

PRINCIPALES SEÑALES Y TENDENCIAS DE LA ECONOMIA MUNDIAL

OSVALDO ROSALES V.

I. VISION PANORAMICA

Tres elementos estratégicos condicionarán la evolución de la economía mundial en la década 90: i) una economía internacional menos dinámica que en décadas precedentes; ii) severas dificultades en la preservación de la hegemonía económica norteamericana; y, una acentuación del clima de globalización y cambio tecnológico.

La conjunción de estos tres ejes permite pronosticar que será difícil erradicar prácticas proteccionistas, que el ajuste estructural en las economías industrializadas (OECD) seguirá siendo lento, que los desequilibrios macroeconómicos en tales economías tenderán a subsistir y que la coordinación macroeconómica entre las potencias industriales seguirá siendo poco operante, dificultando erradicar la inestabilidad y la incertidumbre de los mercados financieros internacionales.

El crecimiento en la economía mundial en los próximos tres o cuatro años será modesto, particularmente en la OECD. Asia seguirá creciendo al 6% anual, en tanto América Latina (AL) crecerá alrededor del 4% anual. Japón se aleja de sus elevadas tasas de crecimiento y se orientará a desarrollar más su mercado interno. Estados Unidos (EUA) continuará creciendo bajo su producto potencial, lo que dificultará reducciones significativas en su déficit federal. La inflación continuará declinando en la OECD si bien se mantendrá la rebeldía de los desequilibrios fiscales en Europa y EUA, previéndose entonces la persistencia de elevadas tasas reales de interés de largo plazo. Los desequilibrios externos también persistirán en la OECD, en particular, elevados superávits corrientes en Japón y déficits corrientes en EUA.

La desaceleración de la economía mundial en el trienio 1990-92 ha sido más profunda y la construcción del espacio económico europeo más compleja que lo inicialmente pronosticado. La economía norteamericana no da señales vigorosas de recuperación mientras que las dificultades de la reunificación alemana impiden que Alemania y Europa sustituyan a EUA como "locomotora" de la economía mundial. Las reformas económicas en Europa Oriental y en la ex-URSS, inicialmente postuladas como un impulso adicional a las exportaciones occidentales, hoy constituyen uno de los factores que explican la recesión mundial.

En un ambiente de acentuada globalización, el producto y el comercio mundial crecen más lento que antaño pero las aperturas comerciales y la paulatina reducción de barreras arancelarias al comercio están aumentando la elasticidad-producto de las exportaciones mundiales. Mientras ello coincida con períodos de bajo crecimiento, será difícil reducir el proteccionismo.

La pérdida de dinamismo se concentra en los países industrializados, agravando el desempleo y activando amenazas

EVOLUCION DEL PRODUCTO Y COMERCIO MUNDIAL, 1975-1994

A. PRODUCTO MUNDIAL (% de cambio anual)

	<u>1975-84</u>	<u>1985-90</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
Mundo	3.3	3.5	0.6	1.8	2.2	3.4
P. Indust.	2.5	3.1	0.2	1.5	1.7	2.9
EUA	2.5	2.7	-1.2	2.1	3.2	3.2
Japón	4.0	4.5	4.0	1.3	1.3	3.5
Alemania ^{a/}	1.8	2.9	1.0	2.0	-1.3	1.7
G-7	2.6	3.1	0.2	1.6	1.9	3.0
CEE	2.0	3.1	0.7	1.1	0.1	2.2
P. en desarrollo	4.5	4.8	4.2	6.1	5.1	5.1
Africa	2.2	2.7	1.5	0.9	2.7	3.9
Asia	6.3	7.1	5.8	7.9	6.7	6.6
A. Latina y Caribe	3.2	2.3	3.1	2.3	2.3	2.6

B. COMERCIO MUNDIAL (Exportaciones en volumen)

Comercio mundial	3.6	5.7	2.3	4.2	5.2	5.6
Exp.países indust.	4.1	5.2	2.9	3.2	3.5	3.8
Exp.países en des.	0.7	7.6	7.7	8.4	9.7	8.8

Fuente: FMI, World Economic Outlook, abril 1993; abril 1988.

