al año en su país, pero a medida que la universidad crezca piensa pasar más tiempo en Benin. “Entiendo que mi función allí sería incentivar la investigación, no gestionar el trabajo diario”, dice. Pero también quiere seguir estrechamente vinculado con Princeton y otras universidades estadounidenses. “Aunque me jubile, siempre quisiera ser parte en cierta medida de un lugar como este. Es una forma de agradecer las oportunidades que tuve. Y seguir vinculado a una universidad como Princeton y aportar al conocimiento es algo que quisiera mantener”, dice.

Investigador ecléctico

Dahomey era un importante proveedor para los comerciantes de esclavos europeos en los siglos XVII y XVIII. Tantos africanos fueron puestos en cautiverio desde allí que se le llamó la Costa de los Esclavos. Wantchekon dice que el legado de la esclavitud es omnipresente. Recuerda que de niño oía a sus amigos bromear que “esta persona te venderá” o “te hará desaparecer”. Estas actitudes parecían denotar una situación social general que intrigaba a Wantchekon: la desconfianza entre gente que ha convivido durante décadas como amigos, colegas y vecinos. Intuitivamente, dice, pensó: “esto debe tener algún vínculo con el comercio de esclavos”, y la idea terminó cautivándolo.

Para entender mejor esta desconfianza, se comunicó con Nunn, de Harvard, que estudiaba los efectos a largo plazo del comercio de esclavos en el desarrollo económico. Comenzaron a intercambiar opiniones y finalmente escribieron juntos el que sería uno de los trabajos más influyentes de Wantchekon, un estudio sobre el comercio de esclavos y el origen de la desconfianza en África, publicado en el *American Economic Review*

“Las escuelas misioneras siguen desempeñando una función importante en África”.

en 2011 y citado más de 700 veces por otros investigadores. Nunn y Wantchekon combinaron datos de encuestas actuales con datos históricos sobre cargamentos de esclavos por grupo étnico, para mostrar que los africanos cuyos ancestros fueron más capturados por comerciantes de los océanos Atlántico e Índico son hoy más desconfiados que aquellos cuyos antepasados lograron escapar. “La investigación aportó indicios valiosos de que los shocks históricos pueden tener efectos perdurables y persistentes en el tejido social. Profundizó nuestro conocimiento de los perjuicios del comercio de esclavos”, dice Nunn. “Dado que la confianza es fundamental para las transacciones económicas, el estudio aportó indicios sobre un canal subyacente al daño que causó el comercio de esclavos al desarrollo económico en el largo plazo”.

Experiencias en el terreno

A Wantchekon le interesó la economía por su afición a la matemática y el razonamiento lógico. Pero su pasión activista lo hizo volver a su primer amor: la política. Su tutor del doctorado en Northwestern, Roger Myerson, premio Nobel de Economía en 2007, instaba a sus estudiantes a invertir su capacidad de análisis en la ingeniería política, que tiene por objeto diseñar instituciones sociales.

Wantchekon tomó este consejo en serio. La labor teórica de Myerson le inspiró a “imaginar” soluciones institucionales específicas para problemas políticos y a someterlas a rigurosas pruebas empíricas. Uno de sus estudios, un informe de una experiencia práctica sobre estrategias electorales clientelistas, fue el primer estudio controlado aleatorizado realizado en una investigación de economía política con candidatos reales en elecciones reales.

Convenció a cuatro candidatos en la primera ronda de las elecciones presidenciales de Benin de marzo de 2001 para que permitieran a su equipo escribir mensajes de campaña para cada uno de ellos y probarlos en las aldeas. Crearon dos tipos de mensaje. Uno usaba promesas oportunistas y focalizadas, como construir caminos, escuelas y clínicas en una aldea. El otro presentaba mensajes generales sobre la necesidad de mejorar la prosperidad nacional. Los votantes de las aldeas que recibieron los mensajes de los propios candidatos y no los preparados para el experimento, sirvieron de grupo de control. El experimento validó empíricamente el argumento de que las promesas clientelistas focalizadas, como construir caminos y clínicas, son más eficaces que las

promesas de políticas públicas más generales. Sin embargo, las estrategias clientelistas pierden su atractivo cuando los candidatos realizan campañas basadas en cabildos abiertos.

Wantchekon es ahora un economista del desarrollo ecléctico, que concilia distintas tendencias y navega a sus anchas en la ciencia política y la economía. Su trabajo “aparece en publicaciones tanto de economía como de ciencias políticas, lo cual es algo inusitado. Poder navegar estos dos campos con tanta facilidad y salvar las brechas entre ellos es de por sí un aporte importante a la economía, y yo diría que a las ciencias políticas también”, dice Gaudet, su profesor en Laval, ahora jubilado.

“Es un científico social increíblemente creativo, siempre centrado en los temas más importantes del desarrollo, ya sean de política o educación. En la década de 1990, investigó qué pasa en las elecciones si el perdedor se rehúsa a aceptar el resultado. Algo que resultó ser un punto central en las incipientes democracias africanas”, dice Andrei Shleifer de Harvard.

Wantchekon está escribiendo un libro sobre desarrollo económico y movilidad social a largo plazo. Pretende usar datos de una muestra de tres generaciones de familias para documentar el avance social y económico desde el Benin precolonial hasta el presente. Los datos se remontan a fines del siglo XIX (Dahomey se convirtió en colonia francesa en 1904 y se independizó como la República de Benin en 1960). Busca descubrir cómo la educación y varias formas de inversión por parte de las familias y los gobiernos inciden en el desarrollo.

El libro da seguimiento al proyecto sobre educación y movilidad social que culminó en la publicación en *Quarterly Journal of Economics* en 2015 de su estudio sobre cómo un siglo atrás las escuelas misioneras educaron a una futura élite e incidieron profundamente en la estructura social y económica de Benín tras la independencia. “Las escuelas misioneras siguen desempeñando una función importante en África, pero no creo que nadie haya advertido su enorme trascendencia a la hora de crear lo que los economistas llaman “capital humano de alto nivel”, dice Shleifer.

Un hermoso día de junio, en un campus de Princeton casi vacío, Wantchekon reflexiona sobre su trayectoria, de activista estudiantil a fundador de una universidad para economistas africanos: “No fue un viaje fácil, pero ha terminado bien”.

Dice que la suerte intervino. Su cuidadoso plan para escapar a Nigeria casi fracasó a último momento. Cuando llegó al cruce de frontera, un policía que le conocía bien estaba de guardia. Aterrado, el joven activista, que algo sabía sobre incentivos, se detuvo, sacó de su bolsillo un fajo de billetes y los puso en la mano del policía. El policía aceptó el soborno y le dio la señal al conductor para que siguiera.

En cuestión de minutos, que se sintieron como una eternidad en el camino de tierra desde Benin, Wantchekon llegó a Nigeria. No lo sabía entonces, pero estaba haciendo historia, al lograr una de las fugas carcelarias más productivas de la historia. ■

Ismaila Dieng hasta hace poco formaba parte del equipo de redacción de Finanzas & Desarrollo. Actualmente es Director de Comunicaciones y Relaciones Externas del Grupo del Banco Africano de Desarrollo.

Replantear la globalización

La reducción de los flujos de capital transfronterizos y del comercio puede ser menos nefasta de lo que parece

Atardecer en el puerto de Hamburgo, Alemania.



Sebastian Mallaby

AS DOS décadas siguientes a la Guerra Fría fueron celebradas y deploradas como la era de la globalización. El movimiento transfronterizo de capitales, bienes y personas se expandió inexorablemente. Entre la caída del Muro de Berlín en 1989 y el temprano inicio de la crisis financiera mundial en 2007, los flujos internacionales de capital crecieron de 5% del PIB mundial a 21%; el comercio aumentó de 39% a 59%, y el número de personas que vivían fuera de su país de nacimiento se elevó en más de un cuarto.

Pero hoy el panorama es más complejo. Los flujos internacionales de capital se han desplomado, el comercio se ha estancado y solo sigue en marcha el movimiento transfronterizo de personas.

¿Presagian estos sucesos el comienzo de una nueva era, quizá de desglobalización? Una reversión tal es posible: la rápida globalización de fines del siglo XIX dio paso a la desglobalización de principios del siglo XX. Sin embargo, no habiendo un shock comparable a la Primera Guerra Mundial o a la Gran Depresión de la década de 1930, es improbable que la historia se repita. Más allá de lo que se lee en los titulares, la globalización estaría cambiando, no estancándose ni revirtiéndose.

Flujos de capital

Consideremos primero las tendencias del movimiento mundial de capitales, el tema más convincente del relato de la desglobalización. Según el Instituto Mundial McKinsey (Lund *et al.*, 2013), en 2008 los flujos transfronterizos de capital se derrumbaron a 4% del producto mundial, un quinto del máximo alcanzado el año anterior (véase gráfico 1). Esa caída, así como el nivel aún más bajo de financiamiento transfronterizo en 2009, reflejó el extraordinario congelamiento de los mercados financieros tras la quiebra de Lehman Brothers ocurrida en septiembre de 2008. Pero algo más destacable es que la globalización financiera aún tiene que recuperarse. Según lo informa McKinsey en una actualización de los datos utilizados en su estudio de 2013, los flujos transfronterizos disminuyeron al 2,6% del PIB mundial en 2015, y en 2011–15 ascendieron, en promedio, a apenas 5,4% del PIB mundial, un cuarto del nivel de 2007.

¿Cuál podría ser la explicación? La primera pista surge al separar el financiamiento transfronterizo en cuatro categorías (véase gráfico 2). Una de ellas —la inversión accionaria de cartera— ha subido levemente en dólares desde 2007. Dos tipos de flujos —las compras de bonos y la inversión extranjera directa— han caído, pero no drásticamente. Es la cuarta —los préstamos bancarios— la que se ha derrumbado. En 2015, el crédito transfronterizo neto fue en realidad negativo. Considerando estas cifras en conjunto, McKinsey calcula que la evaporación de los préstamos bancarios transfronterizos explica tres cuartos de la caída general del financiamiento transfronterizo desde 2007.

En alguna medida —probablemente en gran medida— la reducción del crédito transfronterizo representa una corrección saludable. En los años anteriores a 2007, dos manías paralelas estimularon los préstamos internacionales en forma insostenible: los bancos europeos se cargaron de hipotecas de alto riesgo (*subprime*) de Estados Unidos, y los bancos del norte de Europa otorgaban

Gráfico 1

Derrumbe del capital

Los flujos transfronterizos de capital como porcentaje del PIB mundial se redujeron drásticamente después de la crisis financiera mundial y permanecen por debajo del máximo alcanzado a principios de la década de 2000.

(flujos transfronterizos de capital mundiales, porcentaje del PIB mundial)



Fuente: Instituto Mundial McKinsey.

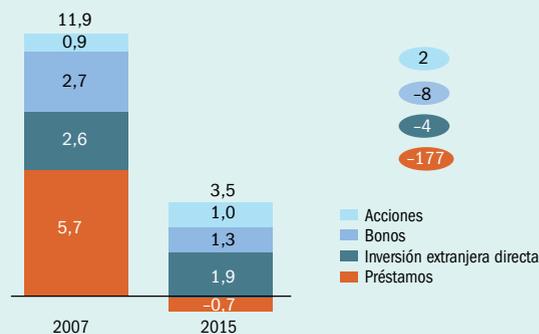
Gráfico 2

Desaparece el crédito bancario

Entre 2007 y 2015 las compras transfronterizas de bonos y la inversión extranjera directa se redujeron, mientras que las compras transfronterizas de acciones aumentaron un tanto. Los préstamos bancarios transfronterizos se desplomaron.

(flujos transfronterizos de capital por tipo, billones de dólares)

(tasa de crecimiento anual compuesta 2007–15, porcentaje)



Fuente: Instituto Mundial McKinsey.

créditos de manera prodigiosa a la periferia del Mediterráneo. Por lo tanto, no es de sorprender que el desplome de los préstamos transfronterizos se haya concentrado entre los bancos de Europa. Según el BPI, los bancos de la zona del euro redujeron sus derechos de crédito en el exterior en casi USD 1 billón por año durante los ocho años posteriores a la quiebra de Lehman Brothers, una contracción mucho más drástica que en otras regiones.

Entendiéndolo bien

Desde esta perspectiva, los años previos a la crisis financiera no sirven como guía para saber qué grado de globalización financiera es normal o deseable. El hecho de que los flujos transfronterizos

de capital alcanzaran un máximo de 21% del producto mundial reveló una combinación tóxica de ambición y credulidad, particularmente entre los bancos europeos. Pero si lo sucedido en 2005–07 fue una aberración, ¿cuál es el parámetro adecuado para la integración mundial?

Una forma de responder a este interrogante es considerar el período 2002–04, un interludio relativamente calmo entre la caída de las empresas basadas en Internet, denominada la crisis “punto com”, a comienzos de la década de 2000 y la fiebre de los préstamos de alto riesgo en Estados Unidos y de los créditos bancarios en la zona del euro más avanzada la década. En esos tres años, los flujos transfronterizos de capital representaron en promedio 9,9% del PIB mundial. A juzgar por ese parámetro, la nueva normalidad de 2011–15 es apenas más de la mitad de la antigua normalidad correspondiente al decenio anterior. Por ende, la desglobalización financiera puede haber sido excesiva.

Existe, sin embargo, una segunda forma de responder al interrogante, puesto que lo que era normal incluso en los años tranquilos de principios a mediados de la década de 2000 quizá no haya sido necesariamente deseable. Desde entonces, se ha reevaluado la conveniencia del financiamiento transfronterizo. Para empezar, algunas de sus ventajas teóricas parecen ser solo eso: teóricas. En principio, la globalización financiera permite a los ahorristas de los países ricos cosechar altos rendimientos en las economías de mercados emergentes de rápido crecimiento, aliviando así el desafío que el pago de jubilaciones representa para esos países. A la vez, provee capital extranjero a las economías de mercados emergentes, permitiéndoles invertir más y así ponerse más rápidamente a la altura de los países ricos. Pero en realidad muchos grandes mercados emergentes han crecido movilizándolo el ahorro interno, exportando capital en vez de importándolo. La justificación tradicional de la globalización financiera se encuentra mayormente en la bibliografía tradicional.

Si las ventajas de la globalización financiera en la práctica han sido difíciles de concretar, sus desventajas se han vuelto más obvias. Primero, el capital mundial tiende a dirigirse hacia las pequeñas economías abiertas durante los buenos tiempos, agravando el riesgo de sobreinversión y generación de “burbujas”, y a huir en los malos tiempos, exacerbando la recesión, algo que ha llevado a los países de mediano ingreso a experimentar con la aplicación de controles de capital. Segundo, en la banca transfronteriza intervienen prestadores grandes, complejos y difíciles de regular, lo cual plantea riesgos para la sociedad, que se evidenciaron durante el colapso de 2008. Debido a esos riesgos, los entes reguladores de los países ricos han desincentivado las aventuras extranjeras de los bancos, contribuyendo significativamente a la desglobalización. Forbes, Reinhardt y Wieladek (2016) muestran que, en el caso de Gran Bretaña, las normas que desalentaron la concesión de préstamos en el exterior pueden ser notablemente contundentes, explicando alrededor del 30% de la reducción natural del crédito transfronterizo otorgado por los bancos del Reino Unido durante el período 2012–13.

Aunque no cabe duda de que el financiamiento es hoy menos internacional que antes, es discutible si ese repliegue puede describirse como “desglobalización”, con sus connotaciones de retroceso, o como algo más positivo: “una gestión mundial más sensata”. Después de todo, las nuevas restricciones regulatorias son, al menos en parte, una respuesta a los riesgos del financiamiento transfronterizo, lo cual señala un nivel deseable de flujos considerablemente menor al 9,9% del producto mundial registrado en 2002–04. Si el coeficiente óptimo fuera, por ejemplo, un 5%, el grado actual de globalización financiera podría ser prácticamente el adecuado.

Retroceso del comercio

Consideremos ahora la segunda forma de globalización: el comercio. En este caso hay menos dudas acerca del beneficio de la actividad transfronteriza. Los grandes éxitos logrados en Asia oriental en materia de desarrollo se basaron en las exportaciones. Desde África a América Latina hasta Asia meridional, la autarquía resultó ser una fórmula equivocada para reducir la pobreza. Según los economistas Gary Hufbauer y Eui-jin Jung (2016), la expansión progresiva del comercio desde la Segunda Guerra Mundial ha sumado más de USD 1 billón por año a la renta nacional de Estados Unidos y los beneficios a nivel mundial son proporcionalmente mayores. Aunque es verdad que el comercio, como los avances tecnológicos, pueden sesgar la distribución del ingreso, los beneficios de la globalización para la economía general superan con creces las pérdidas de los trabajadores perjudicados por las importaciones. De modo que la respuesta correcta a la desigualdad no es el proteccionismo, sino políticas fiscales y de gasto que redistribuyan algunos de los beneficios globales a los perjudicados por el comercio.



Pasajeros en la estación de tren de Lyon, París, Francia.

Como el comercio es tan provechoso, la actual reacción en su contra resulta nociva. La Ronda de Doha ha fracasado; el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica enfrenta un sendero incierto de ratificación; los esfuerzos para concretar el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión están paralizados. Al optar por abandonar la Unión Europea, los votantes británicos demostraron su indiferencia a los beneficios del mercado único de Europa, o al menos su falta de disposición a aceptar la inmigración como el precio para integrarlo. En Estados Unidos, la reciente campaña presidencial mostró cómo el apoyo al comercio se ha debilitado: el candidato republicano Donald Trump prometió imponer aranceles punitivos a los socios comerciales, y la candidata demócrata Hillary Clinton abandonó su respaldo al Acuerdo Estratégico Transpacífico.

Esta reacción refleja una fuerte desaceleración del crecimiento del comercio en relación con el PIB. Entre 1990 y 2007, el comercio mundial creció casi el doble que el producto mundial, pero desde 2008 su crecimiento se ha rezagado. Como sucede con la globalización financiera, este revés ha durado más que la situación inmediatamente posterior a la crisis de Lehman. Medido como proporción del PIB mundial, el comercio se desplomó en 2009, y luego se recuperó en 2010–11. Pero a partir de 2012 se desplazó lateralmente y luego hacia abajo (gráfico 3).

Sin embargo, como en el caso del financiamiento, este aparente shock al proyecto de una globalización constructiva no es tan grave como parece. Una pequeña parte de la desaceleración refleja el surgimiento de innumerables barreras sutiles al comercio, lo que Hufbauer y Jung denominan “microproteccionismo”. El FMI analizó recientemente los efectos de este incremento del proteccionismo y los calificó como “limitados”. De modo que una proporción mayor de la desaceleración comercial refleja factores estadísticos que no deberían interpretarse como reveses para la globalización.

Considérese, por ejemplo, la reducción del comercio de 60% del PIB mundial en 2014 a 58% en 2015, una caída equivalente a USD 4,5 billones. Una buena parte es fruto de una ilusión estadística: el dólar valía más y los precios de las materias primas eran más bajos, de modo que medido en dólares el comercio disminuyó. Algo más evidente aún es que el precio del petróleo era 48% más bajo en 2015 que en 2014, causando una caída de USD 891.000 millones en el valor del petróleo comercializado, aun cuando el número de barriles en realidad aumentó (BP, 2016). Este efecto por sí solo explica un quinto del déficit del comercio en relación con el PIB en 2015. A su vez, el precio del mineral de hierro bajó 43% y el del trigo, 24%. Estos ajustes de precios hacen que el comercio parezca débil, pero nada dicen acerca de la solidez de la globalización.

El comercio también puede verse afectado cuando la producción se desplaza a lugares más cercanos a los consumidores, aun cuando esto no obedezca a impedimentos proteccionistas al comercio transfronterizo. Por ejemplo, la fractura hidráulica o “fracking” ha reducido en Estados Unidos la necesidad de importar petróleo y gas. La maduración de las cadenas de suministro de manufacturas en Asia puede estar ejerciendo un efecto similar. China solía ensamblar productos como el iPhone, importando componentes complejos como los semiconductores, mientras que hoy, gracias a su creciente sofisticación, puede fabricar los componentes a nivel local, reduciendo las importaciones. De este modo, irónicamente,

Gráfico 3

Rumbo errático del comercio mundial

El comercio mundial declinó después de la crisis financiera, luego se recuperó, y últimamente ha venido disminuyendo.

(comercio mundial, porcentaje del PIB mundial)



Fuente: Banco Mundial.

su modelo de desarrollo basado en el comercio, que es un ejemplo paradigmático del éxito de la globalización, le ha permitido reducir en algunos aspectos su dependencia del comercio.

Dos consideraciones finales permiten concluir que el aparente estancamiento del comercio no es un revés grave, al menos, no todavía. Primero, a medida que la economía mundial se enriquece, pasa naturalmente de las manufacturas a los servicios, que a su vez se comercian menos, en parte porque este sector está sujeto a barreras proteccionistas más elevadas. Segundo, en la medida en que se reduzcan los desequilibrios de cuenta corriente, el comercio puede desacelerarse, aun cuando tales desequilibrios sean signo de una globalización más saludable. En 2007, China registró un superávit de cuenta corriente equivalente a 10% de su economía. Pero para 2015, el superávit de cuenta corriente del país se había contraído a solo 3%. China gasta actualmente un monto mayor de su ingreso, de modo que no necesita enviar al extranjero una gran cantidad de lo que produce. Por supuesto, podría teóricamente comerciar más evitando a la vez un superávit comercial. Pero la reducción de los desequilibrios en materia de ahorro puede ser un factor determinante del debilitamiento del comercio. Los déficits de ahorro se han reducido en Estados Unidos y los países europeos del Mediterráneo, aun cuando en China el superávit de ahorro ha disminuido.

En resumen, el comercio es a todas luces un aspecto beneficioso de la globalización. Un mundo con mínimas barreras comerciales permite a los productores de cada país concentrarse en sus ventajas comparativas, aprender gracias a la competencia mundial y obtener economías de escala. La reacción política contra el comercio es por lo tanto preocupante, especialmente porque en un mundo menos abierto y competitivo llevará más tiempo mejorar la productividad, y aumentará así la presión sobre los ingresos de la clase media que los críticos del comercio tanto lamentan. Pero los datos comerciales, a veces citados para respaldar la idea de que ya nos estamos desglobalizando, no justifican el desánimo, al menos, no todavía.

Crece la inmigración

El tercer aspecto de la globalización, el movimiento de personas, ha venido creciendo últimamente. Durante la década de 1990, casi

Gráfico 4

En movimiento

El número total de migrantes se mantuvo estable en la última década del siglo XX, pero desde entonces ha repuntado.

(porcentaje de la población mundial)



Fuente: Banco Mundial.

no hubo aumento de la inmigración económica en relación con la población mundial: al comienzo de la década, la proporción de inmigrantes económicos era del 2,5% de la población mundial y en 2000, del 2,6% (véase gráfico 4). Desde el final del siglo, sin embargo, la inmigración ha ganado impulso, aumentando a 3% de la población mundial para 2015. Unos 222 millones de personas viven hoy fuera de sus países de origen, lo que indica que las oportunidades para los expatriados superan los beneficios psicológicos del arraigo: la cercanía de la familia y un sentido de afinidad cultural.

Trágicamente, los flujos de refugiados que huyen de la guerra y de otras situaciones de inestabilidad han seguido una tendencia similar, según el Banco Mundial. Entre 1990 y 2005, el número de refugiados disminuyó como proporción de la población mundial, de 0,37% a 0,20%. Pero desde entonces esa tendencia se ha revertido, creciendo la proporción de refugiados al 0,29% en 2015, menor que la registrada en la primera mitad de la década de 1990, cuando millones de personas huyeron de los combates en la antigua Yugoslavia, pero mayor en números absolutos. En 2015 hubo 21 millones de refugiados, más que el máximo de 20 millones correspondiente a 1992. Además, el número de desplazados a nivel interno es ahora mayor. El problema mundial de los desplazamientos provocados por guerras y desastres alcanza hoy un nivel récord.

Más positiva que negativa

Si la globalización es el proceso de compartir ideas y recursos a través de las fronteras, la evidencia aquí analizada resulta más positiva que en el caso contrario. La globalización financiera se ha revertido, pero su nuevo nivel puede ser más saludable. Más aún, la inversión extranjera directa representa ahora una proporción mucho mayor de los flujos transfronterizos totales. En cuanto al comercio, el clima político hostil es perjudicial, pero los datos recientes sobre el intercambio comercial son menos preocupantes de lo que parecen. A su vez, el movimiento de personas, quizá la más importante de las tres formas tradicionales de globalización, sigue superando el crecimiento de la

población mundial. Si en definitiva la globalización consiste en liberar a los individuos para buscar inspiración y oportunidades más allá de sus fronteras, o tan solo para escapar de las duras circunstancias imperantes en su entorno, hay escasos signos de una desaceleración.

Pero el motivo más convincente para ser optimistas es otro. En estos últimos 15 años ha surgido un cuarto canal de globalización, apenas reconocido cuando cayó el Muro de Berlín. Hoy se comparten ideas, datos, noticias y entretenimiento a nivel mundial por Internet, en cantidades que opacan los canales tradicionales de interacción a través de las fronteras. El Instituto Mundial McKinsey (Manyika *et al.*, 2016) considera que esta globalización digital ejerce ahora un impacto mayor en el crecimiento del que ejerce el comercio de mercancías. Millones de pequeñas empresas sin escala suficiente para lanzarse físicamente al extranjero se han convertido en exportadores a través de los mercados en línea. Unos 900 millones de personas usan las redes sociales para conectarse con amigos o colegas en otros países.

El avance de la globalización depende de dos fuerzas: *la tecnología*, que facilita los viajes y la comunicación, y *las políticas que respaldan un mundo abierto*. Lo destacable acerca de la década de 1990 fue que ambas fuerzas operaron juntas: la telefonía y los viajes más baratos se vieron reforzados por la apertura de China y por una serie de avances en la liberalización del comercio: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el mercado único europeo y la Ronda Uruguay.

Es innegable que el mundo se encuentra en una nueva era: la tecnología aún impulsa la integración, pero la resistencia política crece. Sin embargo, por el momento, el lastre de la política parece ser más débil que el empuje de la tecnología. No habiendo ningún shock verdaderamente catastrófico —como una guerra mundial o una depresión— lo más probable es que la globalización siga adelante. ■

Sebastian Mallaby es Investigador Principal Paul A. Volcker de Economía Internacional en el Consejo de Relaciones Exteriores. Su obra más reciente es The Man Who Knew: The Life & Times of Alan Greenspan.

Referencias:

- British Petroleum (BP)*, 2016, Statistical Review of World Energy (Londres).
- Fondo Monetario Internacional (FMI)*, 2016, Perspectivas de la economía mundial (Washington, octubre).
- Forbes*, Kristin, Dennis Reinhardt y Tomasz Wieladek, 2016, “The Spillovers, Interactions, and (Un)Intended Consequences of Monetary and Regulatory Policies”, NBER Working Paper 22307 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- Hufbauer*, Gary, y Euijin Jung, 2016, “Why Has Trade Stopped Growing? Not Much Liberalization and Lots of Microprotection”, informe del Instituto Peterson de Economía Internacional (Washington).
- Lund*, Susan, Toos Daruvala, Richard Dobbs, Philipp Härle, Ju-Hon Kwek y Ricardo Falcón, 2013, Financial Globalization: Retreat or Reset? (Washington: McKinsey Global Institute).
- Manyika*, James, Susan Lund, Jacques Bughin, Jonathan Woetzel, Kalin Stamenov y Dhruv Dhingra, 2016, Digital Globalization: The New Era of Global Flows (Washington: McKinsey Global Institute).



Dejemos en paz a los muertos vivientes

La liberalización comercial se estancó, y es mejor así

Paul Krugman

LA GLOBALIZACIÓN está asediada por populistas de izquierda y derecha que denuncian los tratados en ciernes, como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP) y el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión. Mucho de lo que dicen no tiene sentido. Pero hay razones de peso que explican por qué la globalización parece estar trastabillando, y para volver a la normalidad no basta con echarle la culpa a las malas condiciones económicas.

Diría que el quid del asunto es que siempre hubo gran discordancia entre el compromiso retórico de los economistas y las élites con la liberalización comercial y el mensaje concreto derivado de los modelos económicos. Sí, la teoría dice que el comercio internacional enriquece a los países y que coartarlo los empobrece. Pero también indica que, salvo que sea extremo, el proteccionismo tiene costos relativamente bajos, y que el comercio puede incidir mucho en la distribución del ingreso de un país, y crear perdedores y ganadores.

¿Por qué entonces la liberalización comercial ha sido tan aplaudida por los economistas y las élites políticas? En el caso de los economistas, sospecho que se debe a lo ingenioso que es el concepto de la ventaja comparativa; es la idea que Paul Samuelson presentó como perfecto ejemplo de que las conclusiones que son tan verdaderas como no evidentes se ganan un lugar especial en los corazones de los economistas (véase “Reencarrilar el comercio”, en esta edición de *F&D*). En cuanto a las élites, sospecho que influye mucho que el sistema comercial de la posguerra sea un ejemplo singularmente bueno de la cooperación mundial. Esto explica el gran interés por la liberalización entra la gente que va a Davos y habla con propiedad de los asuntos mundiales.

Además, por mucho tiempo, desde la década de 1940 hasta la década de 1980 la liberalización comercial marchó sobre ruedas. Los perdedores en este proceso no eran ni muchos ni muy visibles, sobre todo porque gran parte del crecimiento correspondía a flujos intrasectoriales entre países similares, con mínimo efecto en la distribución.

Pero alrededor de 1990, la historia dio un giro. Un par de razones —los menores costos del transporte y la comunicación (ilustrados por la revolución de los buques de contenedores) y el abandono masivo de las políticas de sustitución de importaciones por parte de las economías en desarrollo— han dado un gran impulso al comercio norte-sur, es decir, el comercio entre países con niveles muy diferentes de desarrollo y de salarios. Aun así, este comercio mejora el ingreso real de ambas partes, pero ha tenido un efecto mucho mayor en el empleo industrial



Paul Krugman es Profesor Distinguido de Economía del Centro de Graduados de la Universidad de la Ciudad de Nueva York.

y, posiblemente, en la distribución del ingreso entre mano de obra y capital, que el crecimiento comercial de 1950 a 1980. Las exportaciones chinas realmente desplazaron a millones de empleos fabriles estadounidenses; las importaciones provenientes de economías en desarrollo son una razón importante, aunque no exclusiva, del estancamiento o la baja de los salarios de los trabajadores menos calificados.