^{a/} Hasta 1990, los datos se refieren sólo a Alemania Occidental.

proteccionistas, frente al avance en competitividad de algunos países en desarrollo (ped). Un ciclo económico adverso en la OCDE ha acentuado desajustes estructurales en el mercado del trabajo y en la política presupuestaria, gestando desequilibrios macroeconómicos que tensionan la capacidad de coordinación macroeconómica, que dificultan la recuperación del crecimiento y que obstaculizan los acuerdos comerciales en la Ronda GATT.

Las restricciones macroeconómicas de la OECD se refuerzan, dada la creciente interdependencia comercial y monetaria, acentuando los conflictos nacionales entre apoyar el crecimiento o restablecer equilibrios macroeconómicos. En un clima de acentuada globalización económica, las marcadas inestabilidades cambiarias entre las principales monedas afectan las inversiones productivas pues las variaciones en tales paridades vienen siendo lo suficientemente bruscas como para llegar a ser más relevantes para dificultar el comercio que las propias barreras arancelarias.

En los años 80's, la economía mundial asistió a un acentuado proceso de globalización e interdependencia, bastante ligado a las transformaciones acaecidas en la economía de EUA. Pese a su débil desempeño económico reciente, EUA emerge como una potencia sin contrapeso en el escenario político mundial. Las administraciones republicanas lograron imponer nuevos términos en el debate económico internacional, en temas tan centrales como el papel del Estado y del sector privado en el desarrollo, la liberalización de las economías, la promoción de aperturas comerciales y financieras, el funcionamiento del sistema de comercio internacional, las políticas de regulación y el trato a la inversión extranjera.

En el ámbito global, la unificación europea y el desplome de Europa Oriental, la reconversión productiva de la ex-URSS y la ansiosa espera por los mercados de Europa Oriental, China e India, exigen un liderazgo internacional que concilie la iniciativa política con una economía sólida, capaz de ofrecer mercados, tecnología y financiamiento. Es en este ámbito donde surgen dudas sobre la capacidad de mediano plazo de la economía norteamericana vis á vis el dinamismo japonés, asiático y europeo, en estos planos. En efecto, en un contexto de reordenamiento de la economía mundial y de aceleración del cambio tecnológico, parece difícil prolongar en el tiempo una asimetría muy marcada entre los planos de potencia política y militar, por un lado, y de cierta debilidad comercial, financiera y tecnológica, por otro.

Paradójicamente las señales adversas de corto plazo coinciden con un nivel inédito de consenso en la gestión de la política económica, con espectaculares avances tecnológicos y con un gran dinamismo de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales (ET's). Tal consenso y la nueva base tecnológica permitirían aspirar a ciclos largos de crecimiento elevado y sostenido, profundizando la economía global. Este potencial dinamismo económico en verdad se expresa en crecimiento mediocre,

incertidumbre y tensiones comerciales.

Más que crisis, lo que describe a la economía mundial es un profundo proceso de transformación. Es cierto que en los años próximos predominará un bajo crecimiento económico global y en los flujos de comercio. Sin embargo, detrás de tales agregados, los sectores y actividades que asuman el desafío tecnológico y de competitividad, podrán obtener mejores resultados. La actual transformación define nuevos ganadores y perdedores, modificando la manera de producir y distribuir bienes y servicios, la organización de la empresa, del sector público y el accionar de los actores sociales. La construcción de competitividad, asentada en la promoción y difusión del cambio técnico, para hacer frente a la globalización de la economía mundial, es el común denominador de la escena internacional.