Como mostró Branko Milanović, el efecto global fue de grandes beneficios para la clase media del mundo en desarrollo y el 1% más rico del mundo, y un gran hundimiento en el medio, representado por la clase trabajadora de las economías avanzadas. Desde la perspectiva del bienestar mundial, esto es positivo: el aumento del ingreso de cientos

de millones que antes eran muy pobres importa mucho. Pero no es consuelo para los trabajadores del primer mundo, cuyas vidas más bien se han complicado.

El aumento del ingreso de cientos de millones que antes eran muy pobres importa mucho.

Ante esta realidad, es raro que la reacción contra la globalización haya demorado tanto, y que sus efectos hayan sido tan leves. Muchos previeron un retorno al proteccionismo tras la Gran Recesión, pero la verdad es que las restricciones comerciales no se han materializado, al menos por ahora.

Lo real es que la marcha hacia la liberalización del comercio y la inversión parece haberse estancado. De hecho, ya estaba perdiendo ímpetu antes de la Gran Recesión, por no hablar de Donald Trump: hace tiempo que la Ronda de Doha es un muerto viviente.

¿Debe inquietarnos que este camino llegue a su fin? Diría que no. En términos históricos, el comercio ya se liberalizó notablemente, y los acuerdos como el TPP son más sobre propiedad intelectual y solución de diferencias que sobre comercio en sí. No es una tragedia si no se concretan.

Una guerra comercial mundial —con efectos devastadores para países pobres que dependen de exportaciones de uso intensivo de mano de obra— sería, desde luego, otro cantar. Pero si podemos evitar ese vuelco, lo mejor sería tratar a la globalización como un proyecto más o menos terminado, y dejar de insistir sobre el tema. ■

Reencarrilar el comercio

Tren de carga transporta automóviles cerca de Campbellsburg, Kentucky, Estados Unidos.

Maurice Obstfeld

El comercio aumenta la productividad, pero puede perjudicar a algunos si no se adoptan políticas para redistribuir sus beneficios

AL TIEMPO que la economía mundial lidia con el lento crecimiento, el respaldo político a la liberalización del comercio se ha debilitado, especialmente en las economías avanzadas y en particular en Estados Unidos. Si bien cierta resistencia al libre comercio no es algo nuevo, nunca detuvo el proceso de liberalización comercial de posguerra, que generó crecimiento en las economías avanzadas y fomentó la convergencia del ingreso per cápita en gran parte del mundo en desarrollo.

La oposición al comercio sigue siendo minoritaria, ya que la mayoría se beneficia, pero últimamente parecen haber surgido muchos enemigos más vehementes.

El comercio permite a un país utilizar sus recursos con más eficiencia, pero los beneficios resultantes pueden distribuirse en forma desigual entre sus ciudadanos, de modo que algunos salen perjudicados. Esto puede generar mayor desigualdad de ingresos y perturbar la vida de las personas.

En los últimos 25 años, la economía mundial experimentó una transformación sísmica gracias al aumento del comercio y a cambios políticos y tecnológicos. A escala mundial hay muchos progresos que celebrar, pero la mayoría de los gobiernos no han logrado que los beneficios del crecimiento económico, incluidos los generados por el comercio, se distribuyan de manera equitativa. En algunos países, la

sensación de frustración se ha exacerbado porque los ingresos crecieron poco, o se redujeron.

Los beneficios del comercio siempre se han distribuido de manera desigual y quizás aún más en los últimos años, pero en el actual entorno de bajo crecimiento hoy son más importantes que nunca y los países deben protegerlos y ampliarlos mediante políticas de redistribución equitativa para permitir que las economías resistan mejor una serie de fuerzas del mercado, más allá de las vinculadas a la globalización.

Comercio y tecnología

Desde la Segunda Guerra Mundial, la paulatina reducción de los obstáculos al comercio fomentó el crecimiento y el bienestar, en parte al poner al alcance de los hogares una mayor variedad de bienes a menor costo. El comercio también tiene poderosos efectos positivos en la productividad, es decir, la eficiencia con que se usan los recursos para producir bienes económicos. En un mundo en que el crecimiento parece desacelerarse, es especialmente importante aprovechar esos beneficios.

La razón principal por la que el comercio aumenta la productividad es la *ventaja comparativa*, como lo explicó David Ricardo hace dos siglos. Por ejemplo, si Inglaterra y Portugal pueden producir tela y vino, la producción de ambos bienes se maximiza cuando cada país se especializa en el bien con el menor costo de



oportunidad interno, y esta especialización beneficia a ambas partes. Además, sigue siendo eficiente aun cuando uno de los países puede producir *ambos* bienes con mayor eficiencia que el otro, es decir, si tiene una ventaja de productividad *absoluta*. El comercio siempre aumenta la productividad de cada país, pero en el discurso público actual suele omitirse esta realidad.

Los estudios empíricos sustentan este aporte esencial de Ricardo, pero los beneficios para el crecimiento y la productividad van mucho más allá. La competencia externa obliga a los productores nacionales a optimizar sus procesos. El comercio también ofrece insumos intermedios que las empresas pueden utilizar para producir a menor costo. Por último, los exportadores pueden perfeccionar sus técnicas al participar en los mercados extranjeros, y se ven obligados a competir para captar clientes a través de una mayor eficiencia y una mejor calidad de sus productos (por ejemplo, Dabla-Norris y Duval, 2016).

En el mundo de Ricardo el comercio es como una tecnología nueva y mejor, que está al alcance de todos los países que abren sus fronteras y beneficia a todos por igual.

A veces el comercio funciona así, pero esta visión positiva no explica por qué algunos sectores se oponen tanto.

Dos factores básicos lo explican. Primero, *los costos a corto plazo de transferir los recursos que libera el sector que se reduce debido al libre comercio*. Algunos de los trabajadores desempleados quizá no puedan trasladarse a una región vitivinícola o aprender rápidamente otro oficio. En el mundo real, los costos e ineficiencias pueden persistir y perjudicar mucho a algunas personas, para las cuales los beneficios a largo plazo resultarán abstractos e irrelevantes.

Segundo, aun sin problemas de adaptación, *el comercio puede deteriorar la distribución interna del ingreso, e incluso empeorar la situación de algunas personas en términos absolutos*. Si bien la productividad y el ingreso del país aumentan, algunos ganan desproporcionadamente y otros pierden y se sienten víctimas de un trato injusto (véase el recuadro).

Estos efectos redistributivos pueden deberse no solo a la globalización sino a avances tecnológicos que benefician a algunos sectores de la economía más que a otros. Sucede casi lo mismo si los progresos técnicos permiten producir más tela con los mismos empleados, mientras que la tecnología de producción de vino no cambia. Como el comercio es análogo a un adelanto tecnológico, no sorprende que las innovaciones puedan redistribuir el ingreso igual que el comercio. Pero mientras que una minoría considerable critica el comercio, casi nadie se opone a que aumente la productividad.

Un gran desafío para entender el vínculo entre la globalización y la desigualdad del ingreso es eliminar los importantes efectos de otros factores, como los cambios tecnológicos. La tarea se complica más porque la globalización y la tecnología se alimentan mutuamente: el progreso tecnológico que estimula la globalización genera muchos de los beneficios que se derivan del comercio.

La desigualdad entre países y dentro de cada país

Aunque en las últimas décadas la desigualdad del ingreso *entre* países se redujo en cierta medida, aumentó *dentro* de muchos países. El comercio y la tecnología impulsaron la convergencia

¿Por qué algunos pueden perder con el comercio?

El comercio puede perjudicar a la gente de muchas formas, pero en 1941 los economistas Wolfgang Stolper y Paul Samuelson proporcionaron uno de los ejemplos teóricos más sencillos e influyentes. Supongamos que la producción de tela y la de vino requieren mano de obra calificada y no calificada, pero el vino requiere más expertos y las telas, principalmente operarios no calificados. Si debido al libre comercio se producen menos telas, los obreros no calificados que quedan desempleados necesitan encontrar trabajo en el sector vitivinícola en expansión, donde hay relativamente pocos puestos no calificados, aunque el sector esté creciendo. La única manera en que estos trabajadores pueden insertarse en el sector de producción de vino es si sus salarios bajan y los de los trabajadores calificados suben, de modo que todas las empresas del sector tengan un incentivo para sustituir personal calificado por no calificado, por ejemplo, contratando menos trabajadores calificados para supervisar a los equipos no calificados.

mundial de ingresos en muchos países más pobres, a la vez que modificaron los procesos de producción y la distribución del ingreso dentro de cada país.

Los ejemplos más notables de reducción de la desigualdad entre naciones provienen de Asia: el ascenso de la RAE de Hong Kong, Corea, Singapur y la provincia china de Taiwán a la categoría de países de ingreso alto y el reciente crecimiento económico de China e India. Dada la inmensa población de estos últimos, su éxito contribuye a reducir considerablemente la desigualdad a nivel global. América Latina o África subsahariana, con un crecimiento más lento, no han zanjado tan rápidamente la brecha con los países más ricos, pero la incidencia de la pobreza ha disminuido en forma considerable en los países más pobres.

Estos avances hacia la convergencia de ingresos y la reducción de la pobreza se deben, en gran medida, a la inversión y al comercio mundial; en muchos casos, si no a políticas de libre comercio, al menos a una orientación de la producción hacia el exterior.

Sin embargo, los beneficios del crecimiento no siempre se distribuyeron de manera equitativa en las economías emergentes y en desarrollo. En general, la desigualdad se ha agudizado más en Asia y Europa oriental, mientras que en ciertas zonas de América Latina (Brasil es un caso notable) ha disminuido, aunque sigue siendo comparativamente alta.

El aumento de la desigualdad en casi todas las economías avanzadas, sumado a la reciente desaceleración del crecimiento, redujo el ritmo de incremento a largo plazo de la renta de los hogares, salvo en los niveles más altos (véase el gráfico 1). Las causas de la desaceleración son complejas, pero provienen en parte de la crisis financiera mundial.

El caso de Estados Unidos ilustra cómo el crecimiento en las economías avanzadas se ha tornado menos inclusivo a medida que se fue desacelerando en la posguerra. Según la Oficina de Censos, en 2014 la mediana de la renta anual real de una familia era USD 53.657, casi la misma en valores reales (ajustada

por inflación) que en 1989. En cambio, entre comienzos de la década de 1950 y finales de los años ochenta prácticamente se duplicó. Tras un período de rápido progreso económico cuyos beneficios se repartieron de manera más amplia, al menos la mitad de los hogares estadounidenses no se beneficiaron del crecimiento económico en el último cuarto de siglo. (Fue así antes de que la mediana de ingresos registrara una abrupta subida del 5,2% en 2015, cuya perdurabilidad es aún incierta).

En gran medida, estos hechos reflejan los factores propios del país. No obstante, la globalización y la tecnología son, al menos potencialmente, fuerzas universales, y es importante intentar cuantificar su respectiva influencia. Pero, como ya se señaló, la globalización y la tecnología están interrelacionadas. Las innovaciones tecnológicas, como la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) han multiplicado las posibilidades comerciales, por ejemplo en materia de servicios, como los bancarios y de seguros. Ante la posibilidad de acceder a los mercados de exportación, o frente a la competencia de las importaciones, es posible que las empresas innoven para mejorar sus procesos productivos. La inversión extranjera directa y el comercio pueden contribuir a la difusión de mejores prácticas tecnológicas, lo que a su vez incide en la distribución de las ventajas comparativas. En otras palabras, la globalización del comercio contribuye a que la tecnología se convierta en un factor global.

Transformación global

Las convulsiones del último cuarto de siglo dejan pocas dudas de que tanto el comercio como la tecnología influyeron mucho en la reconfiguración de los salarios y los procesos productivos a nivel internacional. A principios de los noventa confluyeron varios hechos que transformaron la economía mundial. El bloque soviético colapsó, y sus antiguos miembros en Asia y Europa oriental adoptaron economías de mercado abiertas a la inversión y el comercio. Casi al mismo tiempo, China, aceleró el proceso

pro mercado iniciado en 1978, en particular al autorizar a un número creciente de empresas a participar en el comercio y al reducir los obstáculos a la importación y exportación. También otras naciones emergentes se abrieron al comercio, entre ellas varias en América Latina deseosas de dejar atrás casi una década de bajo crecimiento y sobreendeudamiento, e India, que en 1991 emprendió vastas reformas. En muchos casos, también hubo una mayor apertura a la inversión extranjera directa y otros flujos financieros, lo que fomentó aún más las exportaciones.

Estos cambios fueron muy bien acogidos, y con razón. Crearon el sistema de comercio mundial más amplio de la historia. Prometieron no solo mayor libertad económica, y en algunos casos política, para miles de millones de personas en todo el mundo, sino también un crecimiento más vigoroso impulsado por niveles cada vez más altos de ingreso, consumo, inversión e innovación. El crecimiento se aceleró en muchas economías emergentes, lo que acentuó la desigualdad interna en algunos casos, ya que algunos pudieron aprovechar mejor que los demás las nuevas oportunidades. Con todo, por primera vez surgió una importante clase media en países como China e India.

Sin embargo, también se hicieron evidentes importantes consecuencias distributivas, en particular para los trabajadores de las economías avanzadas que se enfrentaron a una oferta mundial de mano de obra mucho mayor, en gran parte poco calificada. Para el 2000, China, India y los países del bloque soviético habían sumado casi 1.500 millones de trabajadores a la economía mundial, duplicando su fuerza laboral (Freeman, 2007). Según el razonamiento de Stolper-Samuelson, el incremento mundial de la relación trabajo-capital reduciría la renta del trabajo en relación a la renta del capital en las economías avanzadas. Esto podría explicar en parte el bajo nivel de la mediana de salarios y la menor participación del trabajo en el PIB en América del Norte, Europa occidental y Japón. Reforzaron este proceso el debilitamiento de los sindicatos y el traslado de la producción a países de salarios más bajos.

Asimismo, según la lógica de Stolper-Samuelson, los salarios de los trabajadores poco calificados de países pobres aumentarían, y la mano de obra calificada se beneficiaría en los países ricos, lo que reduciría la desigualdad salarial en las economías más pobres y la profundizaría en las más ricas. Sin embargo, de hecho la brecha salarial entre los trabajadores calificados y no calificados se amplió en ambos grupos de países después de los años ochenta. La teoría de Stolper-Samuelson también se vio refutada por la tendencia a que la prima salarial de la mano de obra calificada aumentara aún dentro de cada industria, sin que se observara una mayor contratación de trabajadores poco calificados en las economías avanzadas en respuesta a su menor costo relativo.

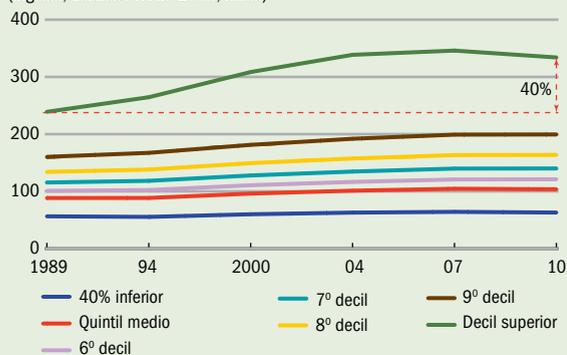
Muchos economistas consideran que la evolución mundial de dicha prima en los últimos años de la década de 1990 se debe principalmente a cambios tecnológicos que favorecieron a la mano de obra calificada, como la revolución de la TIC. Pero la expansión comercial también puede haber influido, ya que las empresas exportadoras usan relativamente más mano de obra calificada que las que no exportan y, por tanto, el aumento del comercio incentivaría la demanda de mano de obra calificada. Otra vía probable es la tercerización: el traslado de actividades

Gráfico 1

Levantar el tope

En los últimos 25 años, los ingresos del 10% de la población más acaudalada en las economías avanzadas han aumentado de manera constante mientras que los de la clase media o baja han quedado rezagados.

(ingreso, dólares PPA de 2005; miles)



Fuentes: Relevamiento de ingresos de Luxemburgo y base de datos de distribución del ingreso del *New York Times* (2014) y cálculos del personal técnico del FMI.
Nota: Los países comprenden Alemania, Canadá, Estados Unidos, Italia y el Reino Unido.
PPA = Paridad del poder adquisitivo.

poco especializadas de los países ricos a los más pobres puede elevar la prima por trabajo calificado en todas partes (Feenstra y Hanson, 1996).

Desde comienzos de la década de 2000 la globalización, incluida la integración de China al comercio mundial, se ha acelerado. Mayores inversiones en educación en los mercados emergentes permitieron subcontratar en el exterior tareas rutinarias e incrementar las exportaciones de alta tecnología, especialmente de China. En las economías avanzadas, los empleos de mediana calificación han ido desapareciendo, un fenómeno conocido como “polarización del empleo”. Si bien parte de la polarización puede atribuirse al comercio y a la deslocalización, posiblemente también predomine un componente tecnológico que permite automatizar cada vez tareas de rutina (Goos, Manning y Salomons, 2014).

Ahora hay datos suficientes para identificar de manera convincente los efectos negativos a largo plazo de las importaciones chinas y de la deslocalización sobre el empleo en sectores que compiten con las importaciones, los mercados de trabajo locales y los salarios. En las economías avanzadas la proporción de mano de obra en el sector de manufacturas se ha reducido debido a un crecimiento relativamente sólido de la productividad de ese sector. Pero en Estados Unidos la reducción en la década de 2000 fue particularmente abrupta, en parte debido a que las empresas enviaban capitales al exterior para producir allí bienes que luego reexportaban a Estados Unidos, incluso desde China (véase el gráfico 2).

Se ha demostrado que, si los trabajadores desplazados del sector manufacturero estadounidense encuentran un nuevo empleo, deben aceptar salarios sensiblemente más bajos (Autor, Dorn y Hanson, 2016; Ebenstein, Harrison y McMillan, próxima publicación). El fenómeno de los trabajadores desplazados que sufren desempleo o pérdidas salariales a largo plazo ocurre en una amplia gama de países, incluso en economías de mercados emergentes. Es un problema de larga data, que recientemente se ha visto exacerbado por el envejecimiento de la fuerza laboral en las economías avanzadas y las enormes alteraciones generadas por el rápido aumento de las exportaciones chinas.

De las redes de protección a los trampolines

Quizá no haya otros shocks como los que configuraron la nueva economía mundial, pero las réplicas económicas y políticas siguen siendo fuertes, y sin duda habrá perturbaciones similares, aunque menores. ¿Qué pueden hacer los gobiernos para contrarrestar las políticas proteccionistas y al tiempo defender y ampliar los beneficios del comercio?

En su informe de 1989, *Adjusting to Win* (Adaptarse para ganar), un consejo asesor de Canadá comparó las políticas de “red de protección” —que protegen a los desempleados, por ejemplo, mediante seguros de desempleo— con las políticas “de trampolín”, que ofrecen una plataforma para obtener nuevos trabajos (Trebilcock, 2014). Ambas son importantes, pero las últimas —que incluyen políticas activas como la capacitación o el asesoramiento laboral— favorecen una adaptación más rápida, al reducir el período de desempleo y el consiguiente deterioro de las aptitudes y de las posibilidades de inserción profesional. Valdría la pena seguir desarrollando programas de este tipo,

que ya existen en muchas economías avanzadas para que todos puedan beneficiarse de las prácticas óptimas.

Los programas “trampolín” son útiles, y probablemente necesarios, para todo tipo de cambios, no solo los vinculados al comercio. Es difícil identificar los puestos de trabajo que se pierden específicamente debido al comercio, pero la intervención del gobierno para acelerar el reciclaje de los trabajadores tiene sólidos fundamentos sea que la necesidad surja debido al comercio o a otros cambios en la economía. La adaptación puede facilitarse mediante inversiones en educación para crear una fuerza laboral versátil, inversiones en infraestructura, en salud y en viviendas, la reducción de obstáculos a la creación de empresas, y el buen funcionamiento de los mercados financieros. Estas políticas tienen la ventaja añadida de fomentar el crecimiento.

Las redes de protección también son importantes. Las economías abiertas pueden ser más susceptibles a shocks externos y, por tanto, necesitan redes de protección social más amplias. Los gobiernos pueden ofrecer seguros para cubrir parte del salario de los trabajadores desplazados hacia puestos de menor remuneración (Kletzer y Litan, 2001) y subsidios a los empleadores que contraten a estos trabajadores. Programas como los créditos impositivos sobre las rentas del trabajo deben ampliarse para reducir las brechas salariales y al mismo tiempo incentivar el trabajo. También se debe recurrir a políticas de transferencias y a impuestos más progresivos para que los beneficios económicos de la globalización lleguen a más gente.

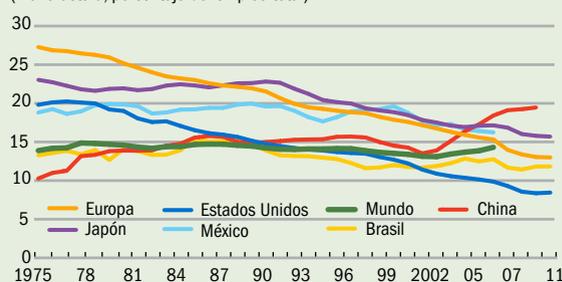
La creciente movilidad transfronteriza del capital ha estimulado la competencia tributaria internacional, y a los gobiernos les resulta más difícil financiar programas de ajuste y redes de protección sin aumentar en exceso los impuestos sobre la mano de obra o aplicar impuestos regresivos sobre el consumo. Por tanto, se necesita coordinación internacional frente a la elusión de impuestos para evitar que la globalización beneficie desproporcionadamente al capital. Si no se contiene esta inequidad, el apoyo político al comercio seguirá debilitándose.

Gráfico 2

Empleos en extinción

La manufactura como proporción de la fuerza laboral de las economías avanzadas ha registrado un prolongado declive debido al traslado de los puestos de trabajo a las economías de mercados emergentes o a su extinción a raíz de los avances tecnológicos.

(manufactura, porcentaje del empleo total)



Fuentes: Base de datos EU-KLEMS; EUSTAT; base de datos 10-Sector del GGDC; base de datos ILOSTAT de la OIT; Oficina Nacional de Estadísticas de China; OCDE y base de datos CIP del RIETI.

Sin garantías

La globalización ofrece la posibilidad de beneficios económicos para todos, pero no hay garantía de que esto se concrete si los gobiernos no toman medidas decisivas que apoyen a quienes sufren efectos colaterales. La colosal transformación mundial que comenzó a principios de los años noventa, sumada a la persistencia de un crecimiento bajo tras la crisis financiera, ha dejado afuera a muchas personas y comunidades, y en varias economías avanzadas se observa una reacción contra la promoción y liberalización del comercio.

Sin embargo, el comercio y las políticas comerciales no han sido los únicos factores detrás de estos cambios, ni probablemente los más importantes, como tampoco son el motivo de la desaceleración del crecimiento. También han influido los cambios tecnológicos y factores propios de cada país. El consenso político que impulsó la política comercial durante gran parte del período de posguerra se disipará sin un marco de políticas que diversifique los riesgos de la apertura económica, garantice la flexibilidad de los mercados laborales y una fuerza de trabajo educada y dinámica, armonice mejor la demanda y la oferta laboral, mejore el funcionamiento de los mercados financieros y ataque de plano la desigualdad de ingresos. Este marco también es necesario para abordar una serie de cambios económicos, que, al igual que el comercio, pueden perjudicar a algunas personas y exigen un ajuste dentro de la economía.

Lo único diferente con el comercio es que genera la idea ilusoria de que los gobiernos pueden cerrarse al resto del mundo si este les crea inconvenientes. Sin embargo, en el siglo XXI la interdependencia no es optativa. ■

Maurice Obstfeld es Consejero Económico y Director del Departamento de Estudios del FMI.

Referencias:

Autor, David H., David Dorn y Gordon H. Hanson, 2016, "The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade," NBER Working Paper 21906 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).

Dabla-Norris, Era y Romain Duval, 2016, "How Lowering Trade Barriers Can Revive Global Productivity and Growth," iMFdirect, publicado el 20 de junio.

Ebenstein, Avraham, Ann Harrison y Margaret McMillan, de próxima publicación, "Why Are American Workers Getting Poorer? China, Trade, and Offshoring," en *The Factory-Free Economy*, editado por Lionel Fontagné y Ann Harrison (Nueva York: Oxford University Press).

Feenstra, Robert C. y Gordon H. Hanson, 1996, "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality," *American Economic Review*, Vol. 86, No. 2, págs. 240-45.

Freeman, Richard B., "The Great Doubling: The Challenge of the New Global Labor Market," 2007, en *Ending Poverty in America: How to Restore the American Dream*, editado por John Edwards, Marion Crain y Arne L. Kalleberg (Nueva York: New Press).

Goos, Maarten, Alan Manning y Anna Salomons, 2014, "Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technical Change and Offshoring," *American Economic Review*, Vol. 104, No. 8, págs. 2509-26.

Kletzer, Lori G. y Robert E. Litan, 2001, "A Prescription to Relieve Worker Anxiety," *Policy Brief 73* (Washington: Brookings Institution).

Trebilcock, Michael J., 2014, *Dealing with Losers: The Political Economy of Policy Transitions* (Nueva York: Oxford University Press).



COLUMBIA | SIPA

School of International and Public Affairs

12-MONTH MPA PROGRAM IN ECONOMIC POLICY MANAGEMENT AT COLUMBIA

Designed for mid-career professionals, with tracks in

- Economic Policy Management
- Central Banking and Financial Markets
- Global Energy Management and Policy

Application Deadline for 2017–2018: January 5, 2017

- A rigorous graduate training in micro- and macroeconomics
- Faculty of world's leading economists, policymakers, and expert practitioners
- Tailored seminar series on macroprudential policymaking, international finance, and financial crises

Contact us at pepm@sipa.columbia.edu | 212-854-6982 | sipa.columbia.edu/pepm



Doble vía

Las autoridades deben abordar cuestiones económicas y políticas para apuntalar la globalización

David Lipton

La desconfianza y el descontento crecientes en torno a la globalización amenazan los cimientos económicos y políticos del orden internacional. Dado que gran parte de ese descontento gira en torno al comercio y a la apertura de los mercados, corremos el riesgo de alejarnos de la cooperación que ayudó a construir una era de prosperidad sin precedentes.

Los líderes mundiales deben afrontar directamente esta situación, comenzando con un análisis de la economía política sobre la que se sustenta el debate actual. El reciente voto en el Reino Unido a favor del *brexit* y las elecciones en Estados Unidos son acontecimientos que saltan a la vista, pero hay ejemplos en muchos otros países. El lento crecimiento, el elevado nivel de desempleo y la creciente desigualdad de los ingresos desde la crisis financiera mundial están alimentando este descontento.

Esta situación plantea un singular desafío a las autoridades económicas y al FMI. Durante mucho tiempo, en nuestras deliberaciones y decisiones no se han tenido plenamente en cuenta las ramificaciones políticas.

El FMI puede ayudar a fortalecer la cooperación y las políticas.

Vemos ahora que la política y la economía son una vía de doble sentido. Debemos luchar contra los complejos riesgos políticos actuales. Pero la manera en que respondamos a los inminentes retos económicos de nuestro tiempo —lento crecimiento, desigualdad de ingresos y de género, avances tecnológicos y cambios demográficos— influirá profundamente en la política del futuro.

Estos son algunos de los riesgos actuales:

- Amenazas internas, como la insatisfacción con el orden mundial, que están en primera línea del debate actual. El desencanto general por el estancamiento de los ingresos, la pérdida de puestos de trabajo y la dislocación social ha alterado la política de muchas economías avanzadas a un ritmo alarmante.
- Abusos como la corrupción, el favoritismo o la mala gestión del gobierno, que están minando la confianza en el proceso democrático y cuestionando la legitimidad de las élites políticas y económicas.
- Amenazas externas al sistema: terrorismo; la desintegración de Estados-nación y el surgimiento de actores no estatales; los flujos de refugiados, la piratería informática y otros delitos transfronterizos. Las empresas han adoptado nuevas e importantes funciones:



David Lipton es el Primer Subdirector Gerente del FMI.

compilan más datos que cualquier gobierno; no solo operan más allá de sus fronteras, sino también en la nube; y usan la información para influir en la opinión y el comportamiento públicos.

Mientras, los cimientos geopolíticos de la comunidad internacional se están transformando. China y otras potencias económicas emergentes, como Brasil, India y Rusia, quieren hacerse oír más y se están movilizando para establecer instituciones multilaterales que reflejen mejor su peso cada vez mayor en la economía global. Las instituciones existentes, como el FMI, se están adaptando a estas nuevas realidades.

No se trata de un momento común y corriente.

Es el momento del liderazgo y la cooperación internacional, que deben ir de la mano. Muchos de estos problemas aparentemente inextricables trascienden fronteras, y a los gobernantes nacionales les será complicado colmar las aspiraciones de la gente sin dicha cooperación. Los mecanismos de cooperación —en instituciones multilaterales sólidas, a través del G-20 y otros foros políticos, e incluso mediante nuevas instituciones como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura— pueden ayudar a que se cumpla la promesa de la globalización y a limitar sus perjuicios. Una cooperación eficaz ayudará a los líderes a aplacar reacciones populistas en sus países.

Observamos liderazgo en la cooperación de los gobiernos en respuesta a la crisis financiera mundial. Los líderes adoptaron políticas para sofocar crisis financieras internas y encontraron asidero en un nuevo canal de colaboración gubernamental a través del Grupo de las 20 economías avanzadas y en desarrollo, el FMI y otras instituciones.

Responder a las dificultades actuales se reduce, en última instancia, a adoptar políticas adecuadas. Debemos concentrarnos, primero, en un crecimiento más fuerte: para que a todos les toque un trozo de pastel más grande se necesita un pastel más grande. En segundo lugar, un crecimiento económico más inclusivo exige medidas que respondan a las necesidades de los que se ven más afectados por las crisis financieras, el cambio tecnológico o la globalización. De lo contrario, los problemas políticos solo se agravarán.

El FMI puede ayudar a fortalecer la cooperación y las políticas. Podemos identificar los cambios de política económica necesarios en cada país para dar impulso al crecimiento, y quizá procurar entender mejor algunas de las ramificaciones políticas. Es esencial que resistamos las fuerzas de la fragmentación. Dadas las amenazas a las que nos enfrentamos, la comunidad internacional puede beneficiarse más que nunca de la cooperación. ■



Inmigrantes arriban a la isla Ellis, Nueva York, a comienzos del siglo XX.

NUEVO CONCEPTO Vieja realidad

Globalización es un término reciente, pero la internacionalización de mercados, personas, ideas y culturas no es nada nuevo

Harold James

LA GLOBALIZACIÓN genera reacciones dispares. Y si bien casi todos coinciden en que hoy día se está llevando a cabo una rebelión contra la globalización, muchos consideran que, en lo esencial, el proceso es inevitable e irreversible.