II. ESCENARIO DE BAJO CRECIMIENTO MUNDIAL

Los más recientes pronósticos sobre la economía internacional dejan poco espacio para el optimismo. Recesión prolongada en EUA, luego una recuperación débil y vacilante. En Europa, recesión, grave aumento del desempleo, tentaciones proteccionistas y postergación de las metas de unificación monetaria, ante severos desajustes fiscales. Virtual hecatombe productiva y macroeconómica en Europa Oriental; severas debilidades en los sistemas financieros de EUA y Japón, luego de las desregulaciones de los 80s, que conspiran contra la recuperación de la economía mundial. En ese negativo escenario, sin embargo, los países en desarrollo (ped) crecen más que el Norte y muestran mejores perspectivas de producto y comercio para los años próximos.

CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y DEL COMERCIO MUNDIAL
(% de cambio promedio anual)

	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90	1991-92
Comercio	6.5	8.3	5.2	4.0	3.7
Producto	4.2	5.3	3.6	2.6	1.2

Fuentes: GATT y FMI, World Economic Outlook, varios números.
Comercio: Variación promedio anual de las exportaciones mundiales en volumen.

El pesimismo de los pronósticos de organismos multilaterales es preocupante, dado el sesgo optimista que los caracteriza. Por ejemplo, en el decenio 80, el comercio mundial creció 4.7% anual y no 5.7%, como pronosticaron el FMI y el BM. Se esperaba que las tasas reales de interés, altas en 1979-81, bajaran rápidamente y se preveía que las regiones en desarrollo recibirían una importante afluencia de capital. Nada de ello sucedió y el financiamiento externo neto para estas regiones alcanzó a sólo a un 47% del

concebido en la hipótesis pesimista.¹

A inicios de los 90s, el optimismo provenía ahora de la apertura de las economías de Europa del Este y de las reformas en la ex-URSS. Se preveía un positivo shock de demanda para las economías industriales y para la economía mundial.² Pocas veces en un lapso tan breve, 6-8 meses, el FMI, el BM y la OCDE habían corregido tantas veces a la baja y en montos tan significativos sus proyecciones sobre crecimiento en la economía mundial, básicamente en la OCDE. Pocas veces su mensaje había sido tan poco alentador.

Para el FMI,³ "la recuperación es vacilante y desigual" y "las perspectivas siguen siendo inusitadamente inciertas". El crecimiento del producto mundial pasó de 0.5% en 1991 a 1.7% en 1992 y se espera un 2.2% en 1993. El deterioro reciente de los resultados económicos en Europa y Japón dificulta la recuperación de la economía mundial. En Europa se espera que las tendencias recesivas se mantengan durante 1993 y desaparezcan recién a fines de 1994 o incluso en 1995 en el caso de Alemania.

LENTO CRECIMIENTO EN ECONOMIAS INDUSTRIALIZADAS
(Incremento promedio anual en el PGB/PNB)

	1961-73	1974-80	1981-90	1991	1992	1993 e
EUA	3.9	2.1	2.7	-1.2	2.1	2.4a/
JAPON	9.9	3.8	4.2	4.0	1.3	1.3
ALEMAN.	4.4	2.2	2.1	1.0	2.0	-2.0b/
CEE	4.7	1.3	2.3	0.7	1.1	-0.5b/
OCDE	4.9	2.7	2.8	0.2	1.5	1.7

Fuente: FMI, World Economic Outlook, varios números.

a/ El último pronóstico del FMI (W.E.O., abril 1993) era de 3.2%. Sin embargo, las propias autoridades norteamericanas han ido rebajando el pronóstico desde 3.1% a comienzos de año a 2.8%, luego del rechazo inicial del Congreso al programa económico y a menos de 2.5%, a inicios de julio.

b/ Estimaciones de la CEE

El escenario económico de las naciones industrializadas deja poco espacio al optimismo en el corto plazo. Elevados déficits presupuestarios han estimulado incrementos en la tasa real de interés de largo plazo, dificultando inversiones y estimulando

¹ Banco Mundial, "Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991", Recuadro 1.4, Washington, D.C.

² F.Milewski, "Les enjeux de l'ouverture a l'Est pour l'économie mondiale", Observations et Diagnostics Economiques, Revue de L'OFCE No.34, novembre 1990, Paris, France.