¿Es esto cierto? Un repaso a la historia nos ayuda a entender la dinámica de las rebeliones contra la globalización, el movimiento internacional de dinero, bienes, personas, ideas, tecnologías y culturas.

El término globalización, en su acepción moderna, fue acuñado en los años setenta para describir la internacionalización de los mercados, especialmente los financieros, tras los aumentos del precio del petróleo de esa década, pero refleja una realidad de muy larga data. El reciente período de globalización que parecía ascendente, al menos hasta la crisis financiera mundial, es apenas uno más —con sus muchas oscilaciones— a lo largo de la historia.

La crisis financiera mundial nos enseñó que es engañoso, y peligroso, basarse en el análisis de las “tendencias” económicas calculadas simplemente extrapolando los datos de un período corto. No sabemos cuán inusuales o excepcionales son dichos datos. Tampoco tenemos conciencia de la compleja naturaleza de la interconexión mundial. Así, el shock de la inesperada crisis generó un nuevo interés en observar tendencias calculadas a partir de períodos mucho más largos, que pueden poner de manifiesto vulnerabilidades que nos ayudan a descubrir cómo deberíamos ajustar el marco institucional para que la globalización sea más estable, menos peligrosa y más justa.

Globalizaciones del pasado

Describir el muy dinámico comercio mundial de la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX ahora es una parte estándar del repertorio de los historiadores de la economía (O'Rourke y Williamson, 1999). Pero de ningún modo fue el único episodio de



globalización. Pruebas arqueológicas indican el alcance mundial del comercio durante el imperio romano, cuando se empleaba la moneda romana en lugares tan distantes de la Ciudad Eterna como las regiones costeras de Sri Lanka y Vietnam. Luego hubo numerosas expansiones del comercio y las finanzas mundiales. En muchas de estas, se revivieron ideas de la antigüedad clásica y de la época de la globalización romana (y de su dominio mundial), como en el caso de la recuperación económica de fines del siglo XV y principios del XVI (contexto económico del renacimiento) o del siglo XVIII, durante el cual la mejora de la tecnología y una mayor facilidad de comunicación allanaron el camino a los imperios mundiales (británico y francés).

La tecnología y la globalización están íntimamente ligadas: incluso podríamos describir el fenómeno como “tecnobalización”. La máquina de vapor impulsó la interconexión mundial del siglo XIX. El ferrocarril abrió nuevos continentes y permitió a los granjeros producir alimentos básicos para mercados remotos. Luego, el barco de vapor unió continentes y la notable reducción de los costos del transporte estimuló la integración de mercados. La coordinación del transporte exigió información unificada, y el telégrafo —que en 1865 logró atravesar océanos con el tendido del primer cable transatlántico estable— pudo transmitir la información que los mercados necesitaban saber.

Gracias a la tecnología de las comunicaciones —en este caso, la difusión de la imprenta y el periódico— la gente también pudo saber más sobre otros países y comparar las duras realidades de su lucha diaria por la existencia con el mítico El Dorado de abundancia y felicidad. La gente estaba preparada para afrontar las penurias de efectuar viajes precarios y, con un toque de realismo, a menudo consideró que la tierra prometida no se materializaría, pero constituiría una posibilidad real para sus hijos.

Válvulas de seguridad

Pero la migración es más que la búsqueda de una vida mejor. En términos más amplios, puede actuar como válvula para liberar la presión social en los países de origen. La migración fue una respuesta a los problemas ocasionados por los cambios tecnológicos —así como por los de los procesos comerciales— que volvieron redundantes categorías completas de la actividad económica. Al emigrar, la gente se forjó nuevas vidas y nuevas oportunidades.

En el caso de la globalización del siglo XIX, la emigración desde la paupérrima periferia de Europa (Europa oriental y mediterránea y Escandinavia) incrementó los ingresos. Especialmente en el caso de los escandinavos, el aumento de la prosperidad fue extraordinario. De mediados del siglo XIX a principios del siglo XX, 30 millones de personas emigraron de Europa a Estados Unidos; unos 6,5 millones fueron a Argentina y 5 millones a Canadá. El porcentaje de extranjeros en la población estadounidense fue mayor en las vísperas de la Primera Guerra Mundial que el de hoy día.

El economista Albert Hirschman describió la dinámica política de la emigración, que sin duda refleja, en parte, su huída de la persecución política y racial de la Alemania nazi (Hirschman, 1970). Cuanto más fácil es el traslado (salida), menor es el compromiso con la sociedad política del país de origen (lealtad) y menos apremiante la necesidad de expresar ideas (opinar). Al cerrarse la salida, crece la necesidad de opinar.

La dinámica de los países receptores es opuesta. La inmigración genera lealtad, pero también dinamismo económico. Buena parte del espíritu empresarial estadounidense —como lo subrayó el difunto Thomas McCraw— demuestra la creatividad de los inmigrantes.

A veces las válvulas de seguridad desvían los flujos e inundan otros sitios: esto hace muy impopular la inmigración. La reacción contra la globalización a menudo afecta la válvula de seguridad que precede a la migración, que al parecer es lo que está sucediendo hoy día en muchos países.

Retrocesos

La reacción violenta contra la globalización puede explicarse por varios motivos históricos.

En primer lugar está *la mera reacción psicológica ante lo desconocido*. La gente se harta de la interacción; se aleja de lo extranjero y busca protegerse de las amenazas mundiales y de la devastación.

La temática del comercio de larga distancia a menudo se ha transformado en la denuncia de lujos superfluos.

La temática del comercio de larga distancia a menudo se ha transformado en la denuncia de lujos superfluos. Tanto el filósofo Aristóteles de la antigua Grecia como su sucesor cristiano medieval Tomás de Aquino reconocieron la necesidad de intercambiar algunos productos con sitios remotos, pero consideraban más moral la producción local pues creían que los extranjeros perturbarían la vida cívica (Irwin, 1996). El filósofo romano Plinio el Viejo se quejaba de que Roma se desangraba con las costosas importaciones de lujos superfluos provenientes de India, China y la península arábiga, y el poeta Sexto Propertio se quejaba de que la orgullosa Roma se hundía por su riqueza. El teólogo Martín Lutero, influyente figura de la Reforma Protestante, despotricaba contra los lujosos productos italianos que socavaban la producción alemana. La revolución estadounidense también comenzó con una especie de revuelta contra la globalización: contra los impuestos británicos, pero también contra un producto suntuario (el té) de empresas multinacionales inglesas.

La reacción contra la migración también incluyó el nativismo. En 1882, el Congreso estadounidense aprobó la Ley de exclusión de chinos, que prohibía la inmigración de trabajadores chinos (y exigía que todas las personas chinas presentaran al llegar un certificado que declarara su profesión). Esta ley finalmente se revocó en 1943. También se aprobaron proyectos de ley que limitaban la inmigración en general, y que hasta la Primera Guerra Mundial normalmente fueron vetados por el presidente.

La historia aporta una segunda explicación histórica: *la globalización colapsa durante las crisis financieras*. Las finanzas constituyen el más volátil de los vínculos internacionales. La globalización amplifica la magnitud de las crisis financieras. Una conclusión de la historia económica es que durante el período de integración del patrón oro del siglo XIX, fluyó más capital entre



Un tren del siglo XIX en la Vía Ferroviaria del Gran Oeste, Clifton Depot, Ontario, Canadá.

los países que durante la limitada interconexión financiera de las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Pero también hubo más crisis bancarias bajo el patrón oro. En particular, las grandes crisis financieras de 1907 y 1929 provocaron un nuevo nacionalismo, y se culpó a los extranjeros y a su influencia por las crisis financieras.

Una tercera hipótesis es que *la volatilidad o el colapso de las finanzas inducen el debate sobre el funcionamiento del sistema internacional* y la mayor sensibilidad a la dinámica del poder en el escenario mundial. La crisis de 1907 deja enseñanzas importantes sobre el impacto de las crisis financieras y sobre la forma en que las finanzas pueden cambiar las políticas. Tras 1871, el sistema financiero mundial giraba principalmente en torno al Reino Unido y a Londres en particular. El pánico de octubre de 1907 demostró a las nuevas potencias industriales en veloz crecimiento, sobre todo Alemania y Estados Unidos, la conveniencia de movilizar el poder financiero. Inequívocamente, la crisis se originó en Estados Unidos, donde una gran demanda de efectivo provocó un alza de las tasas de interés que atrajo importaciones de oro. Pero también causó un fuerte aumento de las tasas de interés en otras regiones, que afectó mucho a los bancos de Egipto, Italia, Suecia e incluso Alemania, o sea, a nivel casi universal.

La experiencia de 1907 convenció a algunos financistas estadounidenses de que Nueva York debía crear un sistema de negociación capaz de manejar valores para financiar el comercio con la misma flexibilidad del mercado maduro y desarrollado de Londres (Broz, 1997; Eichengreen y Flandreau, 2010). Paul Warburg, inmigrante alemán, fue el principal impulsor de la creación de un mercado de aceptaciones estadounidense (donde se negociarían instrumentos de corto plazo, normalmente empleados para financiar importaciones y exportaciones). Warburg jugó un papel protagónico en el diseño de la Reserva Federal, el banco central de Estados Unidos. Su hermano mayor, Max Warburg, fue un destacado banquero hamburgués y asesor personal del autócrata Kaiser Guillermo II. Desde ambas márgenes del Atlántico, estos dos hermanos banqueros impulsaron enérgicamente la creación de instituciones germano-estadounidenses que ofrecieran una

alternativa al monopolio industrial y financiero británico. Estaban convencidos de que año tras año Alemania y Estados Unidos se estaban robusteciendo y de que el poder británico estaba disminuyendo.

Cuarto, *las conexiones mundiales se destruyen por las guerras que surgen de las tensiones resultantes de un panorama geopolítico alterado por la globalización y también en respuesta a las vulnerabilidades y la interdependencia estratégica*. Una tradición proveniente del pensador jurídico y filósofo político francés Montesquieu considera que el comercio engendra la paz. John Bright y Richard Cobden, dos grandes librecambistas británicos del siglo XIX, plantearon el mismo argumento. La más famosa explicación sobre la “idea de paz” —fuerzas económicas intangibles están anulando la fuerza de las armas— proviene del libro de Norman Angell, *La Gran Ilusión* (1913). Angell procuraba mostrar cómo la naturaleza del gobierno y del imperio había cambiado a consecuencia de la interdependencia económica. Vio en esto una diferencia fundamental con respecto al imperialismo del modelo romano, que se basaba en la extracción de tributos a poblaciones sometidas. “Roma no tenía que crear mercados y buscar dónde emplear su capital. Nosotros sí”.

Pero la interdependencia permitió emplear la amenaza de la perturbación sistémica como instrumento de la política de poder (Lambert, 2012). La complejidad de las redes en un mundo globalizado y la forma en que pueden emplearse para propagar influencia las convierte en un instrumento ideal de la lucha de poderes. Asimismo, las estrategias que utilizan el poder de las redes no son sencillas: la amenaza de perturbación puede volverse fácilmente en contra de su originador. En la Primera Guerra Mundial, todos los bandos experimentaron con la perturbación estratégica. El Reino Unido comenzó la guerra con un importante bloqueo y en 1917 Alemania lanzó una guerra submarina incondicional, pero en ambos casos la estrategia resultó contraproducente. Claro que para entonces ya era demasiado tarde.

Enseñanzas de la globalización

En cada etapa del ciclo de globalización, tendemos a extrapolar en base a los hechos actuales y a pensar que esta fase concreta será eterna, ya sea la recuperación que infunde confianza o el estancamiento y enfado que genera la contracción. Entonces, un quiebre en la tendencia al alza genera una profunda desorientación y desilusión.

Tras el desastre de la reciente crisis financiera mundial, una lógica similar a la de hace un siglo impulsó a los banqueros alemanes y estadounidenses no solo a querer reformar sus instituciones financieras, sino también a pensar en un nuevo perfil financiero y económico del mundo. Si bien Estados Unidos fue el epicentro original de la crisis financiera de 2007–08, se repuso mejor que otras zonas industriales avanzadas por la profundidad y sofisticación de su sistema financiero. La experiencia indujo un amplio debate en Europa y Asia sobre las formas de emular la sofisticación y solidez del sistema estadounidense, tal como los alemanes y estadounidenses procuraron aprender del modelo de Londres y del Banco de Inglaterra tras la crisis de 1907.

Al igual que hace un siglo, distintas partes del mundo se centraron en las diversas lecciones que dejó la inestabilidad. Para las autoridades chinas, la atención se centró en asignar a su país un papel mucho más importante en el financiamiento del comercio, con un veloz aumento de la proporción del comercio exterior denominado en renminbi. Los chinos están reproduciendo su versión del debate estadounidense de fines del siglo pasado sobre el uso de las aceptaciones comerciales de Nueva York en lugar de las de Londres.

Una enseñanza para los europeos es la necesidad de un activo más seguro y un mejor mercado para los bonos públicos, lo que implicaría pasar a un título europeo normalizado que se asemejara al bono del Tesoro de Estados Unidos. Esto es el equivalente del debate alemán de hace un siglo tras la crisis de 1907. Muchos economistas europeos, así como extranjeros, ven la virtud de la precoz experiencia estadounidense, cuando el padre fundador Alexander Hamilton construyó la nueva república en torno a una deuda nacional consolidada. Pero un título normalizado exige cambios constitucionales y de la política interna de la Unión Europea que pueden ser difíciles de contemplar, al igual que el desarrollo pleno del mercado de deuda alemán de principios del siglo XX habría exigido una constitucionalización mucho más amplia.

Juego de suma cero

Para algunos países, parece que la lección fundamental de la crisis de 2008 es que el mundo es, por naturaleza, un lugar de conflicto y que las grandes potencias están haciendo un juego de suma cero en una lucha por la hegemonía (Rachman, 2011). No sorprende que los objetivos de esta intensa diplomacia financiera busquen alternativas al dólar y al sistema financiero internacional. Como respuesta inmediata a la crisis financiera, el Presidente ruso Vladimir Putin, al hablar en Sochi en septiembre de 2008, resucitó notoriamente las críticas francesas de los años sesenta sobre el exorbitante privilegio del dólar estadounidense, debido a que por su condición de moneda de la reserva mundial no está sujeta a las mismas limitaciones del mercado que otras divisas. Es difícil explicar la postura de Putin después de 2008 más que como el reflejo de las enseñanzas que le dejó la crisis de 2008, que en aquel momento parecía ser la vulnerabilidad de Estados Unidos. Una importante característica del acuerdo de 2014 entre China y Rusia sobre el gas fue que las ventas no estaban expresadas en dólares, lo que satisfizo el deseo de China de incrementar el protagonismo del renminbi y la meta rusa de reducir la dependencia del dólar en el comercio internacional. Las migraciones también aumentan tras las crisis financieras y las guerras y conflictos destructivos.

Una visión de esperanza

En 1944, durante la sesión inaugural de la conferencia monetaria internacional de Bretton Woods, el entonces Secretario del Tesoro de Estados Unidos Henry Morgenthau manifestó su visión:

“Espero que esta conferencia centre su atención en dos axiomas económicos básicos. El primero es: la prosperidad no tiene límites fijos. No es una sustancia finita a reducir mediante la división. Al contrario: cuanta más prosperidad tengan otras naciones, más la tendrá cada nación para sí misma... El segundo axioma es corolario del primero. La prosperidad, como la paz,

es indivisible. No podemos permitirnos desperdigarla aquí o allá o entre los afortunados, o gozarla a expensas de otros”.

El término francés “globaliser” tiene un significado bastante distinto al del inglés (cuando los franceses hablan de globalización, generalmente usan el término “mondialisation”). “Globaliser” significa establecer nexos entre diversas áreas temáticas: seguridad y economía, por ejemplo, o más en general entre la evaluación de distintos tipos de riesgos. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, al idear un nuevo orden para la paz, las Naciones Unidas y las instituciones económicas multinacionales fueron diseñadas con una simetría deliberada: los cinco estados más poderosos fueron los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. También tenían las cinco cuotas más grandes, y sillas permanentes en el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Pero los sistemas políticos y económicos se separaron cuando la Unión Soviética no ratificó los acuerdos de Bretton Woods y la Revolución Comunista dejó inicialmente a la pequeña República de China (Taiwan) la silla en el FMI. Recién en 1980 la República Popular China pasó a ocupar esa silla.

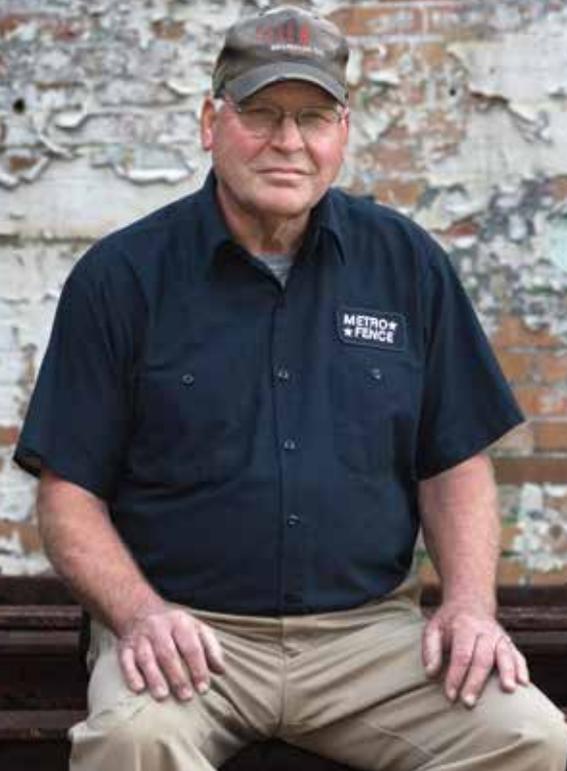
La visión de 1944–45 se limitaba a los vínculos entre los asuntos políticos y económicos. Pero la subsiguiente separación de los ámbitos económico y político dificultó o imposibilitó resolver los problemas de dichos ámbitos. Para resolverlos debe revivirse el espíritu que reinaba al final de la Segunda Guerra Mundial a los efectos de elaborar un acuerdo institucional que cuente no solo con los medios técnicos para suavizar el golpe de las crisis financieras sino que además pueda unir a los países en un acuerdo más general sobre formas de proceder en común. ■

Harold James es el nuevo historiador del FMI y Profesor de Historia y Asuntos Internacionales de la Universidad de Princeton.

Referencias:

- Angell, Norman, 1913, *The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power to National Advantage* (Toronto: McClelland y Goodchild).
- Broz, J. Lawrence, 1997, *The International Origins of the Federal Reserve System* (Ithaca, Nueva York: Cornell University Press).
- Eichengreen Barry, y Marc Flandreau, 2010, “*The Federal Reserve, the Bank of England and the Rise of the Dollar as an International Currency, 1914–39*”, *BIS Working Paper 328* (Basilea: Banco de Pagos Internacionales).
- Hirschman, Albert O., 1970, *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- Irwin, Douglas A., 1996, *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press).
- Lambert, Nicholas, 2012, *Planning Armageddon: British Economic Warfare and the First World War* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- McCraw, Thomas K., 2012, *The Founders and Finance: How Hamilton, Gallatin, and Other Immigrants Forged a New Economy* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- O'Rourke, Kevin H., y Jeffrey G. Williamson, 1999, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).
- Rachman, Gideon, 2011, *Zero-Sum Future: American Power in an Age of Anxiety* (Nueva York: Simon & Schuster).

Arma de doble filo



Una economía mundial más integrada está afectando a los trabajadores de todo el mundo

John Powers, electricista de Rices Landing, Pensilvania, Estados Unidos, cambió de ocupación gracias a un programa estatal que apoya a trabajadores desplazados.

LA GLOBALIZACIÓN ejerce en nuestras vidas una influencia multifacética. Alimentada por la circulación de personas, de capital y de ideas, y facilitada por la tecnología de la información, significa para algunos la posibilidad de una vida mejor, y para otros, rupturas y penurias.

En este artículo, *F&D* esboza la vida de seis personas, en cinco continentes, afectadas por la globalización, para mejor o para peor.

Para algunos es una lucha. En Estados Unidos, un trabajador del sector manufacturero pierde su empleo debido a la competencia externa, pero logra caer parado gracias a un programa público de reentrenamiento. En Suiza, los avances tecnológicos y la fortaleza del franco suizo enfrentan a la industria relojera tradicional a una doble amenaza: la competencia de los relojes inteligentes y la mano de obra barata de su vecina Francia. En Burkina Faso, la capacidad de un agricultor para prosperar en el mercado internacional del algodón ha estimulado el crecimiento de la economía; pero tanto su subsistencia como la economía del país están amenazadas por la competencia de los países más ricos que pueden subsidiar la producción.

Otros se benefician, pero el panorama tiene muchos matices. En Filipinas, el nivel relativamente bajo de los costos laborales y una fuerza laboral bien formada que domina el inglés hace florecer la tercerización. Perú también se ha beneficiado del aumento extraordinario de los precios internacionales del cobre, en gran medida gracias a la demanda insaciable de China por este metal. Y en Francia —más precisamente en un suburbio difícil de París—, la aparición de aplicaciones de transporte como Uber ha reincorporado a la actividad a trabajadores desfavorecidos.



SEGUNDO ACTO

John Powers se levanta antes del alba y viaja casi 100 kilómetros para llegar al trabajo en Pittsburgh, Pensilvania. A veces, después

de una jornada agotadora instalando portones eléctricos, no llega a casa sino hasta las 21.00 h. A los 60 años, este veterano de la fuerza aérea gana USD 12 la hora, y da gracias por tener trabajo.

“En toda mi carrera, trabajé en cinco lugares que cerraron o despidieron gente”, nos cuenta Powers recientemente, un domingo, mientras se relaja en su silla junto al fuego, en su casita de Rices Landing, un pequeño pueblo al sudoeste de Pensilvania.

Durante generaciones, los habitantes de Rices Landing y otras comunidades que bordean el río Monongahela tuvieron asegurado un trabajo bien pago en las minas de carbón y las acerías, además de todos los negocios que las rodeaban, desde proveedores de equipamiento hasta centrales eléctricas. Esa vida comenzó a cambiar en la década de 1980, cuando la competencia del extranjero diezmo la industria siderúrgica.

Hoy, la tasa de desempleo del condado de Greene, en el que vive Powers, es de 7,1%, una de las más altas del estado de Pensilvania, que de por sí tiene una tasa de paro de 5,7%.

Una de las últimas víctimas de la competencia mundial fue la planta fundidora de cinc de Monaca, Pensilvania, donde Powers trabajó durante 18 años reparando maquinaria. La planta, que recuperaba cinc del polvo producido en los hornos de arco eléctrico de las acerías, cerró ante la importación de acero galvanizado poco costoso, que tiene un revestimiento de cinc.

La empresa propietaria, Horsehead Corporation, comenzó despidiendo más de 500 empleados —entre ellos, Powers— en 2013 y la cerró el año siguiente. Para competir con las importaciones, Horsehead construyó una fundición de bajo costo en Carolina del Norte y trasladó la producción de óxido de cinc a Canadá.

“Me entró pánico”, recuerda Powers. “¿A qué me iba a dedicar? Ya no tenía 25 años”.



Un consejero del Departamento de Trabajo de Pensilvania lo convenció de que aprovechara un programa para trabajadores desplazados por la competencia externa. Aunque no le fue fácil aceptar que el gobierno le pagaría los estudios, Powers hizo un curso de electricista en una universidad técnica.

Tuvo que tomar clases de expresión oral y escrita y de matemáticas, además de las de electrónica y física. “Me costó”, dice. “Había cosas que no me entraban en la cabeza. Tenía que volver a hacer todo dos o tres veces”. Pero finalmente, decidió que le gustaba aprender y se graduó en 21 meses, sin faltar un solo día y con una mención especial.

“Fue un orgullo”, recuerda Powers, un hombre afable y de sonrisa fácil. “Logré algo que jamás me había imaginado”.

Powers consiguió un trabajo en una compañía que instala portones, donde antes había trabajado como aprendiz. Gana por hora la mitad de lo que le pagaba Horsehead.

Muchos de sus antiguos compañeros de trabajo no tuvieron tanta suerte, comenta. Algunos perdieron sus casas. Uno que le hacía bromas por haber vuelto a clase gana ahora USD 10 la hora en un tambo.

“Es difícil ganarse la vida”, explica Powers. “Por aquí, ganar USD 15 la hora es mucho. Antes, ese era el sueldo de entrada en una acería”.

A Powers le gusta lo que hace, pero el trabajo es físicamente arduo —hace poco lo operaron de artritis en un hombro— y el trayecto es largo. En los últimos meses, se presentó sin suerte a más de 20 vacantes más cerca de casa, incluida una como supervisor de una planta municipal de tratamiento de aguas residuales.

Los lazos familiares atan. Su padre, de 84 años, es jubilado de una acería y vive en el cercano condado de Beaver, donde Powers creció. Y Powers está comprometido con Alisa Hatchett, una de las supervisoras del programa que lo animó a volver a clase.

Dentro de todo, Powers se considera afortunado. “Hay gente que se queja. Y lo que les digo es: ‘El sistema hizo lo que tenía que hacer. Pudiste volver a estudiar. Ya nadie le garantiza nada a nadie. Todo lo que pueden hacer es darte una mano. Y así fue’.

Nota: Chris Wellisz

Fotografía: Martha Rial

DÍAS AGITADOS

Gracias a la industria de la relojería, Lionel Parmentier y su esposa han vivido con comodidad durante 40 años. Viven a tiro de piedra de famosos centros de esquí, viñedos de patrimonio mundial y el tranquilo espejo del lago Ginebra.

Prácticamente un símbolo del capullo económico que protege a los ciudadanos de Suiza, su tienda de ventas y reparaciones —M. Parmentier— ha sido una fuente de prosperidad constante y razonable para él y su familia durante décadas.

Pero la realidad ha cambiado para la industria de la que depende y para su hijo, que siguió los pasos de su padre pero no tiene ni trabajo ni demasiadas perspectivas laborales.

Entre 1995 y 2012, los fabricantes de relojes suizos vivieron una ola de crecimiento, generada por la demanda aparentemente insaciable de artículos de lujo en los mercados emergentes prósperos, sobre todo China. Pero la demanda de

China cayó drásticamente desde 2012, arrastrando consigo la prosperidad de la industria. El Banco Nacional de Suiza le asestó otro golpe en enero de 2015, cuando permitió que el valor del franco suizo se disparara 15% a 20%. Eso encareció significativamente los relojes suizos en el exterior, un revés tremendo para una industria que exporta 95% de su producción.

Según las estadísticas de la Federación de la Industria Relojera Suiza, las exportaciones de relojes de pulsera han caído 5,6% desde 2011 y, lo que es peor, 12,4% entre el primer semestre de 2015 y el primer semestre de 2016. Lo que implicó despidos en grandes empresas como Cartier, Vacheron Constantin y Piaget. El Swatch Group (dueño de marcas como Omega y Tissot) declaró una disminución de 54% de las utilidades operativas en el primer semestre de 2016.

Pero si la famosa industria relojera está sufriendo, el resto de la economía parece sólida. El PIB per cápita de USD 60.500 es 8% más alto que el de Estados Unidos (ajustado según la paridad de poder adquisitivo). Otras exportaciones —sobre todo, la industria química y la farmacéutica— están en alza, y la economía global, estimulada en parte por el consumo público, marcha bien. Los sueldos son altos, y el desempleo es bajo. Los extranjeros no parecen estar comprando relojes suizos, pero la clientela local de M. Parmentier no ha mermado.

Aun así, Raphael, el hijo de Lionel, hace poco perdió el trabajo en una ronda de despidos en la Compagnie Financière



Lionel Parmentier en su tienda, Lausana, Suiza.



Richemont, que incluye a Cartier y Piaget entre sus marcas. Había sido gerente de proyectos de la división que fabrica las esferas durante 10 años.

“Fue un balde de agua fría. Acabábamos de mudarnos a un edificio nuevo”, dice Raphael.

Como muchos analistas del sector, critica la estrategia de centrarse en el mercado chino. “Mirada desde fuera, obviamente es una manera peligrosa de hacer negocios”, puntualiza. “Quedan muy expuestos a los vaivenes de la economía china”.

Al principio, Raphael, padre de dos hijos pequeños, estaba seguro que encontraría otro trabajo en el sector. Pero no tardó en descubrir que toda la profesión zozobraba.

“Encontrar trabajo en esta industria en este momento no es ni más ni menos que ‘imposible’. Las empresas ya no contratan mucho”.

Para Raphael, la culpa es de los trabajadores transfronterizos provenientes de Francia, dispuestos a trabajar por menos. “En los aparcamientos de estas empresas no hay más que matrículas francesas. Para los suizos es difícil competir”.

El sistema suizo de seguro por desempleo le permite a Parmentier hijo cobrar alrededor de 80% del sueldo durante 18 meses mientras busca empleo. Ahora, tiene la mira puesta en la floreciente industria espacial suiza, convencido de que su experiencia en gestión de proyectos y sus conocimientos técnicos lo hacen un candidato natural.

Con todo, su padre no está por abandonar la industria que ha sido su medio de vida durante 40 años, aun a pesar de que el mercado de lujo está amenazado por los relojes inteligentes, que llevan incorporadas funciones informáticas. En su opinión, el reloj de pulsera tradicional perdurará. Un reloj inteligente “no es un reloj; no es más que una pantalla. No es algo para dejarle a la próxima generación”.

*Nota: Celeste Gorrell Antstis
Fotografía: Anastasia Vishnevskaya*

ORO BLANCO

El algodón —para Burkina Faso, el segundo artículo de exportación más importante después del oro— proporciona un medio de vida para 4 millones de agricultores, entre ellos Kohoun Yorossi, que vive en Kamandéna, en la región centro-oeste del país.

Conocido localmente como “oro blanco”, el algodón genera casi 40% del PIB nacional, y hasta 2009 representaba cerca de 60% de los ingresos de exportación. Los productores de algodón son accionistas de las tres empresas del país: SOFITEX, Faso Coton y SOCOMA.

Bajo un sol abrasador, Yorossi le da instrucciones al conductor del tractor, que está aplicando pesticida a un campo invadido por parásitos. En su aldea en una región conocida como el granero del país por su potencial agrícola, este agricultor de 30 años de edad ha estado trabajando 30 hectáreas —la mitad dedicadas al algodón— desde 2002.

En un año promedio, gana más de USD 7.500. “Así pude comprar un tractor totalmente equipado hace tres años. También pude mejorar el nivel de vida. Antes vivíamos en casas viejas, pero ahora mi familia está cómoda y todo anda bien”, explica.

Pero entre 2008 y 2010, Yorossi produjo casi la mitad menos. Desalentados por el bajo nivel de los precios, algunos agricultores como él reemplazaron el algodón con cereales, y otros redujeron el número de hectáreas cultivadas.

Otro golpe devastador fue la adopción generalizada de un algodón genéticamente modificado, llamado algodón Bt,



Kohoun Yorossi, de Kamandéna, Burkina Faso, se opone a los subsidios a la agricultura de los países ricos.

tras la llegada de la empresa estadounidense Monsanto. Las semillas de algodón Bt se plantaron en todo el país en 2009, tras varios años de experimentación. Esta nueva variedad, que requiere considerablemente menos pesticidas, era muy prometedora para los agricultores que luchaban por mantener sus cultivos libres de parásitos.

“No pedimos que dejen de ayudar a sus agricultores, pero sí que cumplan con sus compromisos”.

Pero los agricultores se encontraron con que la nueva variedad producía algodón de fibras más cortas y de un color más apagado, lo cual le restó atractivo en el mercado internacional y empañó la reputación del algodón burkinés, tradicionalmente reconocido por su calidad.

“Con los OGM nos prometieron el oro y el moro, y terminamos peor que antes”, explica Yorossi.

Hay también en juego otros temas. Al aumentar la dependencia del algodón, Burkina Faso se ha expuesto a shocks externos, como la sequía, las inundaciones y la caída de los precios internacionales del algodón, como ha experimentado el país en los últimos años.

Para apuntalar la industria algodonera, el gobierno ha mantenido el precio de las semillas, los fertilizantes y otros insumos en USD 25 por bolsa y subió el precio que paga por kilogramo de semillas de algodón de 34 a 40 centavos. Yorossi se beneficia, pero ese aumento le costará al gobierno burkinés alrededor de USD 53 millones por una superficie cultivada de 800.000 hectáreas.

Apoiado por el gobierno, con los insumos de buena calidad que necesita y con el pago en mano de su producción, Yorossi espera poder ayudar al país a alcanzar la meta de producción.

Aun así, se queja de la competencia externa. Las exportaciones de algodón de Burkina Faso enfrentan una dura competencia de los grandes productores, sobre todo los que reciben subsidios en países como Estados Unidos. Como muchos de sus compatriotas agricultores, se opone a esos subsidios porque cree que desestabilizan la producción local.

La situación ha mejorado. En las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio, los cuatro grandes productores de algodón de África (“Cotton 4”) Benin, Burkina Faso, Chad y Malí, recibieron respaldo para un acuerdo que limitaría los subsidios a la exportación en los países ricos y abriría el mercado a las exportaciones de algodón de los países más pobres. Hay países como Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Suiza, así como algunos de la Unión Europea, que han comprometido USD 295 millones en asistencia para el desarrollo destinada al sector algodonero africano, pero para mediados de 2016 se había desembolsado menos de la mitad.

“No pedimos que dejen de ayudar a sus agricultores, pero sí que cumplan con sus compromisos y permitan que el algodón africano sea un medio de desarrollo para millones de pobres”, dice Yorossi.

Nota y fotografía: Tiego Tiemtoré

UNA LLAMADA QUE ENCONTRÓ RESPUESTA

Cuando Rain Tan, siguiendo el ejemplo de sus colegas, se pasó del sector de la hotelería a la incipiente industria de los centros de llamadas en 2001, no se imaginó que esta terminaría siendo la segunda fuente de divisas más grande de las Filipinas y uno de los principales empleadores.

Lo único que motivó a Tan a entrar en el centro de llamadas eTelecare como parte del equipo que manejaba las reservas del viejo hotel Mandarin Oriental Manila fue el atractivo de una nueva aventura.

“Conceptualmente, me parecía interesante”, dice Tan. “Además, siempre me gustó trabajar a horas extrañas. Supongo que las empresas del sector no sabían dónde contratar personal; la industria hotelera parecía ser el lugar donde mejor iba a encajar porque necesitaban gente que trabajara de noche y tuviera habilidades de servicio al cliente y facilidad para los idiomas”.

Tan, que entonces tenía 24 años, estaba convencido de que no tenía nada que perder. “Mi razonamiento fue que, si me equivocaba, siempre podía dar marcha atrás”, explica Tan, graduado en marketing de la Universidad De La Salle de Manila.

La decisión de ingresar en la industria de tercerización de procesos empresariales resultó uno de los mayores aciertos de su carrera. Tan ascendió de agente a jefe de equipo y terminó siendo vicepresidente de recursos humanos de Convergys Philippines, una de las empresas pioneras del sector y el empleador privado más grande del país.

De acuerdo con los últimos datos del gobierno, se prevé que la industria genere ganancias de USD 25.000 millones este año, frente a USD 3.200 millones en 2006. En 2016, emplea aproximadamente a 1,3 millones de filipinos, frente a 240.000 en 2006. Este sector en expansión —que se ocupa de procesos empresariales como la contabilidad, la nómina y el telemarketing— hoy genera casi 8% del PIB del país, frente a 2,6% en 2006.

Este porcentaje seguramente aumentará aún más gracias a las ventajas clave que ofrecen las Filipinas: personal experimentado;



Rain Tan, de Manila, Filipinas, ha encontrado su vocación.

afinidad cultural con Estados Unidos, una de las fuentes más grandes de empleos tercerizados; y el número de graduados universitarios.

Dadas las perspectivas de crecimiento —que aún son halagüeñas, según funcionarios públicos y de la industria, y pese a las diatribas del flamante presidente Rodrigo Duterte en contra de Estados Unidos—, Tan cree que la industria debe prepararse para la próxima ola de crecimiento.

Desde los servicios de voz, como la atención al cliente y las ventas de productos y servicios, las Filipinas debe ascender en la cadena de valor y captar una cuota mayor del mercado de los servicios que no son de voz y los servicios de mayor valor agregado, incluidos los analíticos y financieros, que han atraído países como India.

Contratar personal calificado nunca ha sido fácil. Además de trabajar de noche y lidiar con clientes enojados, es indispensable hablar inglés con fluidez y saber comunicarse.

En una industria en la cual pasarse de un centro a otro es más la regla que la excepción, Tan dice que les recalca a los empleados que están contribuyendo significativamente a la economía y proporcionándole un servicio valioso al mundo entero.

Estas son las realidades que lo mantienen en su puesto.

“Los clientes siempre comentan que nadie les brinda un servicio de mejor nivel”, precisa Tan. “Realmente atendemos a la gente y esa es la marca que tenemos como pueblo”. Al mismo tiempo, añade, es hora de que el sector filipino de la tercerización se adentre en nuevos terrenos, especialmente mejor remunerados.

“En esta competencia, el que llega primero suele quedarse con la mayor parte. Así que cuanto antes consigamos trabajos de mayor valor agregado, mejor para nosotros y mejor para el país”, reflexiona.

Nota: Tina Arceo-Dumlao

Fotografía: Cortesía de Convergys One

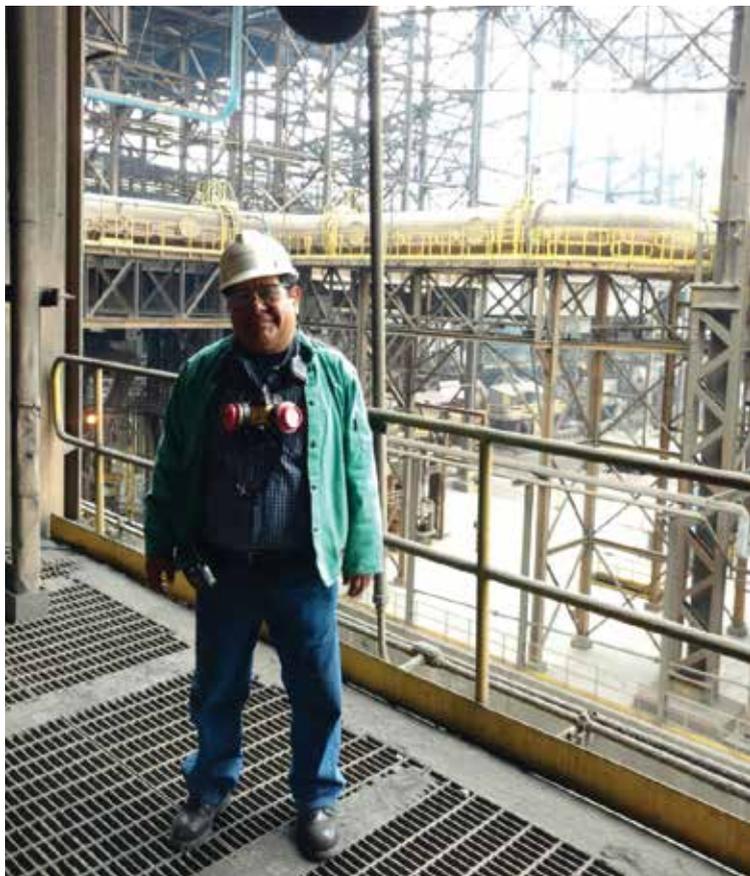
LO QUE BRILLA POR SU PRESENCIA

Walter Ascona es un guía dentro y fuera de la fundición de cobre de Southern Peru Copper en Ilo, en la región de Moquegua. Siempre sugiere a los jóvenes que hagan preguntas. “No hay que dejar de preguntar, porque siempre hay algo que aprender”. Y lo dice porque así ocurrió con él, cuando llegó muy joven a Ilo, hace 41 años.

Al enterarse de que sería padre, Ascona le dijo adiós a la Universidad de Tacna, donde cursaba el segundo año de ingeniería mecánica, y empezó a trabajar. Comenzó de obrero y ascendió rápidamente. Hoy, a los 63 años, es el líder del equipo de procesos en la fundición.

Dentro y fuera de la fundición es muy respetado. Ha sido tres veces alcalde del distrito de Pacocha, mientras trabajaba en minería durante las tardes y las noches. Durante 15 años, también fue líder sindical en Southern y miembro de la Central General de Trabajadores del Perú.

Southern, que fue adquirida por el Grupo México en 2010, es una de las empresas mineras de cobre más grandes del mundo y genera más de 60% de la producción peruana. “Aquí he aprendido de todo: compañerismo, amistad, saber pedir, saber exigir. Espero seguir



Walter Ascona, de Ilo, Perú, siente los altibajos de la dependencia peruana de las materias primas.

trabajando aquí, pues es parte esencial de mi vida”, dice Ascona. “Gracias a la actividad minera he tenido un buen nivel de vida”.

La empresa no ha beneficiado solo a Ascona y a sus compañeros: también ha promovido el desarrollo de la infraestructura tanto en Ilo, donde se encuentra la planta procesadora, como en Toquepala, donde está ubicada la mina.

Al igual que Chile, el Perú disfrutó de un crecimiento económico vigoroso gracias al alza de los precios internacionales del cobre y la escalada de las exportaciones de cobre a China. El mercado de valores peruano se triplicó en tamaño entre fines de 2008 y de 2010, y en 2012 el Perú era el tercer productor mundial de cobre. Pero al boom de los metales le siguió el colapso asiático, en el que se desplomaron los metales, y la economía mundial se vio sumida en el caos.

La globalización es necesaria para el Perú. Pero implica riesgos.

“En el 2007 empiezan a subir los sueldos, y los trabajadores —obreros y empleados— teníamos utilidades anuales de entre 80.000 y 100.000 soles. Uno nunca pensó verse con tanto dinero”, recuerda Ascona. “Hubo un efecto multiplicador, porque el taxista, el comercio, todo se benefició. Pero en una caída, también todo baja.”

“Somos parte de una economía global”, añade. “Pasamos de menos de 1 dólar la libra de cobre a 4 dólares. Todos ganamos, nuestro poder adquisitivo creció, consumimos en abundancia; la empresa hizo obras sociales y también invirtió en ellas. Pero la bonanza no fue sostenida, y ahora con algo más de 2 dólares la libra debemos andar con cuidado. La empresa sigue ganando, pero menos. Igual nosotros”.

La globalización es necesaria, más aún para un país como el Perú. Pero también implica riesgos, y Ascona lo sabe. Aun así, considera que los gobernantes peruanos deben apostar por una diversidad productiva, para que el futuro de los peruanos no dependa únicamente de la minería.

“La caída del precio del cobre nos ha explotado en la cara, y no hemos estado preparados; necesitamos alternativas económicas y mucha voluntad política”, subraya.

Ascona también llama la atención sobre otro tema imprescindible: el cuidado del medioambiente. “Creo que el Perú poco a poco debe promover inversiones que no solo proporcionen crecimiento económico, sino que también generen desarrollo sostenible, con más empleos, ingresos más seguros y menos dañinos para las personas y el medioambiente”, detalla.

Padre de tres hijos adultos y el mayor de seis hermanos, Ascona es saludado con afecto mientras recorre las calles de Ilo. En casa esperan que pasen pronto los años para que se jubile, pero de momento no piensa en el retiro. Mantiene limpio su casco blanco para ir a trabajar, en cualquiera de los turnos que le toque. Él trabaja —más que para Southern— para que el Perú no se detenga.

*Nota: Alberto Ñiquen Guerra y Karla Chaman
Fotografía: Alberto Ñiquen Guerra*

RUTA DE ESCAPE

A solo cinco minutos caminando desde la “Péripherique”, la vía circunvalar que rodea París, hay un mundo totalmente diferente. Aquí, en Aubervilliers, una población de 80.000 personas que en su momento formó parte de la zona industrial más grande de Europa, la tasa de desempleo supera por lejos el 20%. A muchos residentes, descendientes de inmigrantes, les cuesta llegar a fin de mes.

En los últimos 15 años, la ciudad de Aubervilliers y el gobierno francés han invertido millones de euros en la regeneración urbana. Flamantes edificios de oficinas y centros de compras ocupan el lugar de antiguas fábricas. En septiembre de 2016, la empresa de transporte estadounidense Uber abrió aquí un centro de servicio por una razón: la mayoría de los conductores viven cerca, en Seine-Saint-Denis.

Aunque vigilada por el gobierno y muy criticada por los taxistas tradicionales, Uber fue un éxito relámpago en París. En 2015, en Seine-Saint-Denis solamente, 2.700 conductores —casi 80% del total del país— empezaron a trabajar para la empresa californiana. Alrededor de 40% eran desempleados.

El centro de Uber tuvo éxito casi de inmediato: todos los días se forma una larga cola en la entrada. Algunos desean trabajar como conductores, otros requieren consejos sobre contabilidad o información sobre servicios prestados por compañías asociadas a Uber. Y otros aprovechan los cursos gratuitos que ofrece la empresa.

Uno de ellos es Farah Abdellah, un inmigrante marroquí de unos 50 años. Durante 23 años se ganó bien la vida como



Farah Abdellah (izquierda) y su compañero conductor, Habib, de Aubervilliers, Francia, aprecian las ventajas de trabajar para Uber.

director de producción en la industria de impresión de textiles. Hace unos dos años, su empleador —Finishtex— quebró y dejó a Abdellah sin empleo. Uber le ofrece una trayectoria diferente. “Trabajar como conductor independiente es una manera muy buena de cambiar de carrera. Y esta empresa tiene una reputación internacional, así que no hay nada que no sea positivo”.

Para muchos franceses, “uberización” es una mala palabra. Significa trabajos mal remunerados en un mundo de contratistas independientes sin protección. Pero la mayoría de los visitantes del centro de Uber tienen una visión optimista. “Mi sueño siempre fue abrir mi propia empresa”, comenta Abdellah. “Preferiría ser un pequeño empresario. Seguiré buscando trabajo en mi campo”.

Después de un día al volante, Abdellah hace un balance: “No es como me imaginaba. Estar sentado en el auto todo el día no es tan fácil. Será una solución pasajera, pero por lo menos tengo trabajo otra vez”.

Más que en otras ciudades, ser conductor de Uber en París tiene una dimensión social. “Muchos de nuestros conductores nunca entraban en la ciudad. Ahora salen de barrios grises y hablan con parisinos de toda condición social. Les da una perspectiva distinta y más confianza: se dan cuenta de que pueden escapar de los suburbios”, explica uno de los empleados del centro.

Uber bien podría ser uno de los creadores de empleo más grandes de Seine-Saint-Denis. A pesar de las promesas, el gobierno no ha logrado resolver el problema del desempleo allí. “Ahora esta empresa privada está haciendo lo que debería hacer el gobierno”, explica Abdellah.

Hay otra razón más sutil por la cual Uber atrae a los habitantes de los suburbios. El código postal de la zona —93— simboliza vivienda social, violencia y pobreza. “Mucha gente que está en esta oficina busca trabajo desde hace mucho tiempo. Cuando un empleador ve ‘93’, arroja el currículum a la basura, aun si estamos perfectamente calificados”, explica con irritación Abdellah. “Pero Uber, no”.

Nota y fotografía: Stefan de Vries

Incluir a todos los trabajadores

Una correcta combinación de políticas significa buenos empleos dentro y fuera del país

Frances O'Grady

EN GENERAL, el voto británico a favor del Brexit se ha interpretado como un abandono de la globalización. Este resultado demuestra el indudable cuestionamiento del antiguo consenso político de que la globalización es buena para todos. Aunque previamente al referendo el debate se concentró en la inmigración, el resultado puso de relieve interrogantes más amplias acerca de los otros dos pilares de la globalización: los flujos transfronterizos de bienes y dinero. Las zonas del Reino Unido donde en los últimos 30 años han desaparecido los empleos manufactureros, votaron abrumadoramente por la salida de la Unión Europea; fuera del Londres más próspero y de la zona del sudeste, menos de una de siete áreas locales prefirió permanecer.

En Estados Unidos, el impacto del comercio internacional en los empleos y salarios tuvo gran importancia en el debate presidencial. Mientras se divaga sobre el auge de la antiglobalización, es más pertinente preguntarse por qué no se ha debatido mucho sobre sus ganadores y perdedores, y si se puede redefinir la globalización para que favorezca a todas las personas.

Los sindicalistas son importantes en estos debates. Somos internacionalistas instintivos y tradicionalmente apoyamos los acuerdos comerciales justos y la cooperación multinacional. Debido a nuestros valores, también consideramos el efecto de cualquier idea, política o tendencia en los empleos, salarios y derechos de los trabajadores.

Se debe definir la globalización para evaluarla. Una de las características de la economía mundial en los últimos 30 años es el gran aumento del comercio mundial, y 1988–2008 se considera un período de “auge en la integración del comercio mundial”, impulsado por el fin de la Guerra Fría, el ingreso de China en los mercados globales y la reducción de las barreras comerciales en el mundo (Corlett, 2016).

No solo aumentó el volumen del comercio internacional de bienes y servicios durante ese período, también lo hizo significativamente el flujo internacional de capital. Muchos países redujeron o eliminaron los controles sobre las entradas y salidas de capital con la idea de impulsar el crecimiento económico. Si bien



Frances O'Grady es Secretaria General del Congreso de Sindicatos del Reino Unido.

para muchos el aumento del comercio mundial —al menos luego del ingreso de China al mercado mundial— ha sido inevitable, el incremento de los flujos financieros en todo el mundo fue una clara decisión de política.

¿Qué suerte han tenido los trabajadores después de este aumento significativo de bienes y dinero? Al mismo tiempo, han mejorado las condiciones de vida para muchos en los países más pobres. El rápido crecimiento económico en China, el país más populoso del mundo, redujo la cantidad de personas con menos de USD 1,90 al día en más de 1.000 millones entre 1981 y 2012. Según el economista Branko Milanović, la gente de muchos países pobres ha aumentado considerablemente su ingreso.

Aunque es loable que se haya aliviado la pobreza absoluta, como sindicalistas, nuestros objetivos también incluyen la búsqueda de una mayor igualdad. Al respecto, si bien se ha reducido la desigualdad entre los países, mundialmente dentro de estos ha aumentado.

Por ejemplo, pese a las actuales tasas de empleo récord británicas, el alto desempleo —un promedio de 11% entre 1980 y 1988— dejó profundas huellas en materia de salud deficiente y escasas perspectivas de trabajo en varias comunidades afectadas por la pérdida de empleos manufactureros. En 1980, estos constituían el 25% de los puestos de trabajo; ahora equivalen a menos de 10% (ONS, 2016).

La competencia global aún afecta a muchos trabajadores manufactureros, como los de la industria siderúrgica británica. Aunque la mayor exposición a los mercados chinos ha reducido el precio de los bienes de consumo del Reino Unido, los trabajadores de las industrias que compiten con China han sufrido un desempleo más prolongado y salarios más bajos, y los peor pagados se han visto más afectados (Pessoa, 2016).

Los salarios de los trabajadores británicos se han estancado en el tiempo, con un cambio de empleos de mayor calificación y mayores salarios, incluida la manufactura, a empleos con salarios más bajos en el sector de servicios. Pero en los últimos años, el efecto de la crisis financiera ha ocupado el primer plano, en el cual el Reino Unido ha sufrido la mayor



caída en los salarios promedio reales de todos los países de la OCDE, excepto Grecia. Como se sugiere en “Neoliberalismo: ¿sobrevivido?” de la edición de junio de 2016 de *F&D*, las afirmaciones de que la apertura financiera originaría un crecimiento más estable se habrían sobreestimado significativamente, ya que la liberalización de la cuenta capital ha aumentado la volatilidad y desigualdad económicas. Antes de la crisis financiera, la deuda *privada* aumentó insosteniblemente en Estados Unidos y en los países más pequeños como el Reino Unido, Irlanda y España, y cuando surgió la crisis la integración progresiva del sistema financiero la propagó con rapidez por todo el mundo.

Considerar el deterioro de los empleos y salarios en los últimos 30 años solo como el resultado de los riesgos de la globalización es exculpar a los gobiernos nacionales. A menudo los políticos internos han parecido ser impotentes ante las tendencias globales. Pero sus decisiones de política económica han marcado una enorme diferencia en las perspectivas de los empleos y salarios.

En el Reino Unido, la desigualdad creció rápidamente en los años ochenta (véase el gráfico), con un fuerte crecimiento en el ingreso del tramo superior, más lento en el mediano y plano en el inferior. La globalización del comercio y las finanzas influyó, pero los crecientes diferenciales de ingresos se exacerbaban en dicha década con una serie de cambios en impuestos y beneficios. Las medidas redistributivas de los años 2000 evitaron el aumento de la brecha, pero no la eliminaron.

Los ataques a los derechos de negociación colectiva debilitaron progresivamente una de las protecciones más importantes contra la desigualdad. Los países con mayor cobertura de acuerdos de negociación colectiva tienen menor desigualdad salarial, entre trabajadores de alta y baja calificación, entre mujeres y hombres, y entre trabajadores con contratos fijos y temporales (OIT, 2016).

Como sindicalistas, en los debates sobre globalización debemos recordar a nuestros propios gobiernos que tienen el poder de mejorar la vida de los trabajadores. Esto significa estimu-

lar la inversión necesaria para recuperar los empleos de alta calidad desaparecidos, y habilitar y alentar a los sindicatos para que continúen protegiendo los derechos y los salarios. Dado que los salarios convergen globalmente, existen nuevas oportunidades para que los sindicatos se unan internacionalmente, garanticen el reparto más justo de las ganancias, y se manifiesten frente a un trato injusto de los trabajadores.

Si bien se ha reducido la desigualdad entre los países, dentro de cada país ha aumentado.

A nivel internacional, debemos juzgar cada propuesta —ya sea de mayor apertura en el comercio o mayor cooperación en la tributación— según su posible efecto en los empleos, derechos y niveles de vida de los trabajadores. En el Congreso de Sindicatos, nos opusimos firmemente al Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (ATCI) por su posible efecto adverso en la distribución equitativa de las ganancias de un mayor comercio; en los servicios públicos de los que depende mucha gente, y en el espacio de políticas para que los gobiernos elegidos democráticamente reglamenten sobre protección laboral, ambiental y del consumidor. Aún sostenemos que conservar la dimensión social y el acceso a la apertura del mercado único de la UE sigue siendo la mejor forma de mantener los buenos empleos británicos cuando dejemos la Unión Europea.

Insistimos en que las cosas también pueden cambiar a nivel internacional. El positivo reexamen de la liberalización de la cuenta capital y la consolidación fiscal ha puesto de relieve la interrogante sobre cómo las finanzas mundiales pueden favorecer mejor la economía productiva, y la conveniencia de adoptar un enfoque internacional que permita que los gobiernos persigan ese objetivo en sus propios países. Según muchos, las reformas de la era Bretton Woods luego de la Segunda Guerra Mundial tenían ese objetivo, durante un período en que la gente mejoró significativamente su nivel de vida. Los sindicatos participaron activamente en el logro de ese consenso; nuestro objetivo es nuevamente ayudar a crear una globalización para los trabajadores. ■

Referencias:

Corlett, Adam, 2016, “Examining an Elephant” (Londres: Resolution Foundation).

Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2016, “If You Want to Tackle Inequality, Shore Up Collective Bargaining”, blog, 3 de marzo.

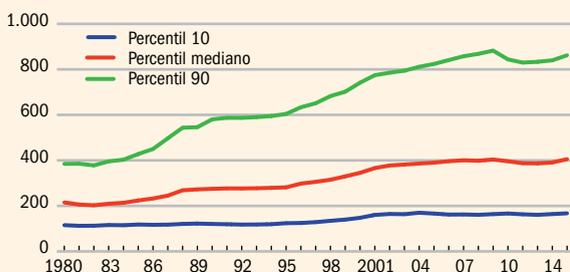
Oficina de Estadísticas Nacionales, *Labour Market Statistics*, septiembre de 2016.

Pessoa, João Paulo, 2016, “International Competition and Labor Market Adjustment”, *Centre for Economic EP Discussion Paper 1411* (Londres).

Más en lo más alto

Los ingresos familiares británicos aumentaron rápidamente en el grupo con ingresos más altos y se mantuvieron sin variación en el grupo de los más pobres.

(Ingresos familiares reales semanales del Reino Unido, libras, precios de 2013/14)



Fuente: Datos de Ingresos de IFS en el Reino Unido disponibles en https://www.ifs.org.uk/tools_and_resources/incomes_in_uk.

Nota: Costos expresados como el equivalente para una pareja sin hijos usando la escala de equivalencia modificada de la OCDE.

Una cucharada de azúcar



Una cuidadora infantil juega con niños en una guardería en West Hoxton, Nueva Gales del Sur, Australia.

Florence Jaumotte, Ksenia Koloskova y Sweta Saxena

La inmigración, tanto de alta como de baja calificación, eleva los ingresos y aporta amplios beneficios a las economías avanzadas

La *legenda*: Cuando alrededor del siglo VIII d. C. los parsis huyeron de Irán tras la conquista árabe y llegaron a la India en busca de refugio, el gobernante local les obsequió una copa de leche llena hasta el borde, como forma de mostrarles que esa tierra no podía en modo alguno alojar más personas. El líder parsi respondió echando azúcar dentro de la leche para mostrar que los extranjeros podían enriquecer a la comunidad local sin desestabilizarla, disolviéndose dentro de la sociedad como el azúcar en la leche y endulzándola sin perturbarla (*NPR*).

La realidad actual: La migración se ha convertido en un tema candente en todo el mundo, especialmente a raíz de las nuevas oleadas de refugiados. En los periódicos abundan las fotografías de gente que huye de su patria, pero una amplia y creciente población inmigrante ya vive en las economías avanzadas (véase gráfico 1). Los inmigrantes adultos representan entre 15% y 20% de la población en edad laboral de muchas economías avanzadas, y 25% o más en algunos países anglosajones, como Australia, Canadá y Nueva Zelanda. A ellos se debió la mitad del crecimiento de la población de edad activa en las economías avanzadas entre 1990 y 2015, y las Naciones Unidas proyectan que en la mayoría de ellas, si no hay más inmigración, el envejecimiento seguirá reduciendo la proporción de trabajadores durante el próximo decenio.

Después de tantos siglos, la pregunta sigue en pie: ¿los inmigrantes endulzan la leche o la desestabilizan?

Costos y beneficios

En las economías avanzadas la inmigración suscita un sentimiento público mucho más negativo que cuando se trata de comercio por dos motivos principales. Primero, las personas suelen percibir la migración como un juego de suma cero: temen perder su empleo o tener que aceptar salarios más bajos. La mayoría de los estudios, sin embargo, señalan que el impacto de la migración en el salario promedio o el empleo de los trabajadores nativos es muy limitado (véase una encuesta en Peri, 2014). Algunos, no obstante, indican que los salarios de los trabajadores poco calificados sí sufren (por ejemplo, Borjas, 2003; Card, 2001). Segundo, las personas nativas temen perder su identidad cultural cuando a los inmigrantes les resulta difícil integrarse. Las encuestas muestran que en Europa las preocupaciones personales acerca de los efectos composicionales de la migración —como el idioma y la cultura— importan mucho más que las económicas, como el empleo (Card, Dustmann y Preston, 2012). Los obstáculos lingüísticos y culturales, junto con la falta de reconocimiento de la formación y la experiencia obtenidas en el extranjero —y en algunos casos una discriminación implícita— pueden impedir la integración de los inmigrantes. Es innegable entonces que en el corto plazo la migración puede conllevar efectos negativos, y a veces el corto plazo puede resultar bastante largo.

En un nuevo estudio, sin embargo, mostramos que los inmigrantes pueden aportar sustanciales



beneficios de largo plazo a los países de acogida, incrementando los ingresos por persona y mejorando los niveles de vida. Por lo tanto, quizá convenga soportar los costos a corto plazo de integrar a los inmigrantes en el mercado laboral y en la sociedad.

El argumento habitual a favor de la inmigración es que aumenta la proporción de personas en edad activa dentro de la población total, ya que los inmigrantes tienden a ser relativamente más jóvenes que los nativos, especialmente en los países receptores donde la población envejece. Por lo tanto, hay más ingresos para compartir entre la población, por ejemplo, a través de los impuestos y las políticas de redistribución. Este es un canal por el cual la inmigración eleva el ingreso por persona, pero no es el más poderoso.

El segundo canal es el impacto de los inmigrantes en la producción por trabajador, o productividad laboral, donde la inmigración incide de diversas maneras.

- Primero, la inmigración puede reducir la productividad laboral, al menos inicialmente, porque al sumarse nuevas fuerzas de trabajo hay menos capital físico disponible por trabajador. La evidencia indica, sin embargo, que con el tiempo el stock de capital se ajusta a tal aumento mediante una mayor inversión.

- Segundo, existe la percepción de que los inmigrantes tienen, en promedio, menos formación que los nativos, lo cual podría también reducir la productividad laboral. De hecho, los inmigrantes son cada vez más de alta y mediana calificación y en muchos países la proporción de personas altamente capacitadas es mayor entre los inmigrantes que entre la población local.