³ FMI, World Economic Outlook, abril 1993.

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO DEL FMI, 1991-94
(Variación porcentual anual del PGB)

	1991	1992	1993	1994
Mundo	0.6	1.8	2.2	3.4
Países industriales	0.2	1.5	1.7	2.9
Países en desarrollo	4.2	6.1	5.1	5.1
A. Latina y el Caribe	3.1	2.3	2.3	2.6

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI),
Perspectivas de la Economía Mundial, Washington, D.C., abril 1993

PRONOSTICOS SOBRE A.LATINA Y EL CARIBE
(Variación anual porcentual)

	1984-88	1991	1992	1993	1994-97
PIB real	2.9	2.8	2.7	4.2	5.0
Vol. export.	4.0	3.2	5.0	6.0	5.7
Relac.intercambio	-3.6	-5.2	-0.6	1.1	0.5
Vol.import.	3.0	15.6	10.5	5.8	5.3

Fuente: Perspectivas de la economía mundial, FMI, mayo 1992 y abril 1993.

CRECIMIENTO MUNDIAL :1975-2000
(Tasas de variación anual del PGB)

	1975-84	1985-90	1993	1994	1993-2000
MUNDO	3.3	3.0	2.1	3.0	3.3
OCDE	2.5	3.3	2.0	2.6	2.5
EUA	2.5	3.1	3.1	2.7	2.2
ALEMANIA	1.8	3.4	0.1	2.6	3.1
JAPON	4.0	4.7	2.2	2.5	3.1
CEE	2.0	3.2	0.9	2.5	2.5
NIC'S ASIA	9.0	9.2	6.6	5.8	6.0
RESTO ASIA	6.3	6.9	6.8	6.0	6.0
A.LATINA	3.2	1.7	2.2	3.0	4.0

Fuente: Modelo MIMOSA-CEPII-OFCE, La Lettre du CEPII No. 113-114, mai-juin 1993, CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales), Paris.

turbulencias cambiarias. La excesiva desregulación financiera de los ochenta estimuló las actividades especulativas, inflando los mercados de activos, obligando a políticas monetarias estrictas y conduciendo a procesos de deflación de activos que han afectado la salud de los sistemas financieros y las expectativas de consumidores y empresas. La inflación es baja y también lo son las tasas nominales de interés pero las tasas reales continúan demasiado altas, para la tendencia histórica y para las necesidades la reactivación.

PERSISTEN ELEVADAS TASAS DE INTERES REALES DE LARGO PLAZO

	1900-13	1955-59	1960-73	1974-79	1980-84	1985-89
EUA	1.7	0.8	1.5	0.3	5.4	5.4
JAPON	---	---	0.5	-0.2	5.7	3.9
FRANCIA	2.0	0.3	1.4	-0.9	3.1	5.1
ALEMANIA---		3.9	2.7	2.8	4.8	4.0

Nota: Tasas de interés de largo plazo de los bonos públicos divididas por el deflactor implícito del producto. Base de datos Del Banco Mundial, "Developing Countries in the International Economic System", D. Avramovic, Human Development Report Office, Occasional Papers No.3, UNDP, New York, 1992.

III. ASIA Y AMERICA LATINA: ZONAS DE CRECIMIENTO EN LOS 90'S

Durante tres décadas, Asia se ha consolidado como la zona que más crece en el mundo, ganando creciente presencia relativa en la producción y en el comercio mundiales. En 1960, las economías asiáticas respondían por un 4% del PGB mundial. En 1990, ya era un 25% del producto mundial el que surgía de esta zona y se estima que cerca del año 2.000, 1/3 del PGB mundial provendrá del Asia.⁴

Asia constituye también la principal zona de atracción de las ET's más ligadas a servicios sofisticados y a tecnologías de punta. Las empresas asiáticas, en alianzas estratégicas con ET's, ganan presencia competitiva en sectores de alta tecnología. La reciente irrupción de China en la economía mundial le ha infundido un dinamismo adicional a las corrientes comerciales y de inversión en la región, amenazando en el mediano plazo el predominio japonés.