- Por último, los estudios han mostrado que los inmigrantes tanto de alta como de baja calificación pueden ejercer efectos positivos en la productividad agregada a través de diversos canales. Por ejemplo, los *inmigrantes muy calificados* promueven la innovación y elevan la productividad de los trabajadores nativos calificados. Pero los *inmigrantes menos calificados* también pueden aumentar la eficiencia general de la economía, al aceptar empleos para los cuales faltan trabajadores nativos, por ejemplo, en agricultura y enfermería (complementariedad de habilidades). Su presencia también puede alentar a los nativos a mejorar su propia formación y dedicarse a ocupaciones más complejas (mejora de competencias), especialmente las que requieren manejo del idioma y capacidad de comunicación, ámbitos donde ellos poseen una ventaja comparativa (por ejemplo, D'Amuri y Peri, 2014). Un buen ejemplo de

complementariedad es el efecto “niñera”: cuando los inmigrantes poco calificados aumentan la capacidad de prestar servicios domésticos y de cuidado infantil, las mujeres nativas, especialmente las de mayor calificación, pueden participar más plenamente en el mercado laboral (por ejemplo, Cortés y Tessada, 2011).

El interrogante es, no obstante, si estos efectos logran generar un impacto apreciable en la productividad total de la economía. Según se concluye en dos estudios amplios entre países, la inmigración tiene un efecto importante en el ingreso per cápita y en la productividad (Ortega y Peri, 2014; Alesina, Harnoss y Rapoport, 2016). Al abordar ese interrogante, focalizándonos exclusivamente en las economías avanzadas, donde el número de inmigrantes ha sido relativamente grande en relación con la población nativa y la inmigración es un tema controvertido, observamos que la inmigración ejerce algunos efectos clave a largo plazo en esas economías:

- A largo plazo, los inmigrantes ayudan a elevar significativamente los niveles de ingreso per cápita, principalmente a través de una mayor productividad laboral.

- Además de los beneficios asociados con la productividad de los inmigrantes altamente capacitados, la migración de baja calificación aporta beneficios similares, aunque a través de canales diferentes.

- Los beneficios de la inmigración son ampliamente compartidos entre toda la población.

Nueva evidencia

Para llegar a esas conclusiones, utilizamos una nueva base de datos que brinda el número de inmigrantes por origen y nivel de educación en 18 economías avanzadas a intervalos de cinco años durante el período 1980–2010. Las técnicas econométricas permiten analizar el impacto del stock de inmigrantes (en general y por nivel de educación) en el PIB per cápita y la productividad laboral, controlando el efecto de otros determinantes de los niveles de ingreso de los países anfitriones, como el nivel de tecnología, la educación y la estructura etaria de la población, la apertura comercial y efectos fijos de país y de tiempo (una variable representativa de los determinantes específicos del ingreso por persona en cada país y en el tiempo).

Estudiar el impacto de la inmigración a nivel macroeconómico plantea ciertos desafíos. Es difícil separar el efecto directo de la inmigración en el ingreso per cápita de las posibles influencias inversas del ingreso per cápita en la inmigración, como por ejemplo el hecho de que los altos ingresos que ofrecen las economías avanzadas atraigan a los inmigrantes o que los países de ingreso alto puedan controlar la inmigración más rigurosamente. Para abordar esta cuestión, construimos una variable representativa de la migración (una “variable instrumental” en la jerga econométrica) basada únicamente en factores independientes del nivel de ingresos de las economías anfitrionas. Ellos incluyen factores “de empuje” desde las economías de origen —por ejemplo, condiciones económicas y políticas desfavorables— y los costos de inmigración determinados por la distancia geográfica y cultural entre los países de acogida y de origen.

Usando este enfoque, observamos que los inmigrantes sí aumentan significativamente el ingreso per cápita en las economías avanzadas, sobre todo al elevar la productividad laboral. Aunque menor que en estimaciones anteriores, el efecto aún tiende



a ejercer un impacto significativo en la economía: un aumento de 1 punto porcentual en la proporción de inmigrantes dentro de la población adulta puede elevar el PIB per cápita hasta 2% en el largo plazo. Además, tanto los inmigrantes de alta como de menor calificación parecen incrementar la productividad laboral. Los trabajadores altamente calificados aportan talento y conocimiento. La contribución de aquellos con menor calificación tiende a aumentar cuanto mayor sea la complementariedad con las habilidades de la población local. Por ejemplo, observamos que cuando más personas poco calificadas entran en un país, más mujeres nativas se incorporan a la fuerza laboral, presumiblemente porque pueden obtener ayuda para el cuidado de su hogar y de sus niños.

Cabe formular algunas salvedades. Por una parte, el efecto estimado es un promedio entre países, y, en un país particular, el efecto podría ser sensible a una serie de factores, como el tipo de migración (inmigrantes económicos o refugiados), la organización del mercado laboral y el grado de complementariedad entre inmigrantes y nativos. Pero por otra parte el efecto podría ser negativo o menor en el corto plazo al ajustarse la economía y el stock de capital a los cambios en el número de trabajadores inmigrantes.

Cualquiera que sea el efecto promedio en el ingreso por persona de un país, es importante considerar también cómo se distribuyen esos beneficios entre la población. Si todos los beneficios son captados por los propietarios del capital y los altos directivos de las empresas, la población general podría no ser beneficiada y de hecho terminar en peor situación.

Sin embargo, nuestro análisis indica que los beneficios de la inmigración son compartidos en forma amplia, aun cuando quienes desempeñan ciertas ocupaciones podrían resultar inicialmente perjudicados (véase gráfico 2). La migración aumenta el ingreso promedio per cápita tanto del 90% inferior como del 10% superior, si bien la migración de mayor calificación beneficia más a este último segmento, quizá debido a una sinergia más fuerte entre inmigrantes y nativos altamente capacitados. Asimismo, no se observa que la inmigración exacerbe la desigualdad dentro del 90% de la población con menor remuneración.

Una taza más dulce

La migración entraña costos iniciales, ya que la integración puede ser lenta y algunos trabajadores nativos quizá se vean

perjudicados. Pero también aporta beneficios a largo plazo para toda la economía que se comparten en forma amplia, y la clave para aprovecharlos es asegurar la integración de los inmigrantes en el mercado laboral (Aiyar *et al.*, 2016).

Para lograrlo es necesario promover el aprendizaje lingüístico de los inmigrantes y apoyarlos en su búsqueda de empleo; reconocer su formación y experiencia laboral, y allanarles el camino hacia la iniciativa empresarial. Al mismo tiempo, se requieren políticas de mitigación para facilitar la adaptación de la población nativa, por ejemplo ayudándola a mejorar sus competencias o resolviendo cualquier posible congestión en el uso de servicios públicos tales como la salud y la educación.

Japón es un buen ejemplo de un país donde la inmigración ha sido históricamente bastante baja, debido en parte a las barreras lingüísticas y culturales. Últimamente, la inmigración temporaria ha repuntado en respuesta a la escasez de mano de obra al reducirse la población en edad activa, por lo cual las empresas ofrecen capacitación a los inmigrantes.

Con el tiempo, la realidad económica puede vencer la resistencia cultural a la inmigración, y una cucharada de azúcar puede endulzar la leche. ■

Florence Jaumotte, Ksenia Koloskova y Sweta Saxena son, respectivamente, Economista Principal, Economista y Economista Principal en el Departamento de Estudios del FMI.

Este artículo se basa en el estudio de 2016 de las autoras "Impact of Migration on Income Levels in Advanced Economies", de la serie de Notas sobre efectos secundarios publicada por el FMI.

Referencias:

Aiyar, Shekhar, Bergljot Barkbu, Nicoletta Batini, Helge Berger, Enrica Detragiache, Allan Dizioli, Christian Ebeke, Huidan Lin, Linda Kaltani, Sebastián Sosa, Antonio Spilimbergo y Petia Topalova, 2016, *The Refugee Surge in Europe: Economic Challenges*, IMF Staff Discussion Note 16/02 (Washington: Fondo Monetario Internacional).

Alesina, Alberto, Johann Harnoss y Hillel Rapoport, 2016, "Birthplace Diversity and Economic Prosperity", *Journal of Economic Growth*, vol. 21, No. 2, págs. 101–38.

Borjas, George J., 2003, "The Labor Demand Curve Is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, No. 4, págs. 1335–74.

Card, David, 2001, "Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Local Market Impacts of Higher Immigration", *Journal of Labor Economics*, vol. 19, No. 1, págs. 22–64.

———, Christian Dustmann y Ian Preston, 2012, "Immigration, Wages, and Compositional Amenities", *Journal of the European Economic Association*, vol. 10, No. 1, págs. 78–119.

Cortés, Patricia, y José Tessada, 2011, "Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Skilled Women", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 3, No. 3, págs. 88–123.

D'Amuri, Francesco, y Giovanni Peri, 2014, "Immigration, Jobs, and Employment Protection: Evidence from Europe before and during the Great Recession", *Journal of the European Economic Association*, vol. 12, No. 2, págs. 432–64.

Ortega, Francesc, y Giovanni Peri, 2014, "Openness and Income: The Role of Trade and Migration", *Journal of International Economics*, vol. 92, No. 2, págs. 231–51.

Peri, Giovanni, 2014, "Do Immigrant Workers Depress the Wages of Native Workers?", *IZA World of Labor*, 2014:42.

Gráfico 2

Una mano tendida

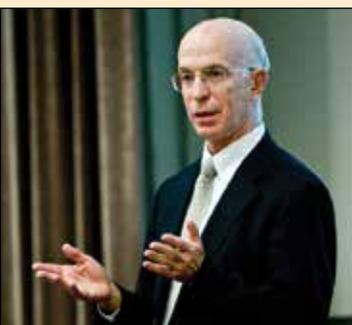
Los inmigrantes elevan el ingreso per cápita, tanto para el segmento más rico del 10% de la población como para el 90% que menos gana.

(variación porcentual por cada aumento de 1% en la proporción de inmigrantes)



Fuente: Cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: La muestra incluye 18 economías avanzadas, 1980–2010.



Ventajas y desventajas

Estados Unidos debería ser el abanderado de la globalización y transformar en ganadores netos a los perdedores del comercio internacional

Alan S. Blinder

DECLARARSE a favor o en contra de la globalización es, en la práctica, un sinsentido: es como defender o condenar la salida del sol. Es algo que escapa a nuestro control. La única alternativa es, o bien disfrutar del calor y del verde de los árboles, o bien quejarse de la insolación y la hiedra venenosa. O crear una fantasía propia, encerrarse con las persianas bajas y fingir que el sol no salió.

Hay gente que prefiere esta última salida. Pero para un Estado-nación, esa opción no existe. Las fuerzas históricas y tecnológicas han impulsado la globalización durante décadas; de hecho, desde que la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial le hicieron dar marcha atrás pasajera pero decididamente. Y estas fuerzas no se detendrán, lo que significa que cada país debe decidir cómo aprovechar las ventajas de la globalización y reducir las desventajas, porque las unas no existen sin las otras.

Nada de esto es una novedad. Desde los tiempos de David Ricardo a comienzos del siglo XIX, los economistas reconocen que a raíz del comercio internacional —quizá la esencia misma de la globalización— hay quien pierde y quien gana. Y los que pierden vienen luchando contra la globalización desde antes de que tuviera nombre. Esa batalla no ha acabado, y ya es hora de que los economistas, por más que apreciemos los beneficios del comercio internacional, prestemos más atención a ese fragor. Quizá los perdedores de la globalización estén pidiendo un trato especial, pero perder la fuente de trabajo es una experiencia especial. Quizá busquen marcar las cartas a su favor, pero de lo contrario, la tecnología y el comercio las marcarán en su contra.

El mundo parece estar cada vez más dividido en dos bandos: los que tienen el talento, la disposición o sencillamente la suerte de cosechar los frutos de la globalización y los que quedan rezagados. Acotar —por no decir mitigar— esa brecha quizá sea el problema económico de nuestros tiempos.

Los economistas recalcan que el comercio internacional es un juego de suma positiva: las ganancias de los ganadores superan las pérdidas de los perdedores. Básicamente, es por eso que todos estamos a favor de su liberalización. Las ganancias netas de la nación (de hecho, de todas las naciones) permiten compensar, en forma de transferencias de los ganadores a los perdedores. Aritméticamente, es posible, *en principio*, que a fin de cuentas todos salgan ganando. Pero eso no es lo que ocurre *en la práctica*. Las transferencias y otros mecanismos amortiguadores rara vez bastan para que los perdedores terminen siendo ganadores netos, incluso en los países de Europa occidental que ofrecen generosas redes de protección social. Estados Unidos apenas lo intenta.

La insuficiencia de esa compensación tiene dos consecuencias principales. Primero, la apertura comercial puede exacerbar la desigualdad del ingreso. El libre comercio tiene muchos más defensores entre los trabajadores mejor remunerados y preparados que entre los menos calificados. No es casualidad: la globalización suele favorecer en mayor medida a los más privilegiados. Segundo, los perjudicados, por ejemplo por los acuerdos comerciales, a menudo se oponen porque no esperan recibir ningún beneficio.

Entonces, ofrecer más ayuda a los perdedores del comercio internacional tiene sentido por razones de equidad (menor desigualdad) y de economía política (más comercio). Las modalidades varían según el país. Los países que ya hacen mucho para ayudar a sus trabajadores a enfrentar el cambio económico —por ejemplo, mediante buenas redes de protección social, políticas laborales activas, programas amplios y eficaces de reorientación laboral, y mercados de trabajo de alta presión— quizá no necesiten programas explícitamente concebidos para ayudar a las víctimas del *comercio internacional*. Pero puede que otros sí.

Estados Unidos decididamente está en esta última categoría. El propósito del programa de asistencia para la adaptación al comercio internacional, lanzado en 1962, es tender una red de protección especial a quienes se quedaron sin empleo. Pero este beneficia a muy pocos trabajadores desplazados. Teóricamente, también debía facilitar la reinserción laboral. Pero el programa parece haberse centrado más en la *asistencia* que en la *adaptación*. Desde hace décadas se debaten otras ideas, como el seguro salarial, pero nunca se han puesto en práctica.

La feroz oposición a la globalización en Estados Unidos, que se manifiesta últimamente en la campaña presidencial, es tan irónica como importante. Es importante porque Estados Unidos sigue siendo el líder mundial en casi todos los aspectos. ¿Quién será si no el abanderado de la globalización? Y es irónica porque Estados Unidos parece estar en una situación ideal para sacarle un partido enorme a la globalización. ¿Qué otro país puede ofrecer la moneda de reserva mundial, o acercársele en términos de flexibilidad de los mercados, competencia interna, creatividad económica, espíritu de empresa y afán de trabajo?

Gracias a estos y otros atributos, Estados Unidos es un ganador casi seguro de la globalización. Con mecanismos capaces de amortiguar mejor los golpes que sufren los perdedores, todo el país saldría ganando. ■

Alan Blinder es profesor de Economía y Relaciones Públicas en la Universidad de Princeton y especialista invitado en la Brookings Institution.

En la riqueza y en la pobreza

El comercio internacional puede empeorar la desigualdad en las economías en desarrollo

Nina Pavcnik

EN LOS últimos 30 años, las economías en desarrollo se integraron cada vez más al mercado mundial. La disminución de los obstáculos comerciales y la mejora de la comunicación y el transporte ayudaron a las empresas a reorganizarse y gestionar sus instalaciones productivas en el exterior, con personal relativamente barato de los países en desarrollo.

Se suele culpar a estos cambios del aumento de la desigualdad y la caída del empleo fabril en las economías desarrolladas, lo que suma al clamor contra el comercio internacional.

En muchas economías en desarrollo la desigualdad del ingreso aumentó en los últimos 30 años, especialmente en Asia. Encuestas de Pew Research Center indican que del 80% al 96% de la población en las economías de mercados emergentes como Brasil, China, India y Vietnam percibe la desigualdad como un problema clave. Sin embargo, solo del 1% al 13% ve al comercio como su principal causante.

Esta impresión coincide con los indicios en las obras analizadas por Goldberg y Pavcnik (2007) de que el comercio contribuyó a la desigualdad en las economías en desarrollo pero no es la causa principal.

Los efectos del comercio en la desigualdad en un país son complejos, ya que se sienten en el salario y el consumo de varias formas, y varían según el contexto. Influye el tipo de integración comercial; la movilidad de los trabajadores y el capital entre empresas, sectores y regiones, y el sector de ingresos al que pertenezcan los afectados. Este artículo destaca observaciones de estudios recientes sobre los efectos dispares del comercio en varias economías en desarrollo.

Ingreso desigual

Los beneficios del comercio suelen ocurrir cuando los países se especializan y el comercio reasigna trabajadores de sectores que compiten con la importación a los sectores exportadores. Esto redundará en menos ingresos para sectores que compiten con la importación y mayor ingreso para los exportadores, al menos en el corto plazo.

El efecto dispar del comercio en el ingreso también actúa en otros planos.

El comercio internacional puede contribuir a la desigualdad del ingreso de trabajadores similares en empresas del mismo sector. Las empresas con mejores resultados tienen más probabilidad de exportar. Dos estudios recientes de Argentina y México muestran que las empresas líderes se benefician de las nuevas oportunidades de exportación y comparten las utilidades con sus trabajadores en

forma de mejores salarios (Verhoogen, 2008; Brambilla, Lederman y Porto, 2012).

Las economías en desarrollo no están en buena posición para afrontar la creciente desigualdad de ingresos y oportunidades.

Además, los trabajadores más calificados de empresas que exportan a países de ingreso alto reciben mejores salarios que los menos calificados. ¿Por qué? Los consumidores de los países de ingreso alto suelen exigir productos de mejor calidad que los de las economías en desarrollo. La producción y comercialización de productos de calidad, a su vez, requiere trabajadores más calificados o más esfuerzo, ahondando la brecha del ingreso entre trabajadores de la misma empresa.

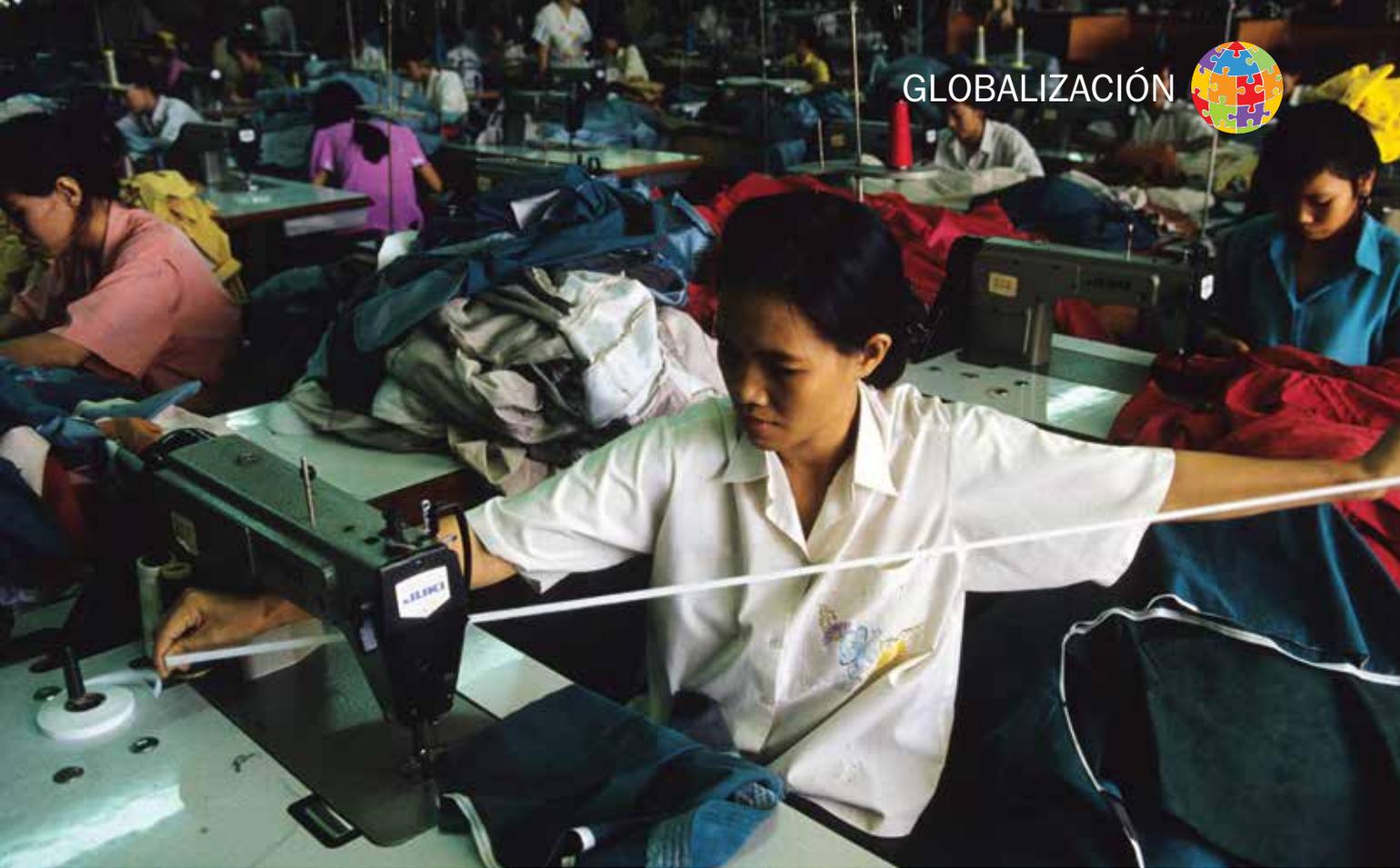
Es importante señalar que, según varios estudios, el comercio tiene efectos desiguales en los diferentes mercados laborales de un país.

Vietnam es un ejemplo. Un tratado comercial firmado en 2001 con Estados Unidos bajó los impuestos a la exportación 23 puntos porcentuales, en promedio. Estas reducciones variaron mucho entre sectores. Las provincias de Vietnam se especializan en diferentes sectores y, en algunas, el empleo se concentraba en los afectados por una gran reducción arancelaria; en otras, esos sectores empleaban poca gente. Por ende, la disminución del costo de exportar afectó desigualmente a trabajadores de distintas provincias.

Un estudio muestra que la pobreza bajó más en provincias cuyos sectores experimentaron una mayor reducción del costo de exportar (McCaig, 2011). La pobreza bajó porque el acceso al mercado estadounidense aumentó la demanda de trabajadores locales y los salarios provinciales, especialmente para trabajadores que cuentan como mucho con educación primaria. Las provincias más beneficiadas ya eran más ricas así que, con el comercio, creció también la desigualdad salarial.

Lo observado en varios estudios sobre Vietnam indica que el comercio internacional genera una brecha de los ingresos entre regiones de un mismo país. Algunas están más expuestas al comercio por lo que producen.

La diferencia de ingresos puede estar firmemente afianzada porque los trabajadores y el capital no circulan libremente y hay poca redistribución entre regiones, especialmente en las economías



Trabajadoras en una fábrica de confección en la ciudad de Ho Chi Minh, Vietnam.

en desarrollo. Por ende, el efecto del comercio en el trabajo varía según cómo influya en la economía local.

El caso de India

Consideremos la experiencia de India, que cuando comenzó a liberalizar el comercio en 1991 albergaba a un tercio de los pobres del mundo. Para 1996, la reforma había reducido las restricciones cuantitativas al comercio y los aranceles de importación del 87% al 37% en promedio. Petia Topalova (2010) analizó los efectos de la reducción arancelaria, que aumentó la competencia extranjera, en diferentes distritos de India.

La pobreza nacional disminuyó en ese período. Pero según el estudio bajó menos en distritos rurales expuestos a más competencia de la importación. La pobreza relativa creció porque los recortes arancelarios redujeron la demanda de mano de obra local, lo que bajó los salarios industriales y agrícolas y perjudicó desproporcionadamente a los hogares pobres. Por último, las familias de los percentiles inferiores 10.º y 20.º de distribución del ingreso sufrieron la mayor disminución relativa del consumo per cápita.

Cabría esperar que la disparidad regional del ingreso se disipe con el tiempo a medida que los trabajadores se muden de zonas asediadas por la competencia externa a regiones de mayor ingreso. Pero esto no pasó. La migración no cambió por la exposición de un distrito a la reforma comercial: menos del 0,5% de los indios de zonas rurales y el 4% de los habitantes urbanos se mudaron por razones económicas en la década posterior a la reforma. La movilidad geográfica fue especialmente baja para aquellos sin educación o de hogares pobres.

¿Por qué no se mudaron más personas?

Mudarse es caro y no suele haber crédito para hacerlo. En las economías en desarrollo como India, la familia y las instituciones como el sistema de castas son una suerte de seguro social informal que inhibe más aún la movilidad. A veces la gente simplemente no sabe que hay mejores oportunidades de empleo en otro lado. O las aptitudes y la experiencia de los trabajadores afectados por la competencia de la importación no son las necesarias en sectores que crecen en otras regiones.

El efecto de la competencia de la importación en el mercado laboral local puede perdurar y empeorar. Un estudio reciente analiza la adaptación de los trabajadores 20 años después de la liberalización arancelaria de Brasil, que redujo los impuestos a la importación a inicios de los años noventa (Dix-Carneiro y Kovak, 2015). Como en India, la reforma redujo el ingreso de los trabajadores de regiones con más competencia de la importación. Pero a diferencia de India, la desigualdad entre regiones bajó porque las regiones más afectadas ya eran más ricas.

Sorprendentemente, el efecto negativo en el ingreso regional se intensificó, pero ¿por qué?

El ingreso local empeoró con el tiempo porque la demanda de mano de obra bajó lentamente a medida que los empresarios reducían personal o cerraban plantas ante la competencia de la importación, tras la depreciación del capital. Luego bajó la demanda de servicios, lo que contrajo aún más el mercado laboral. Igual que en India, los trabajadores no se mudaron de regiones afectadas por la competencia de la importación. Muchos finalmente pasaron al sector informal.

Estos ejemplos ilustran que los obstáculos a la movilidad laboral agudizan el efecto dispar del comercio internacional. Nuevos estudios permitirán entender mejor los obstáculos clave, entre

empresas, sectores o regiones, que impiden que los afectados por la competencia de la importación accedan a empleos en sectores en crecimiento.

Consumo: Pobres contra ricos

La integración al mercado mundial beneficia a los consumidores de las economías en desarrollo al ofrecer importaciones más baratas. También da acceso a bienes que las empresas nacionales no producen, como medicamentos y teléfonos celulares. Algunos beneficios de estos bienes van más allá del simple consumo. Un granjero de Kenia puede usar el teléfono no solo para hablar con amigos sino también para acceder a la banca móvil y los precios de cosechas en mercados lejanos.

Al mismo tiempo, el beneficio del comercio para el consumo puede ser desigual y diferir sustancialmente entre ricos y pobres. Los pobres suelen gastar mayor parte de su presupuesto en bienes comercializados, como alimentos y ropa, que en servicios no comercializados, como vivienda y educación. Un estudio reciente de 40 países, incluidas 12 economías en desarrollo, indica que los beneficios de integrarse al comercio mundial para el consumo son proporcionalmente mayores para los pobres, ya que los precios internacionales promedio de los bienes comercializados bajaron más que los de servicios no comercializados, que suelen consumir los ricos (Fajgelbaum y Khandelwal, 2016).

Pero hay otros factores.

Los efectos podrían depender del tipo de liberalización y los patrones de compra de los hogares con diferentes ingresos. Varias economías de ingreso medio y en transición, como México y Argentina, abrieron sus sectores minoristas a cadenas minoristas extranjeras, política hasta ahora sumamente resistida en India. La experiencia de México indica que aunque los pobres se benefician del ingreso de las cadenas extranjeras, lo hacen menos que las familias más ricas.

Un estudio de próxima publicación muestra que los consumidores mexicanos de todo nivel de ingreso se benefician del ingreso de una cadena extranjera, por los precios más bajos, la mayor gama de productos y las mayores comodidades para comprar, como la ubicación y el estacionamiento (Atkin, Faber y González-Navarro). Pero los beneficios para el consumo fueron mayores para hogares del 20% superior que para el 20% inferior de la distribución de ingreso, porque los más ricos tuvieron más probabilidad de comprar en estas cadenas.

Además, los menores precios de los bienes en frontera no necesariamente se manifiestan en menores precios para los consumidores de mercados apartados. Los beneficios del comercio para el consumo se distribuyen desigualmente dentro de los países debido a la infraestructura deficiente y la poca competencia minorista y mayorista de las economías en desarrollo. Un estudio reciente muestra que los consumidores de zonas apartadas en Etiopía y Nigeria no gozan de muchas ventajas de las importaciones porque los costos de transporte interno y los intermediarios con poder de mercado se llevan la mayor parte de los posibles beneficios para los consumidores (Atkin y Donaldson, 2015).

En suma, el comercio beneficia a los consumidores pero en forma dispar. Como en las economías en desarrollo los pobres

gastan gran parte de su ingreso en productos comercializados, estos aspectos de la desigualdad no deben pasarse por alto.

Asegurar la igualdad de oportunidades

En países como Brasil, China, India y Vietnam la gente muestra firme adhesión al libre comercio, según encuestas de opinión recientes de Pew Research Center.

Esto no significa que deban ignorarse los efectos dispares del comercio y la creciente desigualdad, por el comercio u otros factores. El clamor contra el comercio en economías desarrolladas como Estados Unidos es una advertencia. Al mismo tiempo, las economías en desarrollo no están en buena posición para afrontar el crecimiento de la desigualdad de ingresos y oportunidades. Gastan menos en educación, tienen redes de seguridad social menos firmes y la gente no tiene un acceso equitativo a los bienes públicos. La escasez de oportunidades educativas es especialmente preocupante. En la economía mundial hoy en día hay gran demanda de trabajadores calificados, que se adaptan más fácilmente a los shocks del mercado laboral.

El debate de política debe centrarse en cómo hacer que las instituciones nacionales aseguren la igualdad de oportunidades, especialmente en materia de calidad educativa y movilidad geográfica, y compartir mejor los beneficios del comercio con los rezagados. ■

Nina Pavcnik es profesora Niehaus de estudios internacionales y profesora de Economía en el Dartmouth College.

Referencias:

- Atkin, David, y Dave Donaldson, 2015, "Who's Getting Globalized? The Size and Implications of Intranational Trade Costs", NBER Working Paper 21439 (Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research).
- Atkin, David, Ben Faber, y Marco González-Navarro, de próxima publicación, "Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico", Journal of Political Economy.
- Brambilla, Irene, Daniel Lederman y Guido Porto, 2012, "Exports, Export Destinations, and Skills", American Economic Review, vol. 102, No. 7, págs. 3406-38.
- Dix-Carneiro, Rafael, y Brian Kovak, 2015, "Trade Liberalization and Regional Dynamics", inédito (Durham, North Carolina: Duke University).
- Fajgelbaum, Pablo, y Amit Khandelwal, 2016, "Measuring the Unequal Gains from Trade", Quarterly Journal of Economics, vol. 131, No. 3, págs. 1113-80.
- Goldberg, Pinelopi, y Nina Pavcnik, 2007, "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries", Journal of Economic Literature, vol. 45, No. 1, págs. 39-82.
- McCaig, Brian, 2011, "Exporting out of Poverty: Provincial Poverty in Vietnam and U.S. Market Access", Journal of International Economics, vol. 85, No. 1, págs. 102-13.
- Topalova, Petia, 2010, "Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India", American Economic Journal: Applied Economics, vol. 2, No. 4, págs. 1-41.
- Verhoogen, Eric, 2008, "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector", Quarterly Journal of Economics, vol. 123, No. 2, págs. 489-530.



El “sushi zulú” y otras esperanzas

La globalización no le ha servido de mucho a África

Kumi Naidoo

COMO africano no me puedo oponer a la globalización: me ha traído el sushi. Sudáfrica ha fusionado este manjar con el amor del país por el bistec crudo: “sushi zulú”, se lo llama con orgullo. Conceptualmente, la globalización refleja nuestra visión para África: integración económica, técnica y hasta culinaria, aplicada a nivel mundial. Puede también significar responsabilidad compartida por el bienestar de toda la humanidad.

Pero esa no es la globalización que vemos en África, sino una que enriquece a unos pocos a costa de muchos y donde los intereses extranjeros socavan el control interno.

Reglas injustas

Al principio, las jóvenes naciones africanas esperaban que la Ronda Uruguay de negociaciones sobre el comercio multilateral les ofreciera acceso a los mercados del mundo desarrollado. Pero la élite económica apoyó la sanción de normas que favorecieron a las economías avanzadas y presionó a los países africanos y a otras economías en desarrollo a acatarlas (Kumar, 2002). Los tratados bilaterales de inversión y los acuerdos de libre comercio promovidos por los países más ricos consolidaron su hegemonía y crearon condiciones desiguales de negociación.

Las reglas no nos están beneficiando; nunca lo han hecho.

Treinta años después, los miembros de la Organización Mundial del Comercio siguen sin respaldar un crecimiento inclusivo y sostenible. El fracaso de la Ronda de Doha en 2015 simboliza el desequilibrio entre las economías desarrolladas y en desarrollo (Keating, 2015). Las políticas que protegen a los países industrializados, donde reside la mayoría de quienes dictan las normas, les permitieron convertirse en los gigantes que son hoy. Pero esas economías necesitan alimentarse continuamente y —junto con las economías de mercados emergentes, como China— van ahora tras los recursos y mercados de África.

La demanda de recursos africanos ha impulsado el crecimiento económico del continente: más de 5% por año en promedio durante el último decenio. Pero también ha estimulado la salida de flujos financieros ilícitos por parte de gobiernos extranjeros y empresas multinacionales: USD 850.000 millones entre 1970 y 2008 (UNECA, 2015).

Las políticas que generaron este celebrado crecimiento arraigaron la desigualdad y la pobreza. Durante el último decenio de liberalización del comercio y aumento del producto total, la desigualdad dentro de los países se incrementó (Ortiz y Cummins,



Kumi Naidoo es Director de Lanzamiento de *Africans Rising*. Dirigió *Greenpeace* y *CIVICUS*.

2011). Al competir por empleos en un mercado mundial, los trabajadores hacen bajar los salarios, y la competencia entre países puede implicar recortes del gasto social y una tributación menos progresiva.

Pese a que las cifras oficiales sobre la pobreza mundial han mejorado durante los últimos 50 años, 48,5% de los africanos viven con menos de USD 1,25 por día. La mitad del continente —500 millones de africanos— vive en condiciones de pobreza absoluta, dos tercios viven con menos de USD 4 por día, un 90% está por debajo del nivel de la clase media, es decir, quienes viven con un ingreso de USD 10 a USD 20 diarios.

No todo se reduce a los ingresos. Los africanos sobreviven con tan poco porque al menos dos tercios de ellos dependen solo de la agricultura, sin forma

alguna de mejorar su situación. Y el lobo ya está en la puerta. En el mundo, más de 115 millones de acres de tierras cultivables han sido adquiridos por extranjeros, principalmente en África (Kachika, 2011), un proceso de apropiación que ha dejado a millones de personas sin hogar o esclavizadas en su propia tierra y que amenaza la seguridad alimentaria y el sustento de los africanos más pobres.

Miles de millones de perdedores

Nuestra globalización es entonces una historia con muy pocos ganadores y miles de millones de perdedores; de socios con privilegios, desigualdad y un desarrollo reprimido; y de una continua explotación y exclusión. Las reglas no nos están beneficiando; nunca lo han hecho. Pero los gobiernos africanos no se atreven a cuestionar el sistema por temor a perder el bienestar financiero de sus economías.

Los africanos debemos levantarnos y recuperar lo que es nuestro, exigir que nuestros gobiernos sean responsables primero ante nosotros, exponer la corrupción, erradicar la pobreza y reducir la desigualdad combatiendo a la vez el cambio climático y honrando a nuestro bello, generoso y compasivo continente. ■

Referencias:

- Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA), 2015, “Illicit Financial Flows: Report of the High level Panel on Illicit Financial Outflows from Africa” (Addis Ababa).
- Kachika, Tinyade, 2011, Land Grabbing in Africa: A Review of the Impacts and Possible Policy Responses (Londres: Oxfam International).
- Keating, William E., 2015, “The Doha Round and Globalization: A Failure of World Economic Development?” (Nueva York: CUNY Academic Works).
- Kumar, Pranav, 2002, “Impact of the Uruguay Round on the Multilateral Trading System”, en The Reality of Trade: The WTO and Developing Countries (Ottawa: North South Institute).
- Ortiz, Isabel, y Matthew Cummins, 2011, Global Inequality: Beyond the Bottom Billion—A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries (Nueva York: UNICEF).

La evolución alimentaria

Mayor eficiencia y productividad agrícola es clave para la seguridad alimentaria futura

Más de 750 millones de trabajadores agrícolas en todo el mundo producen los alimentos que sustentan a los 7.400 millones de habitantes del planeta.

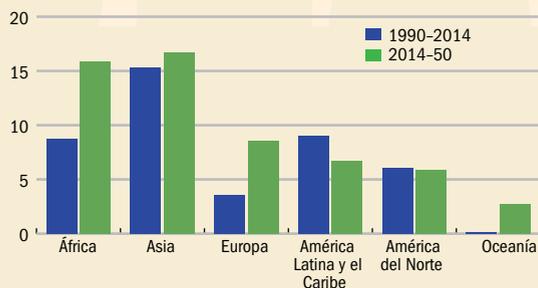
Si bien la producción mundial de alimentos alcanza para sustentar a todos, en muchos lugares la seguridad alimentaria sigue siendo un problema. Debido a que la mayor parte de la producción se destina al consumo interno, los mercados y la distribución están influenciados por factores específicos de cada país, como condiciones meteorológicas, deficiencias de infraestructura y pobreza. Los alimentos representan solo una pequeña parte del comercio mundial, pero la protección de los agricultores nacionales y la soberanía alimentaria siempre han sido puntos de fricción en las negociaciones comerciales.

El rápido crecimiento demográfico, sobre todo urbano, ha superado la producción de alimentos de numerosos países, los

cuales han tenido que recurrir cada vez más a las importaciones de alimentos. Desde 1990, 27 países han dejado de ser exportadores netos de alimentos para convertirse en importadores netos. Para las economías ricas esto no es problema, pero algunos países pobres han tenido que luchar para financiar las nuevas importaciones. Por si fuera poco, en las economías en desarrollo la reciente necesidad de importar alimentos coincide con una caída de precios de las materias primas no alimentarias que ha reducido los ingresos por exportaciones.

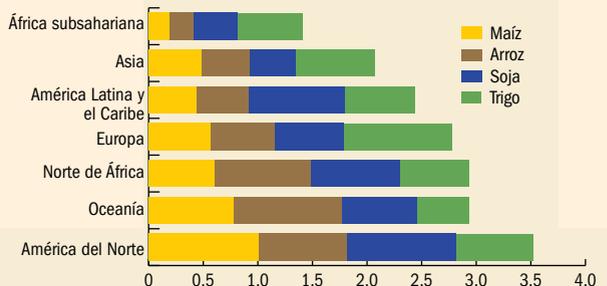
Indudablemente, el número de países que sufrirá inseguridad alimentaria irá en aumento. Si de aquí a 2050 comenzara a utilizarse toda la tierra cultivable disponible, el mundo podría

La creciente urbanización, en particular en África, Asia y Europa, implica que los países dependerán más del comercio, y es posible que algunos países de bajo ingreso tengan dificultades para financiar las importaciones de alimentos. (variación porcentual de la población urbana)



África subsahariana tiene un gran potencial para aumentar la oferta de alimentos mejorando la productividad en las tierras ya cultivadas.

(rendimiento agrícola, en relación con la región con rendimientos más elevados)



750 millones de trabajadores sustentan a los 6.650 millones restantes.



30% de los trabajadores del mundo trabajan en la agricultura



60% de los trabajadores de África subsahariana trabajan en la agricultura

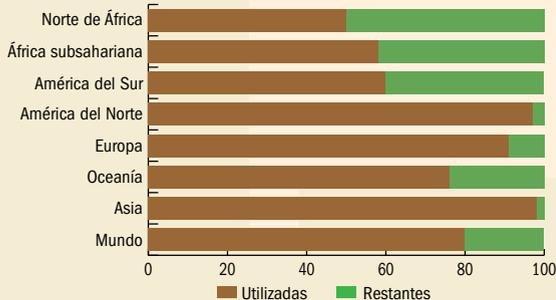
alimentar, en el mejor de los casos, a solo 9.000 millones de los 9.700 millones de habitantes previstos. En esta estimación no se tienen en cuenta las secuelas de la ampliación a gran escala del uso de la tierra: deforestación, pérdida de biodiversidad, degradación del suelo y aumento de las emisiones de carbono, factores que contribuyen al cambio climático y son perjudiciales para la productividad agropecuaria. Los incrementos futuros de la oferta de alimentos deben desprenderse de una mayor productividad de la tierra que ya está cultivada.

La tecnología puede ayudar a que los agricultores aumenten los rendimientos de cultivos de manera sostenible y eficiente. Por ejemplo, el arroz C4, genéticamente modificado, utiliza el agua y el nitrógeno con mayor eficiencia y tiene un rendimiento 50% superior al del arroz convencional. Sin embargo, gran parte del mundo desconfía de la inocuidad de los cultivos genéticamente modificados.

La demanda de alimentos seguirá aumentando junto con la población mundial, y el desplazamiento desde las zonas rurales a las urbanas implica que más países dependerán del comercio para satisfacer esa demanda. El aumento de los ingresos estimulará la demanda de carne, productos lácteos, frutas y verduras. Las soluciones a largo plazo exigen disminuir el consumo excesivo y el derroche de alimentos, eliminar barreras comerciales e impulsar la productividad. Asimismo, los países de bajo ingreso deberían hacer mayores esfuerzos para atraer flujos de capital e inversión al sector agrícola.

Aunque hay margen de expansión, utilizar todas las tierras cultivables disponibles no sería práctico debido a diversas consideraciones sociales y medioambientales.

(tierras utilizadas frente a tierras cultivables restantes, porcentaje)



de todos los alimentos producidos para consumo humano **(1.300 MILLONES DE TONELADAS)** se desperdicia todos los años.

Preparado por Maria Jovanović. Los textos y los gráficos están basados en la sección especial sobre materias primas de la edición de octubre de 2016 de Perspectivas de la economía mundial del FMI.

85% de los alimentos consumidos en 2015 se produjeron internamente . . .

. . . por tanto los alimentos representan tan solo el **8%** del comercio mundial



Principales productores de café



Principales consumidores de café:



DESAPARECIENDO

Ali Alichí

La clase media estadounidense se reduce a medida que los hogares suben o bajan de categoría de ingreso

LA CLASE media estadounidense (hogares con un ingreso real antes de impuestos de 50% a 150% de la mediana nacional) se ha estado contrayendo. Entre 1970 y 2014, la proporción de hogares de ingreso mediano del país se redujo 11 puntos porcentuales (de 58% a 47%). Es decir, la distribución del ingreso en Estados Unidos ha estado polarizándose, o vaciándose, conforme los hogares de ingreso mediano se han ido enriqueciendo o empobreciendo (gráfico 1).

Entre 1970 y 2000 esta polarización fue en general positiva ya que hubo más hogares que ascendieron de categoría de ingreso (ingresos reales, es decir descontada la inflación, superiores al 150% de la mediana) que hogares cuyos ingresos reales bajaron a menos del 50% de la mediana. Pero desde 2000 esta tendencia se ha invertido.

Pasar a un grupo de ingreso más bajo es grave para los hogares, especialmente en un momento en que el ingreso medio real se ha estancado. Este vaciamiento de la clase media ha perjudicado a la economía en los últimos años porque ha frenado el consumo, el principal motor del crecimiento estadounidense. Un menor consumo en la economía más importante del planeta también afecta a sus socios comerciales y a muchos otros países vinculados

indirectamente en razón de las cadenas mundiales financieras y de producción.

Tendencias de la clase media

Una economía sólida necesita un consumo y una inversión fuertes para funcionar bien. Los hogares de bajo ingreso tienen una escasa capacidad de consumo y ahorro. Los hogares de ingreso alto ahorran mucho, pero, en relación con sus ingresos, consumen muy poco. Los hogares de ingreso mediano proporcionan un equilibrio fiable para la sociedad. En Estados Unidos, la clase media no solo es responsable de la mayor parte del consumo, sino que también aporta la mayor parte del capital humano y el capital físico, como viviendas y automóviles. De ahí que la reducción de la clase media perjudique a la economía.

Esta variación de 11 puntos porcentuales en la proporción de hogares de clase media de Estados Unidos desde 1970 representa, en parte, progreso económico. Casi la mitad de estos hogares ascendieron en la curva de distribución del ingreso, mientras que la otra mitad descendió durante ese período. Pero la tendencia a largo plazo oculta un deterioro desde el comienzo del siglo. La mayoría de hogares de ingreso mediano ascendieron en la escala entre 1970 y 2000, pero desde 2000 solo 0,25% de

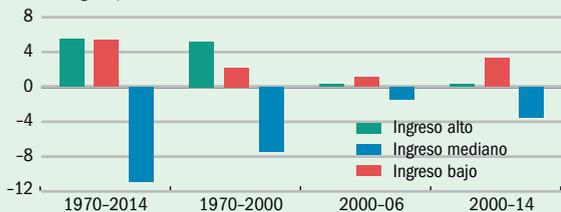


Gráfico 1

Desapareciendo

La proporción de hogares de ingreso mediano en Estados Unidos ha estado contrayéndose desde 1970.

(variación de la proporción en las clases por nivel de ingreso, porcentaje del total de hogares)



Fuente: Oficina del Censo de Estados Unidos, Encuesta de Población Actual.

Nota: Los hogares de ingreso mediano son los que tienen ingresos anuales, ajustados en función del tamaño del hogar, de entre 50% y 150% del ingreso mediano nacional. Por encima de ese rango están los hogares de ingreso alto y por debajo los de ingreso bajo.

los hogares lo han hecho, en tanto que un asombroso 3,25% de hogares han descendido del grupo de ingreso mediano al bajo.

La proporción del ingreso es un indicador indirecto del peso relativo de un grupo en la economía. Al tiempo que se vacía la clase media, su proporción en el ingreso nacional total disminuye. En Estados Unidos, la proporción del ingreso de los hogares de ingreso mediano cayó de 47% del ingreso total en 1970 a aproximadamente 35% en 2014. Esta reducción se corresponde con el aumento de la proporción del ingreso de los hogares de ingreso alto. Mientras tanto, la proporción del ingreso de los hogares de ingreso más bajo ha permanecido estancada a lo largo de todo el período: alrededor de 5% del ingreso nacional total. Los escasos aumentos salariales en años recientes —debido en parte a la lenta recuperación tras la crisis financiera mundial pero también a la menor movilidad laboral— es otro factor que ha contribuido a estas tendencias (Danninger, 2016).

Desigualdad y polarización

La creciente desigualdad del ingreso ha sido muy estudiada, pero no así la polarización, que mide el desplazamiento de la distribución del ingreso de la mitad hacia los extremos. La desigualdad del ingreso mide la separación entre esos extremos, o la brecha entre los grupos de ingreso bajo e ingreso alto.

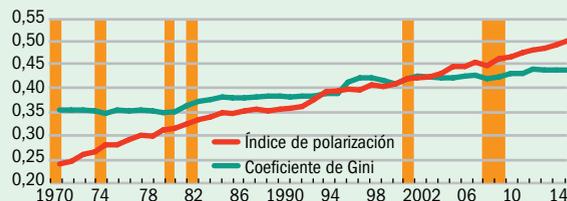
La desigualdad del ingreso suele medirse con el coeficiente de Gini, que estima la dispersión estadística en la distribución del ingreso de los hogares. Un índice similar mucho menos conocido mide la polarización del ingreso, al estimar la ponderación relativa de la población de hogares con ingresos cercanos a los extremos (polos) de la distribución. El índice de polarización varía entre 0 y 1. Es 0 cuando todos los hogares tienen el mismo ingreso. Aumenta según haya más hogares próximos a los dos extremos de la distribución, y es igual a 1 cuando algunos hogares no tienen ingresos y los otros tienen el mismo ingreso (diferente de 0). El gráfico 2 muestra que la polarización ha crecido más rápido que la desigualdad desde 1970, al comparar el índice de Gini con el índice de polarización. Además, mientras que el coeficiente de Gini casi no ha variado desde 2000, el índice de polarización ha seguido aumentando, lo que hace pensar que el vaciamiento de la clase media en los últimos años quizá sea más preocupante, desde el punto de vista social y económico, que la desigualdad.

Gráfico 2

Rápida polarización

Aunque el crecimiento de la desigualdad se ha estabilizado, la polarización del ingreso continúa aumentando en Estados Unidos.

(coeficiente de Gini e índice de polarización)



Fuentes: Oficina del Censo de Estados Unidos, Encuesta de Población Actual; y cálculos del autor.

Nota: El coeficiente de Gini mide la desigualdad del ingreso. Cuando el coeficiente es 0, cada hogar tiene el mismo ingreso; cuando es 1, un solo hogar tiene todo el ingreso. El índice de polarización mide el movimiento del ingreso desde el segmento medio hacia los segmentos superior e inferior. Es igual a 0 cuando todos los hogares tienen el mismo ingreso, y es igual a 1 cuando algunos hogares no tienen ingresos y los otros tienen el mismo ingreso (distinto de 0). Los datos sobre el ingreso están ajustados en función del tamaño del hogar. Las franjas sombreadas indican una recesión.

Un fenómeno de amplia base

Definimos la clase media como hogares con ingresos entre el 50% y el 150% de la mediana del ingreso real, pero no hay definiciones consensuadas sobre qué constituye clase media. Nuestra investigación muestra que el vaciamiento de la clase media ocurre de igual forma si se utilizan supuestos razonables alternativos sobre las bandas superiores e inferiores alrededor de la mediana del ingreso que se utilizan para definir el ingreso mediano. Por ejemplo, entre 60% y 225% o entre 75% y 125% de la mediana del ingreso.

Adoptamos una definición relativa de clase media en la que los ingresos de los hogares de cada año se comparan con la mediana del ingreso de ese año. Otra definición podría utilizar límites salariales absolutos en dólares que no son necesariamente la mediana del ingreso. Las tendencias de vaciamiento son similares cuando se utilizan niveles absolutos.

Del mismo modo, si se excluyen los hogares en el 1% más alto de la distribución del ingreso y si el análisis se realiza en función de edad, raza o nivel educativo, los resultados son parecidos: la polarización del ingreso ha aumentado mucho durante las cuatro últimas décadas. La única excepción son los hogares encabezados por mujeres. En este grupo, la polarización ha decrecido algo desde 1970, aunque en los últimos años, estos hogares también han registrado una mayor polarización del ingreso.

Perjuicios económicos

Cuando los hogares se desplazan de forma desproporcionada hacia el extremo inferior de la distribución del ingreso, como ha sucedido recientemente, pueden sobrevenir consecuencias sociales y políticas negativas. Este descenso puede ser considerado, por lo general comprensiblemente, como injusto.

La polarización también puede tener consecuencias importantes para la economía en general. Desde 1998, ha afectado mayormente a hogares de ingreso mediano que se desplazaron hacia segmentos de bajo ingreso. En la economía en general, este descenso minó los ingresos y el consumo. Se estima que,

Gráfico 3

Un año perdido

El efecto combinado de la polarización del ingreso y una débil capacidad de respuesta al aumento del ingreso ha generado una pérdida equivalente a un año de crecimiento del consumo estadounidense desde 1999.

(pérdida de consumo, puntos porcentuales)



Fuentes: Universidad de Michigan, estudio de panel sobre dinámica del ingreso; y cálculos del autor.

entre 1999 y 2013, la polarización ha provocado una pérdida equivalente a aproximadamente medio año de crecimiento del consumo: 1¾ puntos porcentuales de pérdida acumulada durante el período (gráfico 3).

Y por si fuera poco, los datos recientes indican que un aumento similar en el ingreso de todos los hogares no genera el mismo aumento del consumo que habría generado hasta hace poco. En jerga de los economistas, diríamos que la propensión marginal al consumo de la economía ha disminuido, pese a las predicciones de que aumentaría al haber más hogares de bajo ingreso. Esto ejerce una mayor presión a la baja sobre el consumo. El consumo total perdido entre 1999 y 2013 debido a una menor reacción del consumo a los aumentos en el ingreso también ha sido estimado en aproximadamente 1¾ puntos porcentuales, o el equivalente a medio año adicional de crecimiento del consumo.

Solo podemos conjeturar acerca de las causas del aumento de la polarización y sus alarmantes consecuencias en la economía general. Una causa podrían ser las políticas tributarias o de inmigración. El avance tecnológico y la menor sindicalización también podrían incidir, así como las recesiones. Las investigaciones futuras deben estudiar estas y otras explicaciones posibles.

Entender las causas de la polarización ayudaría a las autoridades a formular políticas que rompan ese patrón, garanticen un mejor nivel de vida para la mayor parte de la población a lo largo del tiempo y aborden las consecuencias sociales y económicas de la polarización hacia el extremo inferior de la distribución del ingreso.

Un fenómeno mundial

Este artículo se centra en la polarización del ingreso en Estados Unidos, pero el vaciamiento de la clase media parece estar ocurriendo en otros países (gráfico 4). En Alemania y Canadá, la polarización parece más pronunciada que en Estados Unidos en las últimas décadas, mientras que en Francia, Italia y el Reino Unido parece haberse frenado o disminuido (Bigot et al., 2012).

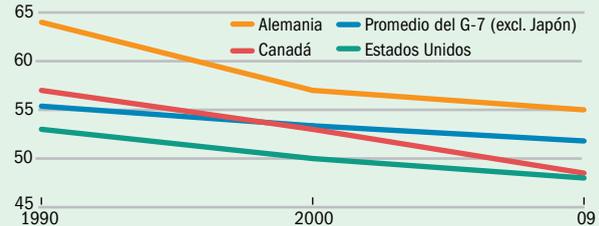
Los datos de las economías de mercados emergentes son escasos, pero el Banco Mundial calcula con regularidad el índice de polarización de muchos países, que muestra en general un

Gráfico 4

Polarización

La clase media se está vaciando en las economías avanzadas, no solo en Estados Unidos.

(porcentaje de la población con ingreso entre 75% y 150% de la mediana)



Fuente: Bigot et al. (2012).

Nota: G-7 es el Grupo de las Siete economías avanzadas: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y el Reino Unido. Los datos agregados del G-7 excluyen Japón.

mayor vaciamiento a lo largo del tiempo. El FMI (2006), por ejemplo, utilizó datos del Banco Mundial para concluir que en ocho de nueve países asiáticos la polarización creció desde mediados de la década de 1990 a mediados de la década de 2000. El mayor aumento en la polarización ocurrió en China y el menor en Sri Lanka. Solo Tailandia registró un descenso durante ese período.

Analizamos datos de Estados Unidos hasta 2014, pero datos sobre ingreso publicados recientemente muestran en 2015 un notable crecimiento de 5¼% en la mediana general del ingreso de los hogares y una reducción en la tasa de pobreza, aunque es poco probable que este sólido desempeño continúe en 2016. En primer lugar, una amplia proporción del aumento corresponde a ingresos no derivados del trabajo, derivados en parte de mayores subsidios directos e indirectos en virtud de la ley sanitaria, que aumentó la disponibilidad de los seguros de salud. Estas políticas dan lugar a un aumento extraordinario del ingreso, que no continúa a menos que las políticas cambien. En segundo lugar, en 2015 hubo una notable creación de empleo, que se espera que se desacelere conforme la economía estadounidense se aproxime a su plena capacidad. El aumento mensual de las nóminas en el primer semestre de 2016 ya fue bastante menor que en 2015, y el aumento del salario medio real también disminuyó. ■

Ali Alichí es Economista Principal en el Departamento del Hemisferio Occidental del FMI.

Este artículo se basa en el documento de trabajo No. 16/121 de 2016 del FMI "Income Polarization in the United States", de Ali Alichí, Kory Kantenga y Juan Solé.

Referencias:

Bigot, Régis, Patricia Crouette, Jörg Muller y Guillaume Osier, 2012, "The Middle Classes in Europe: Evidence from the LIS Data", LIS Working Paper Series 580 (Luxemburg Income Study).

Danninger, Stephan, 2016, "What's Up with U.S. Wage Growth and Job Mobility?", IMF Working Paper 16/122 (Washington: Fondo Monetario Internacional).

Fondo Monetario Internacional (FMI), 2006, "Rising Inequality and Polarization in Asia", en Regional Economic Outlook, Asia and Pacific (Washington, septiembre).



CALIDAD sacrificada

Un hombre trabajando en un viñedo en Perdriel, Mendoza, Argentina.

Natalie Chen y Luciana Juvenal

EL COMERCIO internacional se derrumbó tras la crisis financiera mundial, con una contracción nominal del 30% entre el tercer trimestre de 2008 y el segundo de 2009. Aun tomando en cuenta la inflación, la caída fue un enorme 18%.

Según otro indicador —el coeficiente comercio mundial/PIB—, la reducción fue similar. Esto se debe a que la crisis afectó de manera desproporcionada el comercio en bienes de consumo durables y de inversión, que representan una gran proporción del comercio mundial, pero una fracción pequeña del PIB mundial.

Sin embargo, el hecho de que los consumidores compraran menos no parece la única causa de la caída del valor de las importaciones y exportaciones mundiales. Analizando las exportaciones de vinos de Argentina, presentamos datos empíricos que indican que el valor del comercio mundial nominal (sin tener en cuenta la inflación) bajó también porque los consumidores optaron por bienes más económicos y de menor calidad.

El apretón de la recesión

Cuando el ingreso cae, como suele ocurrir en una recesión o una crisis, los hogares consumen menos. Como parte de lo que consumen es importado, cae también la demanda de productos extranjeros. Sin embargo, ese ajuste de cinturón no afecta únicamente la cantidad, sino también el *tipo* de consumo. En particular, como el consumo de bienes de mejor calidad suele ser más sensible a los cambios en el ingreso, una reducción repentina de este puede

generar un sacrificio de la calidad: los hogares de los países afectados no solo reducen la cantidad de bienes que consumen, sino también su calidad. Esto provoca una mayor contracción en las importaciones de mayor calidad. Eso fue lo que ocurrió con el vino argentino.

No es fácil medir la calidad porque no existe ningún indicador que permita comparar entre distintos tipos de bienes. No obstante, sorteamos ese obstáculo concentrándonos en la industria vitivinícola, cuyos productos son evaluados regularmente por expertos reconocidos. Utilizamos esas calificaciones como indicador directamente observable de la calidad y las combinamos con un conjunto único de datos sobre productores argentinos con información sobre valores y volúmenes de exportación de distintos vinos por empresa y por destino. Los datos confirman un sacrificio de la calidad y sugieren que el cambio en la composición de calidad de las exportaciones explica hasta 9 puntos porcentuales de la caída del valor del comercio de vinos argentinos registrada durante la crisis.

Desempeño espectacular

Desde principios de la década de 1990, la industria vitivinícola argentina creció de manera espectacular. A mediados de la década de 2000, el país ya era el quinto productor y el octavo exportador de vinos del mundo. A efectos de nuestro análisis, usamos datos de la aduana argentina. Por cada exportación, registramos el nombre de la empresa exportadora, el país de destino, la fecha de envío, el valor (en dólares) y el volumen (en litros). Los datos son muy

Las exportaciones de vino argentino dan cuenta del cambio de preferencia de los consumidores hacia bienes de calidad inferior luego de la crisis financiera mundial

abundantes porque, además, registramos el nombre del vino (la marca), la cepa (como Chardonnay o Malbec), el tipo (blanco, tinto o rosado) y el año de cosecha. Para evaluar la calidad, usamos las calificaciones de dos fuentes expertas conocidas: la revista *Wine Spectator* y el enólogo Robert M. Parker (hijo). Ambas asignan un puntaje a cada vino, que va de 50 a 100. Un mayor puntaje indica una mayor calidad (véase el cuadro).

Fechamos el episodio del derrumbe del comercio comparando mes a mes el valor de todas las exportaciones de Argentina y el de las exportaciones de sus vinos (en dólares nominales, no ajustados en función de la inflación). Tanto las exportaciones totales como las de vino bajaron desde el punto máximo alcanzado en septiembre de 2008 hasta enero de 2009, y luego comenzaron una recuperación lenta hasta fines de 2009. Definimos que la crisis comenzó en octubre de 2008 y terminó un año después, en septiembre de 2009 (véase el gráfico).

Luego analizamos si las exportaciones de mayor calidad bajaron más que las de menor calidad durante la crisis. Según los datos, antes de la crisis, las exportaciones de vinos de mayor calidad crecieron más, pero la tendencia se revirtió durante la crisis: las exportaciones de bienes de mayor calidad registraron una reducción más abrupta que las de los de menor calidad. En promedio, por cada aumento de una unidad en la escala de calidad se registró una baja de 2 puntos porcentuales en el crecimiento de las exportaciones durante la fase descendente. También concluimos que el colapso del valor nominal de las exportaciones de vinos de mayor calidad respondió en esencia a la caída de las cantidades exportadas, y no a un recorte de los precios, lo que muestra que la crisis afectó sobre todo el lado real de la economía. Tenemos en cuenta todos los tipos de shocks que podrían afectar la oferta y demanda de vinos, desde las condiciones económicas generales comunes a todas las exportaciones de vinos hasta cuestiones empresariales (como la productividad y las restricciones crediticias). También tenemos en cuenta factores específicos de los destinos de las exportaciones, como el crecimiento del PIB, las medidas proteccionistas y los tipos de cambio bilaterales.