En América Latina (AL) empieza a dar frutos una costosa reorientación de la política económica. Ella ha buscado reorientar los incentivos hacia los mercados externos, a través de drásticas reformas comerciales que buscaron eliminar el anterior sesgo anti-exportador, de no menos drásticos ajustes fiscales y en la decidida voluntad de reducir el ámbito de la intervención pública directa en la producción y en el funcionamiento de los mercados. Pese a la actual recesión internacional, varias economías de AL están consiguiendo restaurar - y en algunos casos consolidar - los equilibrios macroeconómicos básicos, y recuperar cierta capacidad de crecimiento. De persistir en el rumbo de las reformas

⁴ Consultar Exposición de Glen Fukushima (AT&T Japan), en President Clinton's New Beginning, Economic Conference in Little Rock, Arkansas, dec.1992, Donald I. Fine, Inc., New York, 1993.

económicas, AL estará en condiciones de aprovechar la la recuperación del comercio mundial de los próximos años, retomando tasas de crecimiento del producto cercanas al 4% anual para el resto de la década. La sostenida expansión de las inversiones y de las exportaciones⁵ permite sostener este pronóstico, dado que el actual marco de política económica se caracteriza por marcadas reducciones en el desequilibrio fiscal y en la tasa de inflación.

Pese a un pronóstico poco optimista⁶ sobre las perspectivas de la economía mundial en los años próximos, tales proyecciones muestran una mejoría en la evolución futura de AL y el Caribe. Se espera para AL un crecimiento promedio anual de 4-5% para el resto de la década, un crecimiento real de 5-6% de las exportaciones, reducciones adicionales en la inflación y un incremento en la inversión de tres puntos del PGB.

IV. LA ECONOMIA NORTEAMERICANA EN LOS NOVENTA

El desempeño de la economía norteamericana durante los 80's fue magro. Junto a un bajo crecimiento de la productividad y a una reducción en los niveles de ahorro e inversión, se encuentra una creciente concentración de ingresos entre los trabajadores de mayor calificación, dejando los salarios reales promedio restantes a niveles inferiores a los de 10 o 15 años atrás.⁷ En un contexto de menor crecimiento, de aumento en la concentración del ingreso y de la riqueza y de cierto congelamiento en la movilidad social, el aumento en las brechas sociales pasa a ser un tema de la agenda social y política. Esto último resultó evidente en el tono de la reciente campaña electoral.

El producto potencial norteamericano permite un crecimiento anual de 2.5%,⁸ descompuesto en parecidos incrementos en empleo y productividad. En términos prácticos, cuando Estados Unidos crece bajo ese 2.5%, estamos hablando de alguna forma de recesión, sea con desempleo de mano de obra, sea con subutilización de capacidad instalada. Ello ha acontecido durante cuatro años, 1989 a 1992, de allí entonces que retomar el sendero del crecimiento potencial, exija varios puntos por encima del 2.5% para recuperar el producto

⁵ La formación bruta de capital ha promediado el 21% del producto en 1991 y 1992, luego de niveles de 15 a 18% en la segunda mitad de la década ochenta. En tanto, el volumen de exportaciones que creció a un 4.6% anual en 1984-89, se estima que crecerá a 5-6% en el bienio 1992-93. Ver FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, mayo 1992, cuadro A-7 y A-24.

⁶ Tal pesimismo se refleja en sucesivas rebajas en los pronósticos de crecimiento desde 1991. A mediados de 1992, el FMI pronosticaba para AL crecimientos de 4.2% y 5% para 1993 y 1994; a mediados de 1993, tales valores son de 2.3% y 2.6%, respectivamente.

⁷ R. Dornbusch, Annual Meeting of the American Economics Association, New Orleans. (Washington Post, 12-enero-1992.