Diversos factores explican la caída más pronunciada de las exportaciones de mayor calidad. Primero, concluimos que el sacrificio de la calidad respondió principalmente a una reducción de la demanda agregada inducida por la crisis. Las exportaciones de los vinos argentinos de mayor calidad bajaron más en países más afectados por la crisis, como Estados Unidos y el Reino Unido. En segundo lugar, hay datos que indican que el sacrificio de la calidad fue más agudo en países como Francia e

Crecimiento interrumpido

Las exportaciones totales de Argentina y sus exportaciones de vino aumentaron drásticamente entre principios de la década de 1990 y fines de 2008. Comenzaron a recuperarse en los últimos meses de 2009.



Italia, donde los hogares podían reemplazar los vinos importados por productos nacionales. Los datos muestran también que el sacrificio de la calidad influyó más en las exportaciones de las empresas más pequeñas, que suelen ser productoras muy especializadas en vinos de mayor calidad y suelen verse más afectadas cuando baja el nivel de ingreso de los hogares.

Por último, concluimos que después de la crisis el crecimiento de la exportación se recuperó más en el caso de los vinos de mayor calidad, una vez que la economía mundial comenzó a salir de la recesión. Esto sugiere que el impacto de la crisis en el comercio no fue sino transitorio.

Escenarios alternativos

A fin de evaluar hasta qué punto la calidad explica el comportamiento de las exportaciones de vinos, estimamos la trayectoria de las exportaciones de vino argentino durante la crisis en dos escenarios distintos. En el primero, supusimos que la calidad de todos los vinos exportados había aumentado durante la crisis y había llegado al nivel más alto de nuestro conjunto de datos (un puntaje de 96). En el segundo, usamos el supuesto contrario: que el puntaje de todos los vinos había descendido al más bajo de la muestra (68). Estas hipótesis permiten estimar la cota superior e inferior del desempeño teórico del comercio durante la crisis por cambios en la composición de las exportaciones en términos de calidad.

Obtuvimos los valores proyectados del crecimiento de las exportaciones de cada vino enviado a cada destino y los comparamos con los valores proyectados para cada uno de los dos escenarios. En el primer escenario, que supone un puntaje mundial de 96, las exportaciones totales de Argentina caen un 38,94%, casi 2,5 puntos porcentuales por encima del porcentaje observado del 36,53%. En cambio, en el segundo escenario, las exportaciones caen mucho menos: un 30%. Por ende, estos escenarios opuestos proyectan una diferencia nada despreciable en el desempeño de las exportaciones, de unos 9 puntos porcentuales. Esto sugiere que el desempeño de las exportaciones puede variar mucho entre países especializados en bienes de alta y baja calidad.

Evaluaciones de expertos

Dos importantes expertos en enología, la revista *Wine Spectator* y Robert M. Parker (hijo), basan sus calificaciones en una escala de 50 a 100.

<i>Wine Spectator</i>		Robert M. Parker, Jr.	
95–100	Excelente	96–100	Extraordinario
90–94	Sobresaliente	90–95	Sobresaliente
85–89	Muy bueno	80–89	Superior a la media/muy bueno
80–84	Bueno	70–79	Regular
75–79	Mediocre	60–69	Inferior a la media
50–74	No recomendado	50–59	Inaceptable

Fuente: FMI, 2016.

Aunque presentamos datos empíricos de cada empresa sobre bienes transables, que demuestran el sacrificio de la calidad, nuestro análisis, como cualquier trabajo empírico, tiene varias limitaciones. En primer lugar, como nos abocamos a las exportaciones de vino argentino, no podemos contemplar la posibilidad de que los consumidores de países afectados por la crisis hayan dejado de consumir vinos europeos más caros y optado por vinos argentinos, más económicos, lo que habría evitado que las exportaciones de Argentina bajaran todavía más.

En segundo lugar, como nuestro análisis se centra en un sector específico de un solo país, no sabemos a ciencia cierta si los resultados pueden aplicarse de manera general. Sin embargo, usando otros datos y aplicando distintas metodologías, algunos estudios (como Bems y di Giovanni, de próxima publicación; y Burstein, Eichenbaum y Rebelo, 2005) llegan a conclusiones que coinciden con las nuestras. Esto indica que nuestros resultados podrían aplicarse a otros sectores y países, en cuyo caso sería posible extraer tentativamente algunas conclusiones macroeconómicas de nuestro trabajo.

Primero, puesto que demuestra que la composición del comercio determina el modo en que los flujos comerciales responden a las contracciones económicas, nuestro análisis puede ayudar a autoridades y a economistas a prever el comportamiento de las exportaciones de diversos países durante una recesión. Y, dado que los países más ricos suelen producir productos de mayor calidad, sus exportaciones podrían verse afectadas de manera desproporcionada durante recesiones. (Berthou y Emlinger, 2010, demuestran que los

países especializados en bienes de mayor calidad pierden más comercio cuando la economía mundial está en dificultades). Segundo, la crisis afectó más los volúmenes que los precios del vino exportado, lo que destaca los marcados efectos reales de las crisis financieras. Por último, nuestra investigación puede ayudar a entender los efectos distributivos de las crisis: un sacrificio de la calidad inducido por un shock negativo del ingreso puede afectar el bienestar de los consumidores. Si aprecian la variedad, pero también la calidad, la reducción de la calidad de los productos consumidos reduce el bienestar. ■

Natalie Chen es Profesora Asociada de Economía de la Universidad de Warwick y fue experta invitada del Instituto de Capacitación del FMI. Luciana Juvenal es Economista en el Instituto de Capacitación del FMI.

Este artículo se basa en el documento de trabajo No. 16/30 de 2016 del FMI "Quality and the Great Trade Collapse", preparado por las autoras.

Referencias:

Bems, Rudolfs, y Julian di Giovanni, de próxima publicación, "Income-Induced Expenditure Switching", *American Economic Review*.

Berthou, Antoine, y Charlotte Emlinger, 2010, "Crises and the Collapse of World Trade: The Shift to Lower Quality", *CEPII Working Paper 2010-07* (París: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales).

Burstein, Ariel, Martin Eichenbaum, y Sergio Rebelo, 2005, "Large Devaluations and the Real Exchange Rate", *Journal of Political Economy*, vol. 113, No. 4, págs. 742-84.



El oído nos puede abrir una ventana al mundo

Escuche los **PODCASTS** del **FMI** que presentan a las **mentes más brillantes del mundo** en materia de **Economía y Desarrollo**.

Disponible en **IMF.org** o en su app favorita de podcast.

Montañas de efectivo

Suiza contradice la tendencia mundial manteniendo la tradición del dinero en efectivo

David Pedroza



LOS suizos casi nunca llegan tarde. Pero llevan desde 2010 planificando una nueva serie de billetes, que recién ahora se está emitiendo, y el primer billete ha sido el de 50 francos que circula a partir de este año.

El lanzamiento de esta última serie de billetes suizos coincide con el aumento de la popularidad a nivel mundial de formas de pago alternativas y con la estricta supervisión del dinero en efectivo, en particular los billetes de alta denominación, para prevenir la falsificación y el delito.

No obstante, en Suiza la tradición se impone a la tendencia. El dinero en efectivo sigue siendo el medio de pago preferido y es poco probable que otro lo desbanque en el corto plazo. De hecho, la circulación de los billetes se ha incrementado, pasando de un valor nominal de 40.000 millones de francos en circulación en 2007 a más de 65.000 millones en 2015.

Fünfzig Franken
Schuncanta Francs

Cara y reverso del nuevo billete suizo de 50 francos.

“A pesar de los rápidos avances tecnológicos en materia de pagos, el efectivo no ha sido reemplazado; de hecho, es una opción muy extendida en Suiza”, afirmó este año el presidente del Banco Nacional Suizo, Thomas Jordan.

Un estudio reciente realizado por el Banco de Pagos Internacionales confirma esta tendencia: el coeficiente de pagos con tarjeta de crédito sobre el PIB en Suiza es de solo el 10%, frente al 25% en Suecia y al 34% en el Reino Unido.

Miles de motivos

Otros países están sacando de circulación los billetes de alta denominación, como el de 10.000 dólares de Singapur y el de 500 euros, a raíz de las preocupaciones en torno a la financiación de la delincuencia y la evasión tributaria. Sin embargo, Jordan sostiene “No estamos considerando retirar el billete de 1.000 francos. En Suiza es un medio de pago muy utilizado”. De hecho, la demanda de ese célebre billete, el segundo de más alta denominación en el mundo, después del de 10.000 dólares de Brunei, se disparó cuando las tasas suizas de interés bajaron a niveles negativos en diciembre de 2015. Según el Banco Nacional Suizo, en diciembre de 2015 45.200 millones de francos suizos circulaban en billetes de 1.000, frente a 40.500 millones el año anterior. La nueva serie incluirá un billete de 1.000 francos.

El dinero en efectivo sigue siendo el medio de pago preferido.

Por ser la sexta moneda más negociada en el mundo, el franco suizo es un blanco ideal de los falsificadores. No obstante, es una de las monedas que más trabajo les da.

En su Informe Anual de 2015, el Banco Nacional Suizo sostiene haber confiscado solo 2.400 billetes falsos; o sea, unos seis por cada millón en circulación.

Pero ni siquiera los suizos quieren arriesgarse y han recurrido a una tecnología de avanzada para preservar una tradición de dinero en efectivo y de billetes de alta denominación.

El nuevo ejemplar de 50 francos reúne 15 elementos de seguridad para evitar falsificaciones. Al inclinarlo de una determinada manera, revela el contorno de los Alpes suizos con colores del arcoíris. También, desde un ángulo en particular puede verse una cruz suiza, réplica de la bandera nacional.

En consonancia con la tendencia internacional, los nuevos billetes poseen un núcleo de polímeros comprimido entre dos capas de papel de algodón. Se prevé que tendrán una durabilidad de por menos 15 años.

Lo que importa es el diseño

Puede que los suizos no estén ansiosos por reemplazar el efectivo como medio de pago, pero la cuestión es muy distinta cuando se trata de diseñarlo. La nueva serie se ha apartado



Cara del actual billete de 1.000 francos, y proyectos de diseño del nuevo billete de 50 francos.

de la efigie de célebres personalidades suizas para priorizar conceptos más abstractos y sutiles.

Bajo el lema “las múltiples facetas de Suiza”, cada billete se basa en un concepto diferente desde la perspectiva autóctona. Según el Banco Central, “cada característica se comunica mediante una acción, un paisaje y distintos elementos gráficos”.

El billete de 50 francos, que anteriormente retrataba a la artista dadaísta Sophie Taeuber-Arp (la única mujer de los billetes de la octava serie), ahora tiene como motivo dominante el viento, que simboliza la riqueza de vivencias que ofrece Suiza, representado, en el reverso, por un diente de león y un globo terráqueo delante de un parapentista que atraviesa volando los Alpes. Otras denominaciones representan el tiempo, el agua, la materia y el lenguaje.

El nuevo dinero también incluye características táctiles que ayudan a las personas con discapacidad visual a distinguir las distintas denominaciones.

Aunque el diseño final de la próxima serie aún esté por verse —la emisión del billete de 20 francos está prevista para 2017— es posible decir que Suiza seguirá innovando para preservar sus tradiciones. ■

David Pedroza es Oficial de Comunicaciones en el Departamento de Comunicaciones del FMI.



SHOCKS al BOLSILLO

Los gobiernos deben comprender y gestionar los riesgos para el gasto público y la deuda

Edificios dañados por el terremoto en Christchurch, Nueva Zelandia.

Benedict Clements, Xavier Debrun, Brian Olden y Amanda Sayegh

UNA tarea fundamental del gobierno dentro de la gestión de las finanzas públicas consiste en prever la evolución del ingreso, los gastos, los déficits presupuestarios y la deuda pública. Armados de ese conocimiento, las autoridades pueden determinar si se precisan cambios en la política impositiva y del gasto para mantener la estabilidad económica general.

Sin embargo, la experiencia reciente indica que las finanzas públicas no suelen evolucionar de la manera esperada. Muchas veces, los déficits presupuestarios y los aumentos importantes de la deuda pública provocados por sucesos adversos son mayores que lo previsto. Dicho de otro modo, las finanzas públicas pueden sufrir “riesgos fiscales”, es decir, acontecimientos que desvíen los resultados fiscales de las expectativas y pronósticos. Puede tratarse de acontecimientos macroeconómicos inesperados (como una desaceleración de la actividad económica) o de la materialización de “pasivos contingentes”: obligaciones activadas por un suceso incierto. Estos pasivos pueden ser explícitos, de carácter jurídico (como las garantías públicas para préstamos agrícolas en caso de una mala cosecha), o implícitos, en los que el público considera que hay una responsabilidad del gobierno no pautada por la ley (por ejemplo, rescatar bancos tras una crisis financiera).

Para evitar cuantiosos aumentos imprevistos de su deuda pública que hagan peligrar su política fiscal, es crucial que los países comprendan mejor los riesgos fiscales y su posible gestión.

Riesgos fiscales

A fin de analizar la magnitud y la naturaleza de los riesgos fiscales que enfrentan los países, el FMI realizó un amplio estudio (2016) de los “shocks” fiscales —es decir, del punto en el que los riesgos

fiscales se vuelven realidad y afectan las finanzas públicas— de la deuda pública en 80 países en el último cuarto de siglo. El estudio confirmó que los shocks fiscales son grandes y frecuentes: en promedio, los países sufren un shock adverso del 6% del PIB cada 12 años y un shock fuerte —que les cuesta más del 9% del PIB— cada 18 años (véase gráfico). Dado que esas cifras no son más que promedios, la magnitud y frecuencia de los shocks puede variar significativamente entre países.

Los shocks fiscales tienen varias causas. Las más dañinas son las caídas bruscas del crecimiento económico (shocks macroeconómicos) y los rescates del sector financiero, con un promedio cercano al 9% del PIB por suceso. Pero las demandas jurídicas contra el gobierno, los rescates de empresas estatales en dificultades y los reclamos de gobiernos subnacionales (provincias, estados o ciudades) también tienen grandes costos fiscales, de alrededor del 8% y el 3,5% del PIB respectivamente. Y si bien los desastres naturales, en promedio, cuestan alrededor del 1,5% del PIB, son más frecuentes, y su impacto es mucho mayor en los países propensos a ellos. En algunos casos, los costos fiscales han sido considerablemente mayores, como después del terremoto de Canterbury, Nueva Zelandia, en 2010, y el Gran Terremoto de la Costa Oeste de Japón, en 2011, que costaron cerca del 5% del PIB y 4% del PIB respectivamente. Más allá de los shocks macroeconómicos, la mayoría de los shocks fiscales se originan en pasivos contingentes implícitos, no explícitos.

A pesar de la frecuencia y el costo de los riesgos fiscales, no se los conoce ni se los gestiona bien. Por ejemplo, solo alrededor de un cuarto de los países encuestados publican balances (con detalle de activos y pasivos), y en muchos casos son incompletos. Algo menos de un tercio publica estimaciones cuantitativas del impacto

de distintos cambios en las variables macroeconómicas principales —como el tipo de cambio y la inflación— en las finanzas públicas, y menos de un quinto publica declaraciones cuantificadas de sus pasivos contingentes.

Prácticas óptimas

Los países deberían conocer más cabalmente sus exposiciones fiscales y poner en marcha estrategias integrales para gestionarlas. Esto implica un proceso en cuatro etapas: identificar las fuentes de riesgo fiscal y evaluar su impacto potencial en las finanzas públicas; determinar si corresponde tomar medidas para reducir la exposición fiscal; decidir si debe asignarse presupuesto a riesgos que no pueden mitigarse, y determinar si se requiere un mayor margen de precaución (en forma de una deuda pública más baja) para atender los riesgos que no pueden mitigarse ni recibir presupuesto. El margen de precaución más alto puede permitir a los países absorber la mayoría de los shocks adversos de las finanzas públicas sin necesidad de elevar la deuda a niveles excesivos.

Identificar y cuantificar los riesgos fiscales: Este paso consiste en asignar un número a su magnitud y, de ser posible, estimar su probabilidad. Por ejemplo, Chile, Colombia y Perú realizan simulaciones para estimar los pasivos contingentes asociados con los ingresos mínimos garantizados para contratistas privados en el marco de acuerdos de asociación público-privada.

Suecia utiliza datos sobre precios de mercado y de opciones de compra, y simulaciones, para estimar los precios garantizados. Aun cuando no es posible cuantificarlos, los riesgos pueden clasificarse en categorías (como probables, posibles y remotos) sobre la base de consideraciones acerca de su probabilidad.

Mitigar los riesgos fiscales: La gran variedad de shocks que puede sufrir un país implica que no existe una única solución que permita resguardar las finanzas públicas, sino que deben emplearse diversos instrumentos. La elección de cada uno dependerá de la naturaleza del riesgo, de los costos y beneficios de mitigarlo o adaptarse a él, y de la capacidad institucional. Las medidas de mitigación pueden consistir en controles directos y límites a la exposición fiscal. Por

ejemplo, Islandia limita el nivel de deuda que pueden acumular los gobiernos subnacionales y Hungría restringe la emisión de garantías nuevas. También pueden instaurarse regulaciones o incentivos para reducir comportamientos arriesgados (muchos países, por ejemplo, exigen a los bancos mantener reservas de capital para cubrirse de pérdidas; Suecia cobra tarifas asociadas a riesgos a los beneficiarios de garantías públicas). En algunos casos, los riesgos pueden transferirse a terceros: por ejemplo, adquiriendo un seguro (como hace Turquía para casos de desastre natural). Los gobiernos de los países cuyo ingreso nacional depende de las materias primas también pueden adoptar instrumentos de cobertura para fijar el precio de venta con anticipación y así protegerse de caídas en los precios. Los bonos de México para catástrofes son otro modo de transferir a inversionistas el riesgo de ciertos desastres naturales. En caso de una catástrofe específica, los inversionistas condonan la deuda pública mexicana. Si la catástrofe no ocurre, el gobierno continúa pagando principal e interés, como con cualquier otro bono.

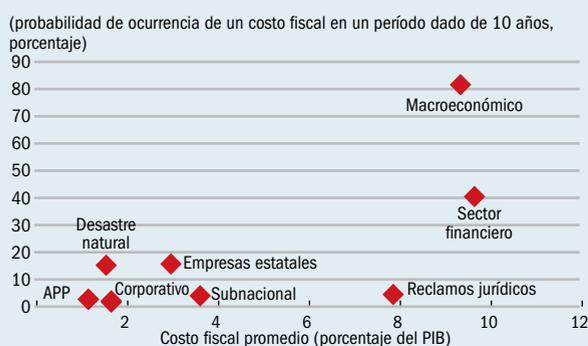
Provisiones presupuestarias: Las autoridades deberían incorporar en el presupuesto los costos previstos de los riesgos más probables (como los créditos garantizados en Estados Unidos y los préstamos estudiantiles incumplidos en Australia), crear un presupuesto de contingencia para riesgos moderados y posibles (como los desastres naturales en Filipinas), y considerar la posibilidad de reservar activos financieros para la eventualidad de que se materialicen riesgos mayores (como el fondo de estabilización de Chile, que acumula dinero cuando los ingresos provenientes del cobre son altos).

Adaptarse a riesgos residuales: Algunos riesgos pueden ser demasiado grandes para cubrirse, demasiado costosos de mitigar, o sencillamente no conocerse con precisión. Por ejemplo, algunos sucesos remotos (como los desastres naturales que ocurren cada 100 años) pueden ser demasiado costosos de asegurar, o los mercados de países con gran exposición a las materias primas pueden no ser suficientemente líquidos o profundos para permitirles cubrirse por completo contra el riesgo de una caída en sus precios. Los gobiernos deben tomar en cuenta esos riesgos al fijar metas a largo plazo para la deuda pública a fin de mantener un margen de seguridad y aun así permanecer dentro de los niveles de deuda definidos por sus reglas fiscales. Para tener una idea del margen necesario, conviene examinar las consecuencias de posibles fluctuaciones de las variables macroeconómicas y fiscales para la trayectoria de la deuda pública. Puesto que esas variables no pueden predecirse con certeza, los países pueden adoptar un abordaje probabilístico para prever la trayectoria de la deuda pública en el marco de la gestión del riesgo fiscal (véase recuadro).

Además, los países deben formular enfoques más sofisticados e integrados para analizar los riesgos fiscales. Los gobiernos deben emplear las herramientas convencionales de análisis de riesgos, que suelen hacer foco en el impacto de shocks plausibles y discretos, y someter las finanzas públicas a pruebas periódicas de tensión fiscal similares a las que se utilizan para sondear la robustez del sistema bancario. Esto permitiría a las autoridades evaluar las consecuencias de diversos tipos de shocks de las principales variables macroeconómicas, como las tasas de interés, el tipo de cambio y los precios de las viviendas. Las autoridades deberían tomar en cuenta la interacción entre los shocks y la materialización de pasivos contingentes relacionados, y sus efectos para

La realidad sujeta a riesgos

Con frecuencia ocurren shocks fiscales onerosos, como los desastres naturales, las recesiones y los rescates del sector bancario.



Fuentes: Bova et al. (2016) y cálculos de los autores.

Nota: APP = Asociación público-privada. "Corporativo" se refiere a entidades privadas no financieras. "Subnacional" se refiere a gobiernos por debajo del nivel nacional e incluye a los estados, provincias y ciudades. Los datos abarcan 80 economías avanzadas y de mercados emergentes desde 1990 a 2014.

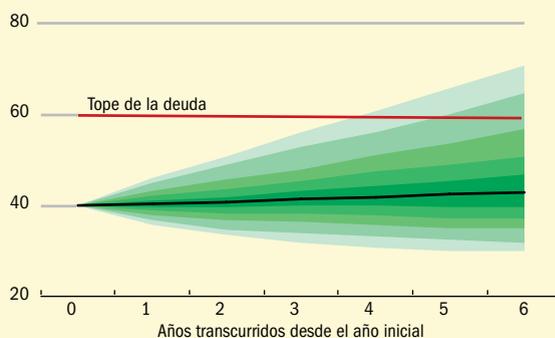
Elaborar proyecciones en tiempos inciertos

La mayoría de proyecciones fiscales suelen partir de un escenario de referencia con determinados supuestos macroeconómicos, por ejemplo, sobre el crecimiento económico. Si la realidad difiere de esos supuestos, las finanzas públicas se verán afectadas. Para tener una idea clara de los posibles resultados, conviene usar gráficos en abanico, con distintas probabilidades para la trayectoria de la relación deuda-PIB desde el punto de partida. Las probabilidades se obtienen mediante estimaciones econométricas de la relación entre distintas variables macroeconómicas y reacciones pasadas de la política fiscal a cambios similares. En general, en los países donde más fluctúan las variables macroeconómicas y fiscales, el rango de resultados posibles es más amplio y hay más incertidumbre.

Esta información puede ser útil para que los países gestionen su riesgo fiscal. En el gráfico, por ejemplo, en un país cuya regla fiscal limita la deuda al 60% del PIB, la relación inicial deuda-PIB es de alrededor del 40%. En la proyección de referencia, se supone que esa relación permanece más o menos estable durante los seis años siguientes. Sobre la base de esa proyección, parece obvio que el país podrá mantenerse por debajo de ese tope del 60%. Sin embargo, por la variabilidad pasada del entorno económico general y su efecto en los resultados fiscales, hay una probabilidad del 15% de que la relación deuda-PIB supere el tope en seis años. Las autoridades pueden usar esa información para decidir si necesitan reducir su coeficiente actual del 40% para garantizar que el país tenga el margen de seguridad

Perspectivas de la deuda

La potencialidad de amplios márgenes en los niveles futuros de deuda ocurre en los países que experimentan grandes fluctuaciones en sus variables macroeconómicas (como el crecimiento económico) y las políticas fiscales. (deuda, como porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos de los autores.

Nota: En este ejemplo, el país de mercado emergente tiene un límite del 60% del PIB para su deuda pública y, en el año base, tuvo una deuda pública equivalente al 40% del PIB. En el sexto año, sin embargo, puede haber muy diversos resultados de deuda (que puede incluso superar el 60%), dada la incertidumbre sobre acontecimientos futuros del entorno económico general y las políticas fiscales.

necesario a fin de permanecer por debajo del tope, tomando en cuenta sus prioridades y su disposición a arriesgarse a superar el tope de deuda.

la liquidez, sostenibilidad y solvencia públicas. Por ejemplo, las pruebas de tensión fiscal podrían hacerse con escenarios similares a lo ocurrido durante la crisis financiera mundial, cuando las finanzas públicas sufrieron los efectos combinados de una crisis financiera y de la vivienda, y una brusca desaceleración económica. En semejante constelación de shocks, el gasto en el entramado de seguridad social puede incrementarse drásticamente al tiempo que caen en picada el ingreso nacional y, por consiguiente, la recaudación impositiva.

Al diseñar estrategias de gestión del riesgo fiscal, los gobiernos también deben tomar en cuenta los costos de mitigarlo. Este análisis debe basarse en datos sobre su probabilidad, sus consecuencias macroeconómicas y las preferencias de la sociedad. Algunos países pueden preferir programas de gastos con beneficios a corto plazo para la población (como inversión pública), al aprovisionamiento de fondos para costear las consecuencias de posibles desastres naturales. Y, en algunos casos, puede no ser conveniente eliminar todos los riesgos. Por ejemplo, acabar con todo el riesgo del sistema financiero podría exigir seguros de depósitos y requisitos de capital que ahogarían el crédito y el crecimiento económico.

Distintas prioridades

Las iniciativas para mejorar el análisis y la gestión del riesgo fiscal deben tomar en cuenta la capacidad de cada país de manejar un análisis sofisticado de supervisión y cuantitativo de sus riesgos fiscales.

Por ejemplo, los países con capacidad limitada en esa área deberían proponerse antes que nada generar balances financieros

elementales, formular reglas generales para la sensibilidad de las finanzas públicas a las principales variables macroeconómicas, y conocer mejor y divulgar sus pasivos contingentes más grandes. Los países de mayor capacidad pueden apuntar a revelar la magnitud y probabilidad de sus pasivos contingentes, y a efectuar pruebas de tensión para estimar su exposición a sucesos extremos.

Las estrategias de mitigación del riesgo fiscal también deben adaptarse a la capacidad. Los países de menor capacidad deben buscar limitar su exposición a garantías, asociaciones público-privadas y otros pasivos contingentes explícitos por medio de controles directos y limitaciones. Los países de mayor capacidad pueden aprovechar mejor la normativa, los incentivos y los instrumentos de transferencia de riesgo, y reconocer y gestionar cualquier exposición a riesgo que subsista en sus presupuestos y planes fiscales. ■

Benedict Clements es Jefe de División en el Departamento de África del FMI, Xavier Debrun es Jefe de División en el Departamento de Estudios del FMI, Brian Olden es Subjefe de División y Amanda Sayegh es Asesora en Asistencia Técnica, ambos en el Departamento de Finanzas Públicas del FMI.

Referencias:

Bova, Elva, Marta Ruiz-Arranz, Frederik Toscani y H. Elif Ture, 2016, "The Fiscal Costs of Contingent Liabilities: A New Dataset", IMF Working Paper 16/14 (Washington: Fondo Monetario Internacional).

Fondo Monetario Internacional (FMI), 2016, "Analyzing and Managing Fiscal Risks—Best Practices", IMF Policy Paper (Washington).

Predicar con el ejemplo

Ashraf Khan

EL GOBERNADOR Bashir parece sorprendido y algo divertido cuando se le pregunta por las fortalezas del directorio de su banco central, una pregunta nunca antes formulada al septuagenario, un avezado funcionario público somalí. “Bien”, dice, apuntando a sus colegas, “desean reconstruir el banco central, así que todos desean participar en esta sesión”.

La sesión en cuestión es un curso de orientación del FMI organizado para el directorio del Banco Central de Somalia en mayo de 2016. El banco central de este país, azotado por la guerra, tiene dificultades para definir sus funciones básicas. Entre los desafíos extremos que enfrenta está una moneda local ampliamente falsificada.

Para algunos, una sesión introspectiva del directorio quizá sea lo último que debe preocupar al banco central. Pero los siete miembros, incluido el gobernador, participaron de manera entusiasta en una evaluación de fortalezas y debilidades del banco y de su directorio. Fue útil:

se aclararon las funciones y responsabilidades de miembros ejecutivos y no ejecutivos, se propusieron estrategias y se perfilaron los requisitos de los informes internos (qué, quién, cuándo), lo que permitió erradicar ineficiencias. Así, el directorio pudo dedicar el poco tiempo de que dispone a temas que requieren su plena atención.

Somalia no es una excepción: los bancos centrales de todo el mundo empiezan a aceptar que el cambio comienza en casa, desde arriba. Los directores toman algunas decisiones clave de un país, y la eficacia de esas decisiones depende de la fortaleza de tales miembros. No es de extrañar que su contratación y selección se sometan a un riguroso control.

Muchos recordarán la medida audaz que tomó el Banco de Inglaterra en septiembre de 2012, cuando publicó la vacante de su gobernador en *The Economist*. El aviso decía que el candidato debía ser “un comunicador sólido, tener buenas habilidades interpersonales y ser una persona de indiscutida integridad y prestigio”.

Un examen crítico es útil para los directorios de los bancos centrales tanto como para los directorios de empresas

La calidad de los directores es fundamental para la eficacia de las decisiones, pero no es lo único. Desde la crisis financiera mundial, los entes reguladores de bancos impulsan evaluaciones obligatorias de los directores de los bancos comerciales, además de los requisitos de experiencia profesional, formación y aptitudes (requisitos de idoneidad). Las evaluaciones suelen ser anuales, realizadas de manera independiente o por expertos externos. Cubren al directorio en su conjunto, sus comités y a cada miembro. El objetivo principal es mejorar la eficacia y la calidad de las medidas que toman los funcionarios clave. El organismo regulador del sector financiero a nivel mundial, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, publicó una actualización de los principios de gobierno corporativo aplicables a bancos en 2015, que incluyó una sección dedicada a la evaluación de directores. Los bancos centrales también pueden participar en evaluaciones del directorio —incluidos los órganos de política, gestión y supervisión— para hacer más eficaz su proceso de toma de decisiones.