⁸ Este indicador mide el potencial máximo de producción de bienes y servicios, sin generar inflación y en condiciones de virtual pleno empleo, es decir, con una tasa de desempleo cercana a 5.5% de la fuerza de trabajo.

perdido en ese período y retrotraer la tasa de desempleo a valores inferiores al 6%. El desafío significa entonces conseguir crecer a 3.5% ó 4% anual durante cuatro años para retornar al sendero potencial de crecimiento y hacer retornar la tasa de desempleo al 5.5% de la fuerza de trabajo.⁹ El escenario internacional no parece ser el más apropiado para colaborar a ese logro. Por otra parte, la composición de ese crecimiento debe alterarse, reduciendo el ritmo de incremento o estancando el consumo.

a) OPCIONES DE AJUSTE

El ajuste en la economía norteamericana se puede abordar con distintas políticas, dando origen también a impactos diferenciados en el plano interno y sobre la economía mundial. El escenario más saludable para la economía mundial y, en particular para los países en desarrollo y América Latina que ha estrechado sus vínculos comerciales con Estados Unidos, es aquel que combina medidas internas (reducción gradual y sostenida del déficit federal, devaluación del dólar y políticas microeconómicas que estimulen el ahorro, la inversión, la productividad, el gasto en tecnología y en I+D) con políticas de coordinación macroeconómica y comercial con Japón, Alemania y los Nic's del Sudeste Asiático.

En los años recientes, las principales máquinas de generación de empleo e ingresos, además de los déficits gubernamentales, han sido los servicios de salud, el incremento en las exportaciones netas y el empleo público. La recuperación cíclica del crecimiento parece menos difícil de conseguir que la conformación de un patrón productivo que pueda generar los empleos en cantidad y calidad suficientes como para abordar los problemas de lento crecimiento de la productividad y de ampliación de la desigualdad distributiva.

El verdadero desafío es perfilar una estrategia de crecimiento e inversión. En efecto, uno de los problemas más urgentes es el de la reforma de los servicios de salud.¹⁰ Tanto dicha reforma como el achicamiento del déficit federal, incluida la reducción del gasto militar, habrán de impactar la generación de empleos. Por otro lado, la virtual recesión que afecta a Europa y Japón en 1993, establece un límite al crecimiento de las exportaciones.

El ajuste en la economía de E.U.A es más complejo que el mero equilibrio de sus cuentas externas y fiscales. Compatibilizar su liderazgo económico con el actual predominio político y militar de EE.UU, obliga además a enfrentar el deterioro de mediano plazo en variables estructurales, tales como el nivel de ahorro, inversión, productividad, inversión, calidad de la educación, etc.

⁹ Ver "Macroeconomic Overview", Intervención de James Tobin, Conferencia Económica de Little Rock, Arkansas, 14-15 diciembre 1992, President Clinton's New Beginning, Donal I. Fine, Inc., New York, 1993.

¹⁰ Costos elevados y crecientes, altos gastos administrativos, incentivos perversos hacia atenciones de alta sofisticación tecnológica, junto con un aumento de la población que no cuenta con una adecuada cobertura, han puesto en primer plano el tema de la reforma del sistema de salud, responsable además de buena parte del déficit federal.

LA RECESION NORTEAMERICANA : CAUSAS Y EVOLUCION

En el período 1945-1990, se han dado 6 ciclos en la economía norteamericana, con un promedio de 43 meses de expansión y 11 de recesión. El ciclo expansivo que finalizó en junio 1990 fue de 92 meses, uno de los más largos de posguerra. El ciclo recesivo se inició en julio 1990 y fiel a la duración histórica-promedio concluyó cerca del mes de junio 1991. La recuperación está siendo débil. Pese a las persistentes rebajas en la tasa de interés, el consumo no se reanimó y las personas aprovecharon las menores tasas para renegociar sus deudas o para reducirlas. La recuperación ha sido menos robusta que las tradicionales. El primer año promedio de recuperación muestra aumentos de 6.7% anual en el PGB, contra no más de 3% en esta ocasión.