Fundamentos

Hay cuatro buenas razones para que los directores de bancos centrales realicen evaluaciones, al igual que los bancos comerciales.

Primero, la psicología y la sociología nos enseñan que un grupo está formado por personas —independientemente de su institución o formación— y expuesto a los peligros del pensamiento colectivo, la arrogancia, la dominación y otras presiones. Sin embargo, la mayoría de los estudios sociológicos y psicológicos no han abordado la tradicional toma de decisiones de los bancos centrales, a pesar de la influencia que tiene la economía del comportamiento. Los economistas del comportamiento, como Daniel Kahneman, Cass Sunstein, Dan Ariely, George Akerlof y Rachel Kranton, han examinado los efectos de estos conceptos psicológicos y sociológicos en, por ejemplo, el contexto de la toma de decisiones de *política monetaria*. En los últimos 20 años, la toma de decisiones colectiva —por ejemplo mediante comités de política monetaria— se ha impuesto a las decisiones unilaterales de los gobernadores de bancos centrales. Un estudio del FMI de 2006 concluyó que es probable que un comité bien diseñado mejore los resultados si se propicia mayor diversidad y variedad de opiniones (Vandenbussche, 2006). El Banco de Pagos Internacionales observó que “directorios o comités de toma de decisiones... se han tornado prevalentes y se han convertido en el objeto de un campo cada más extenso de investigaciones” (BPI, 2009).

Pero aún hay margen para mejorar. Sin llegar al extremo del clásico de Hollywood *Doce hombres en pugna* (sobre lo complejo que es lograr consensos en las deliberaciones de los jurados en Estados Unidos), cuando el tiempo apremia y las personas deben confrontar problemas complejos con consecuencias de gran alcance, puede ser difícil tomar decisiones equilibradas y justas.

En 2014, el Banco Central de los Países Bajos, realizó una de las primeras evaluaciones del directorio de un banco central en el mundo. El gobernador y el directorio ejecutivo crearon una evaluación independiente para medir su interacción y rendimiento. Contrataron a dos expertos externos con experiencia en sociología, dinámica de grupo y gobierno corporativo.

Mediante entrevistas y cuestionarios, ayudaron al directorio a reflexionar sobre su estrategia y su visión, y sobre cómo mejorar la eficiencia de las reuniones de manera práctica. Un resultado concreto fue reemplazar las reuniones de directorio generales por sesiones estratégicas de temas específicos.

Una segunda razón es la complejidad de los bancos centrales. Estos ejecutan diversos mandatos, entre ellos, la estabilidad financiera y de precios, pero también la integridad financiera; algunas veces la protección del consumidor, y en muchas economías de mercados emergentes el amplio pero poco preciso “objetivo de desarrollo”. Como los bancos centrales operan en un entorno en constante cambio, es especialmente importante para esta clase de instituciones hacer hincapié en la evaluación continua y en fortalecer a los principales responsables de las decisiones.

Las evaluaciones de los directorios también pueden ayudar a fomentar la diversidad de género más que la simple fijación de cuotas.

Tercero, los bancos centrales deben predicar con el ejemplo. Los bancos centrales piden a los bancos comerciales que se adhieran a las normas más altas de gestión de gobierno empresarial, lo que incluye evaluaciones anuales de sus directorios. Los bancos centrales deben hacer lo mismo, en Seychelles, por ejemplo, el banco central está realizando esfuerzos para cerciorarse de que puede predicar con el ejemplo, entre otros aspectos en el ámbito de evaluación del directorio.

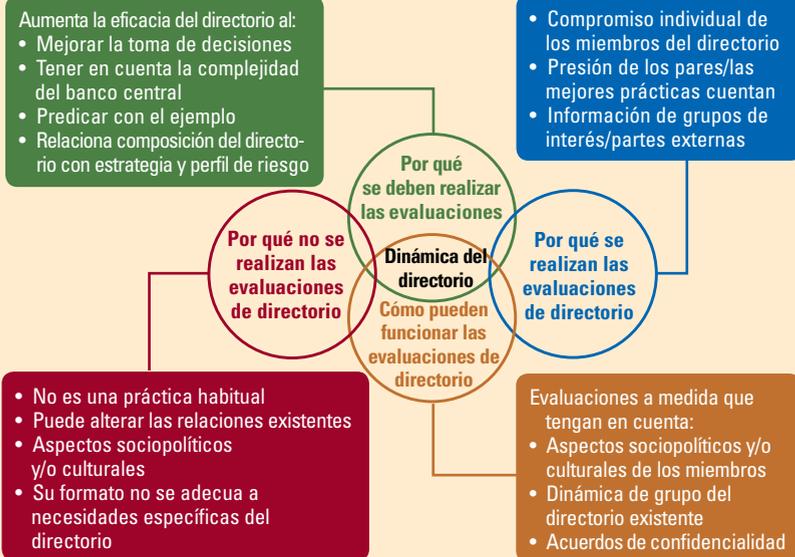
Por último, las evaluaciones de los directorios también pueden ayudar a fomentar la diversidad de género más que la simple fijación de cuotas, y por ende a mejorar la toma de decisiones del directorio. Por ejemplo, en materia de diversidad de género, estudios recientes han revelado que existen correlaciones entre la presencia de mujeres en los directorios y una mayor aversión al riesgo (véase, por ejemplo, Masciandaro, Profeta y Romelli, 2016). Las evaluaciones se enfocan en debilidades y fortalezas y pueden definir áreas de competencia o antecedentes para miembros del directorio, aptitudes compatibles con la visión, las políticas y el perfil de riesgo del banco. Los directorios deben decidir el nivel de riesgo aceptable y asegurarse de que sus miembros se adapten a la estrategia, las políticas y el perfil de riesgo del banco central. Lo importante es identificar a las mejores *personas* para realizar esas tareas.

Consejos, trucos y trampas

Pero las evaluaciones del directorio pueden ser contraproducentes. La dinámica del grupo y la interacción humana en general, son sensibles. Obligar a un directorio a evaluarse puede sacar a luz preferencias personales, ideas e incluso prejuicios que generan incomodidad. Si hay tensión entre el gobernador y otro miembro, posiblemente no quieran analizarlo en una evaluación, si bien no suele salir del seno del directorio. Más

Poner a los miembros del directorio a cargo

Deberían realizarse evaluaciones de directorio, pero con frecuencia no se llevan a cabo.



Fuente: Basado en Ingle y van der Walt (2002).

aún, el directorio de un banco central puede tener representantes de varios grupos y regiones, lo que pone de relieve la importancia del contexto sociopolítico, y cómo este puede tener una fuerte influencia en la dinámica del grupo e impedir una evaluación profesional.

Los miembros a cargo de la auditoría interna, el presidente del comité de auditoría o un director no ejecutivo principal pueden actuar como buenos facilitadores. El responsable del departamento de auditoría interna, debido a su posición independiente, o un secretario del directorio también podrían hacerlo; sin embargo, mucho depende de su idoneidad personal y su posición ante los miembros. Un facilitador interno no debe verse ni ser tratado como un subordinado.

Los directorios también pueden escoger un facilitador externo. Aun así, los miembros deben preparar y hacer un seguimiento de la evaluación, pero la función de facilitador (y la evaluación previa) estaría a cargo del experto externo. Esta persona debe generar confianza en los miembros y gozar de cierta independencia, además de contar con las aptitudes necesarias para verdaderamente facilitar; por ejemplo, un político retirado, un académico de renombre, el funcionario jerárquico de un organismo internacional o incluso un par de otro banco central.

Algunos bancos centrales ya cuentan con supervisión interna. Los bancos centrales suelen tener directores no ejecutivos o un órgano de supervisión separado y la mayoría cuenta con auditores internos y externos. Algunos están sujetos a otras formas de supervisión externa, ya sea una institución tal como un auditor general o una oficina de evaluación independiente. Pero la supervisión formal siempre es diferente de la evaluación del directorio. La supervisión formal verifica que la dirección ejecutiva del banco opere de manera adecuada, y garantiza la rendición de cuentas a los grupos de interés del

banco (gobierno, sector financiero, instituciones internacionales). Sin embargo, una evaluación del directorio es un momento de introspección, en el que se fortalecen los lazos entre los miembros y se impulsa la eficacia de las decisiones *colectivas*. La supervisión formal aporta información, pero en la evaluación los miembros se hacen cargo (véase gráfico).

De cara al futuro

En algunos países las evaluaciones han mejorado las decisiones del directorio al clarificar las funciones y responsabilidades (Somalia) o al mejorar la organización interna (Países Bajos). En otros, las evaluaciones han servido de ejemplo para el sector financiero (Seychelles). Los bancos centrales que ya han realizado evaluaciones del directorio deben compartir su experiencia con colegas de otros bancos centrales, en especial con sus pares más próximos. Las instituciones internacionales y organismos normativos deben tomar

las evaluaciones de directorios como una herramienta adicional de gobierno corporativo. Esto beneficiará los criterios de aptitud e idoneidad y los mecanismos de transparencia y divulgación.

Los funcionarios de los bancos centrales deben entender que no se trata de un ejercicio mecánico de marcar el casillero, de apariencias ni de una reunión o cena anual del directorio. Se trata de una herramienta poderosa que, usada correctamente, puede fortalecer la toma de decisiones de uno de los institutos públicos más respetados. Como señaló Peter Drucker (Drucker, 1973), “la planificación a largo plazo no concierne a las decisiones futuras, sino al futuro de las decisiones del presente”. Las evaluaciones de directorio de bancos centrales pueden garantizar que las decisiones que se toman sean acertadas, ahora y en el futuro. ■

Ashraf Khan es Experto del Sector Financiero en el Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del FMI.

Referencias:

- Banco de Pagos Internacionales (BPI), 2009, “Issues in the Governance of Central Bank” (Basilea).
- Drucker, Peter F., 1973, Management: Tasks, Responsibilities, Practices (New York: Truman Talley Books/E.P. Dutton).
- Ingle, Coral, y Nick van der Walt, 2002, “Board Dynamics and the Politics of Appraisal”, Corporate Governance, Vol. 10, No. 3, págs. 163–74.
- Masciandaro, Donato, Paola Profeta, y Davide Romelli, 2016, “Gender and Monetary Policymaking: Trends, Drivers and Effects”, Documento de investigación del centro BAFFI CAREFIN, 2015–12 (Milán).
- Vandebussche, Jérôme, 2006, “Elements of Optimal Monetary Policy Committee Design”, FMI Documento de trabajo 06/277 (Washington: Fondo Monetario Internacional).

Alegría navideña



Jonathan Tepperman

The Fix

How Nations Survive and Thrive in a World in Decline [Supervivencia y pujanza en un mundo en declive] Tim Duggan Books/Crown, Nueva York, 2016, 320 págs., USD 28 (tapa dura).

Vivimos una época de agitación mundial, plagada de problemas económicos, políticos y sociales aparentemente insalvables. Por doquier se observan grandes desigualdades y muchas se están agravando. Los extremismos mantienen su insistencia y peligrosidad, las dificultades para alcanzar un desarrollo económico sostenible son desesperantes.

Jonathan Tepperman cuestiona, de forma original y oportuna, que estos problemas sean realmente insalvables. En un análisis extenso y detallado, repasa 10 ejemplos de situaciones resueltas por líderes fuertes de forma sorprendente y duradera, la corrupción en Singapur, la inmigración en Canadá, la pobreza en Brasil, etc.

Son historias destacadas y Tepperman las cuenta bien. Al ser editor gerente de la revista *Foreign Affairs*, tiene acceso a personalidades destacadas y ha indagado en las noticias y las investigaciones subyacentes (revelación: cita algunas de mis publicaciones). El libro es de lectura fácil y todos los capítulos invitan a pensar. Imparto un curso en el Instituto de Tecnología de Massachusetts sobre el futuro de la economía mundial, y

tengo previsto utilizar parte de este material en los próximos años. El libro también es un buen regalo de Navidad para amigos y familiares, si lo que desea es que le consideren halagüeño, pero realista, en su entorno social.

Como parte de la conversación, y para no desdeñar el trabajo de Tepperman o su elocuencia, yo propondría tres temas en los cuales todos deberíamos implicarnos más.

Primero: *The Fix* destaca tres casos de éxito económico duradero —países cuyo ingreso per cápita ha mejorado drásticamente en los últimos 50 años: Singapur, Corea del Sur y Botswana, ejemplos notables y aleccionadores. Sin embargo, ¿hasta qué punto son exportables a otros países? ¿Qué otro país puede combinar como Singapur un funcionariado tan bien pagado y una corrupción casi nula? ¿De verdad recomendaría a un país seguir el ejemplo de Corea del Sur de fomentar —y digamos subvencionar— la formación de relativamente pocos conglomerados familiares cerrados y poderosos? Y el comercio con diamantes de Botswana, ¿es un modelo de claridad política para quienes disfrutaban de bonanza de recursos naturales, o solo la excepción que confirma la regla?

Segundo: Dada la proyección internacional de Tepperman, el número limitado de casos de innegable éxito da que pensar. Las políticas del programa de reducción de la pobreza Bolsa Familia de Brasil son persuasivas, como también lo es la forma en la que Canadá se ha mantenido abierto a los inmigrantes mientras otros países hablan de darles un portazo. Otros ejemplos son más novedosos, pero también menos convincentes. ¿Ha creado Nueva York de facto su propio equivalente a la defensa nacional, o eso solo puede hacerse a nivel nacional? ¿Ha dado México realmente la vuelta a su economía y su política? ¿Ha descubierto Indonesia la fórmula para combatir el extremismo islamista? Y, ¿ha cimentado Rwanda una economía y una paz social para que duren más que el liderazgo que las ha creado?

Tercero: Quizá deberíamos hacer retroceder más la premisa general. Es cierto que existen muchos miedos y humo político en torno a la globalización y sus consecuencias, pero la visión de conjunto —como recalca Arvind Subramanian, ex asesor del FMI y actual asesor económico jefe del Gobierno de India— es distinta y mucho más positiva. Durante la Revolución Industrial de comienzos y mediados del siglo XIX, el mundo evolucionó de forma dispar en términos de nivel de ingreso y condiciones de vida, y estas brechas entre los más ricos y los más pobres no se cerraron durante las guerras, la descolonización y los ciclos de auge y caída del siglo XX. Sin embargo, en los últimos 20–30 años —el más reciente período de globalización— no solo hemos visto el ascenso de China, sino también los beneficios de las reformas económicas y el comercio en numerosos países. Los países más pobres siguen convergiendo con los niveles de ingreso de los más ricos. Está claro que la globalización provoca descontento, pero en muchos casos también ha supuesto grandes beneficios para cientos (o miles) de millones de personas.

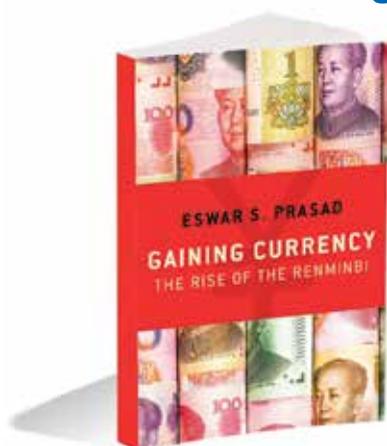
Se observan grandes desigualdades por doquier.

Tepperman hace bien en centrarse en personajes carismáticos y sus aportes, porque consigue que el libro resulte ameno y fascinante. Pero, ¿qué marca más la historia y el desarrollo económico? ¿Los grandes hombres (en el relato de Tepperman casi no hay mujeres) o los procesos más amplios que dan lugar a una clase media, permiten afianzar la democracia y fomentan el desarrollo de derechos humanos más sólidos, protectores e inclusivos?

Simon Johnson

Profesor de la cátedra de espíritu emprendedor Ronald A. Kurtz, Escuela Sloan de Administración de Empresas del MIT; Miembro Principal del Instituto Peterson de Economía Internacional

Pensando a largo plazo



Eswar S. Prasad

Gaining Currency

The Rise of the Renminbi

[El ascenso del renminbi]

Oxford University Press, 2016, 344 págs., USD 29.95 (tapa dura).

¿Qué puede no gustar de un relato que va de Kublai Kan a Donald Trump, pasando por Mao Tse Tung?

Tal amplio espectro abarca el nuevo libro de Eswar Prasad, *Gaining Currency: The Rise of the Renminbi*. En él, el autor capitaliza la actual fascinación por todo lo chino para hilvanar un relato sobre la creciente importancia mundial del renminbi y los retos que China deberá afrontar en su evolución hacia una economía de mercado totalmente integrada en el sistema mundial.

De momento, China ha forjado un camino único y singular para convertir el renminbi en moneda mundial, como plasma la descripción de cómo esquivó el camino habitual de liberalización de la cuenta de capital, y perforó de forma directa y controlada los controles de capital, para permitir los flujos de entrada y salida de dinero. La singularidad del camino se refleja también en la reciente inclusión del renminbi en la cesta de monedas de los derechos especiales de giro (DEG) del FMI; en la iniciativa de China de crear nuevas instituciones de cooperación financiera internacional como el Banco Asiático de Inversión

en Infraestructura, y en la expansión del interés político y económico de China mediante ayudas económicas transfronterizas. Por último, Prasad presenta un panorama todavía más amplio del excepcionalismo chino y describe la iniciativa inédita de instaurar un sistema económico de mercado liberal, conservando a la vez un “gobierno de partido único (...) sin sistema político abierto ni independencia judicial”.

Prasad ilustra exhaustivamente los entresijos del ascenso de China en el sistema mundial, acorde con su envergadura económica. Presenta un panorama de tropiezos y éxitos de la administración de Pekín que, inteligentemente y pensando a largo plazo, aprovecha las oportunidades de promover los intereses nacionales. El libro deja de lado la vaga retórica de las reformas para centrarse en lo que pasa sobre el terreno, más allá de lo que está escrito.

Uno de sus puntos fuertes es el tiempo que Prasad dedica a guiar al lector por los conceptos de moneda de reserva e “internacionalización” del renminbi, así como de la relación que guardan con la apertura de la cuenta de capital. Quizá no sea más que un reflejo de mis propias preferencias de economista sabelotodo, pero me hubiese gustado que Prasad hubiera incluido más gráficos en su descripción para aclarar su relato.

Lo más interesante y revelador del libro es que intenta alertar de la cortina de humo que cubre las motivaciones políticas de muchas decisiones. ¿Cómo se tomó la decisión de vincular y desvincular la moneda del dólar estadounidense? ¿Por qué era tan importante para China formar parte del DEG? ¿Cuáles son las perspectivas de la reforma económica, judicial y política? Prasad subraya de manera provechosa el conflicto y la locura de las élites políticas chinas, que anhelan la libertad de elección de la economía de mercado, pero presentan una profunda aversión al riesgo, que les lleva de nuevo al enfoque centralista

y a reivindicar el control del gobierno sobre los resultados (sobre todo si parece que el crecimiento flaquea). Asimismo, explica el contexto al captar la esencia de las reacciones internacionales a las decisiones de China, en particular la complicada relación con Estados Unidos por el tipo de cambio dólar-renminbi.

Desde fuera, no podemos saber con exactitud qué ocurre.

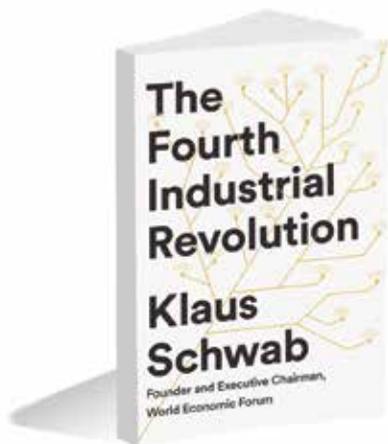
Mi única crítica: el libro presenta este punto de vista sobre las motivaciones políticas internas tras bambalinas con una seguridad ligeramente excesiva. La política china es laberíntica y opaca. Sorprendentemente, el Partido Comunista no es monolítico, pero las disidencias y los desacuerdos quedan ocultos bajo la superficie. Además, dentro de la administración, existe una competencia activa de ideas entre modelos de alianzas internas en constante evolución. Todos estos factores dificultan enormemente el diagnóstico, examen, interpretación y extrapolación de los motivos políticos de las decisiones de política. Las conjeturas sobre el auténtico motor de las intrigas que hay tras el telón deberían tener en cuenta humildemente que, desde fuera, no podemos saber con exactitud qué ocurre.

Según un viejo proverbio chino, quienes participan activamente pueden ser ciegos y quienes observan desde fuera pueden ver con claridad. Es el caso de este libro. Libre de ideología política o interés nacional, Prasad logra pasear al lector por los complejos retos geopolíticos y económicos asociados al renminbi, a través de una prosa divulgativa y cautivadora.

Nigel Chalk

Subdirector, Departamento del Hemisferio Occidental del FMI

La evolución de la revolución



Klaus Schwab

The Fourth Industrial Revolution [La cuarta revolución industrial]

Crown Business, Nueva York, 2017, 192 págs., USD 28 (tapa dura).

Este breve y ágil relato de Klaus Schwab realiza un apasionante recorrido por una revolución tecnológica, económica y social. La primera revolución industrial (1760–1840) comportó la sustitución de la energía muscular por la mecánica; la segunda (finales siglo XIX–siglo XX) trajo consigo la fabricación en serie, y la tercera (década de 1990) nos proporcionó servidores, ordenadores e Internet. Según Schwab, la cuarta se basa en la tercera, pero es mucho más amplia e importante. Las máquinas, inteligentes y conectadas, contribuyen a la fusión dinámica de la tecnología física, digital y biológica, y provocan cambios “nunca antes vistos por la humanidad”.

Los debates en torno a las repercusiones económicas y sociales de la actual revolución tecnológica son habituales, pero lo más característico de este libro es el “espíritu de Davos”. Schwab es fundador y presidente del Foro Económico Mundial (WEF), una ONG internacional independiente que pretende hacer del mundo un lugar mejor. Es famosa su asamblea anual de representantes “empresariales, gubernamentales, de la sociedad civil, religiosos, académicos

y de las nuevas generaciones” en Davos. A partir de sus contactos en el WEF y varios informes del Foro, Schwab analiza los efectos de esta revolución sobre empresas, gobiernos, ciudadanos y sociedad.

El libro empieza con un viaje relámpago por las “megatendencias” de la actual revolución: inteligencia artificial, robótica, el Internet de las cosas, vehículos autónomos, impresión 3D, nanotecnología, biotecnología, etc. Schwab no hace hincapié en tecnologías concretas, sino en la generalizada marea de cambios: la difusión inédita de “perturbadores” como Airbnb, el iPhone y ahora los coches autónomos, y el papel limitado de los trabajadores. En 2014, las “tres grandes” empresas de Silicon Valley obtuvieron ingresos equivalentes a los de las tres principales empresas de automóviles de Detroit en 1990, con una capitalización del mercado tres veces mayor y una décima parte de los trabajadores.

Le seguirá un enorme crecimiento económico. Schwab pasa por alto la desalentadora observación de Robert Gordon: en Estados Unidos, el crecimiento de la productividad no ha hecho sino desacelerar desde 1970, con la excepción del breve auge provocado por Internet en la década de 1990. La recompensa está por llegar porque —según sus contactos en el WEF— la cuarta revolución industrial está por empezar y los líderes intentan poner en práctica la revolución de las estructuras económicas y organizativas necesarias para sacar provecho.

El resto del libro analiza los distintos retos y oportunidades que afrontan empresas, instituciones nacionales y mundiales, gobiernos, sociedad y ciudadanos. ¿Traerá consigo la revolución más prosperidad? ¿Ofrecerá empleo productivo o generará desempleo? Para Schwab, “la historia demuestra que probablemente ni lo uno ni lo otro”. La clave está en fomentar los resultados positivos y ayudar a quienes queden atrapados en medio.

¿Empoderarán la economía a la carta (al estilo Uber) y la flexibilidad

y movilidad de la economía digital mundial a las personas o provocarán una carrera descendente? Según Schwab, “nos enfrentamos al reto de dar forma a nuevos contratos sociales y de empleo (...) que limiten los inconvenientes (...) y no restrinjan el crecimiento del mercado laboral ni impidan a los ciudadanos trabajar como deseen (...). La elección es nuestra”.

El clímax se alcanza quizá cuando, haciendo uso del contexto y sus contactos en el WEF, Schwab subraya los

Lo más característico de este libro es el “espíritu de Davos”.

retos que aguardan a los miembros de las organizaciones que afrontan la revolución. Yo me llevé la renovada sensación de que debemos aprender y cambiar, como el tiburón que debe nadar para sobrevivir. “Todo irá cada vez más deprisa, así que habrá que examinar con cuidado y franqueza la capacidad de las organizaciones de funcionar con celeridad y agilidad”.

Tardé un poco en entender la idea central de muchas de las conclusiones; supongo que esperaba recomendaciones de política concretas. No obstante, para entender el objetivo de este libro debemos recordar Davos y la idea de que la colaboración permite adoptar “una perspectiva global ante lo que está ocurriendo (...), fundamental para desarrollar y aplicar ideas y soluciones que comporten un cambio sostenible”. El libro presenta un enfoque integral de la cuarta revolución industrial, pero me preocupa (y seguro que a Schwab también) que la comprensión colectiva de la élite mundial no baste para salvar los retos que se avecinan.

Andrew Berg
Subdirector, Instituto de Capacitación del FMI

Grandes beneficios, pequeñas pérdidas

En la edición de junio de 2016 de *Finanzas & Desarrollo* se reproducen algunos comentarios de Dani Rodrik acerca de los beneficios y pérdidas generados por un comercio más libre (“Rebelde con causa”). Según afirma Rodrik, la teoría del comercio muestra que “cuanto mayores son los beneficios netos, tanto mayor es la redistribución [que se necesita]. Carece de sentido sostener que los beneficios son grandes mientras que la cantidad de redistribución es pequeña”. Deseo señalar que esas afirmaciones no son ciertas en general por las razones expuestas más adelante. Es importante hacer una salvedad respecto de ellas porque podrían utilizarse para posponer la liberalización.

Supóngase que cuando se abre un determinado mercado al comercio, el precio interno cae y la mercancía se importa. Como el precio cae, los productores se perjudican, mientras que los consumidores se benefician. En términos técnicos, hay una pérdida de “excedente o superávit del productor” y un aumento del “excedente o superávit del consumidor”. La magnitud de ambos depende, entre otras cosas, de las elasticidades-precio de la demanda y la oferta, y no hay razón para creer que ellas se relacionen sistemáticamente entre sí. De modo que, dada una caída determinada del precio, el beneficio para el excedente del consumidor será muy grande y la pérdida de excedente del productor será muy pequeña cuando la elasticidad-precio tanto de la demanda como de la oferta sea grande. Los beneficios y pérdidas experimentados por diferentes grupos como resultado de la apertura comercial dependen de los valores de la elasticidad, entre otros factores, y definir cuáles son esas magnitudes es un tema empírico. Es muy posible que esos valores hagan que las ganancias sean grandes y que a la vez las pérdidas, es decir, las “redistribuciones”, sean pequeñas.

El nivel de producción nacional en relación con el consumo, y por ende las importaciones, también incide en el tamaño de los beneficios y las pérdidas. Supóngase que el consumo de un producto se satisface solo con importaciones. En este caso, al reducir una barrera comercial se incrementa el excedente del consumidor, *sin que haya pérdida alguna en el excedente del productor*. Por lo tanto, en un caso así no habría ninguna redistribución si se abre el mercado al comercio. ¿Cuán realista es esta conclusión? Bastante.

Para mencionar solo un ejemplo, muchas economías en desarrollo no producen automóviles, y sin embargo imponen diversas restricciones a su importación. La eliminación de tales restricciones generaría entonces un beneficio para los consumidores pero ninguna pérdida para los productores, y por lo tanto ninguna redistribución. Por consiguiente, cuando la producción interna es muy pequeña en relación con el consumo interno, y en consecuencia el volumen de importaciones es muy abundante, los beneficios para los consumidores podrían ser bastante grandes, mientras que las pérdidas para los productores serían bastante pequeñas.

En resumen, la magnitud de las ganancias y pérdidas experimentadas al abrir un mercado al comercio depende de las elasticidades de la demanda y la oferta, así como del tamaño de la producción interna en comparación con el consumo. Estos son factores cruciales que matizan lo dicho por Rodrik. Sería interesante ahondar en estos temas utilizando datos reales de diferentes países.

Stephen Tokarick

Economista Principal, Departamento de Estudios del FMI



¿Le gusta lo que está leyendo?

¡Marque "Me gusta" en Facebook!

www.facebook.com/financeanddevelopment



Statement of Ownership, Management, and Circulation required by 39 USC 3685

1. Title: *Finance & Development*. 2. Publication No. 123–250. 3. Date of filing: October 24, 2016. 4. Frequency: Quarterly. 5. Number of issues published annually: four. 6. Annual subscription price: \$27. 7/8. Complete mailing address of known office of publication/publisher: *Finance & Development*, International Monetary Fund, 700 19th Street, N.W., Washington, DC 20431. 9. Full names and complete mailing address of publisher, editor, and managing editor: Jeffrey Hayden, Camilla Lund

Andersen, Marina Primorac, International Monetary Fund, Washington, DC 20431. 10. Owner: International Monetary Fund, 700 19th Street, N.W., Washington, DC 20431. 11. Known bondholders, mortgagees, and other security holders owning or holding 1 percent or more of the total amount of bonds, mortgages, or other securities: None. 12. Tax status: has not changed during preceding 12 months. 13. Publication title: *Finance & Development*. 14. Issue date for circulation data below: September 2016.

15. Extent and nature of circulation	Average no. of copies each issue in preceding 12 months	Actual no. of copies of single issue published nearest to filing date (September 2016)
A. Total number of copies	16,770	17,000
B. Paid distribution through the USPS	171	99
C. Total paid distribution	177	105
D. (4) Free or nominal rate distribution outside the mail	12,349	12,286
E. Total free or nominal rate distribution	14,432	14,308
F. Total distribution	14,609	14,413
G. Copies not distributed	2,161	2,587
H. Total	16,770	17,000
I. Percent paid and/or requested circulation	1.21	0.73

I certify that the statements made by me above are correct and complete.
Jeffrey Hayden, Publisher

¡Publicado recientemente!

Informe Anual 2016 del FMI

Juntos buscando soluciones



- Un profundo análisis del asesoramiento en materia de política económica, el financiamiento y el fortalecimiento de las capacidades que brinda el FMI
- Información destacada sobre actividades clave, incluidas la reforma de las cuotas y la nueva cesta del FMI
- Un formato digital interactivo para dispositivos móviles y de escritorio

Lea el Informe en línea en imf.org/ar2016

Finanzas & Desarrollo, Diciembre de 2016



MFISA2016004