Recesión y "credit crunch" fueron términos recurrentes para describir la situación económica 1990-91, testimonio del rol significativo que han jugado las debilidades del sistema financiero en la evolución económica reciente. El alza en las tasas de interés internacionales durante el primer semestre 1990, inducida por las necesidades de financiamiento de la reunificación alemana, empezó a frenar el crecimiento norteamericano. El shock petrolero del segundo semestre de 1990 sólo vino a acentuar tendencias recesivas que ya estaban presentes.

La desregulación de las tasas de interés en la época Reagan y el ingreso de empresas no bancarias al mercado de capitales activó la competencia financiera, en desmedro de las instituciones bancarias que continuaron sometidas a una legislación restrictiva, producto del trauma histórico de la Gran Depresión. La desregulación, en todo caso, mantuvo una fuerte asimetría, en tanto continuó operando el seguro federal para los depósitos. Esta asimetría actuó singularmente en el caso de las instituciones de ahorro y préstamo (S&L). En 1981, se les desreguló el tope de tasas de interés, manteniéndoles el seguro de depósito, lo que aceleró la búsqueda de negocios de mayor rentabilidad, sin gran preocupación por el riesgo, dado que el seguro federal de los depósitos garantizaba la inversión de los ahorrantes. Ello originó una fuerte dinámica especulativa, destacando los "junk bonds", transferencias en la propiedad de empresas a través de mecanismos de "takeover" o de "leveraged buyout". Con ello, la desregulación financiera estimuló un desplazamiento en la estructura de financiamiento de las empresas desde acciones hacia deuda.¹¹

En los 80's, creció fuertemente el endeudamiento de familias y empresas no financieras, incrementando el riesgo sistémico frente a los ciclos recesivos, trasladando esta vulnerabilidad al sistema financiero. Destacan la sobre-expansión del uso de hipotecas, explotando el margen que permitía la notable especulación inmobiliaria, y la deuda con tarjetas de crédito. El resentimiento de la construcción durante 1990-91 y la caída en los precios de las propiedades afectó severamente la salud de los bancos, dando origen al llamado "credit crunch". La recesión fue leve en apariencia por la caída en el precio internacional del petróleo y por la reevaluación del dólar a comienzos de 1991, lo que permitió rebajar las tasas de interés, que habían permanecido fijas durante dos años.

Técnicamente, la recesión en EUA duró por lo menos 19 meses y tuvo un impacto leve sobre las cifras de desempleo. Sin embargo, para un largo período de tres años y medio, el promedio de crecimiento fue un escaso 0.7%. En verdad, ha sido la peor recesión en 50 años,¹² lo que explica el profundo cambio en el comportamiento de empresas, trabajadores y consumidores en años recientes. Los trabajos perdidos en esta recesión fueron más que en la recesión de 1982, la más severa estadísticamente, y el ingreso real disponible sufrió el más largo período de declinación de posguerra.

Esta aguda recesión, con todo, constituye sólo la punta del iceberg del estancamiento norteamericano. Durante los años 50's y 60's, el PGB de EUA creció a tasas anuales de 4%. Se reduce fuertemente a 2.8% en los 70's y cae adicionalmente a 2.3% en los 80's. Con tales desempeños, el ingreso familiar real de una familia media norteamericana demoraba treinta años en duplicarse durante los 50's y 60's. Vale decir, el trabajo de los padres bien podía garantizar un mejor nivel de vida para sus hijos. Con los resultados de productividad y crecimiento de los 70's y 80's, doblar el ingreso familiar requiere casi 200 años.¹³

Es una versión más dura del "soft landing", esto es, un largo período de lento crecimiento, luego una recesión leve pero prolongada, seguida de una recuperación lenta. El "soft landing" de 89-90 fue seguido de una "soft recovery" en 91-92. Una recuperación más significativa requiere reducir la importante acumulación de deuda por parte del gobierno y del público, aspecto que frena las posibilidades de una política expansiva.

¹¹ P. Krugman, The age of diminished expectations, US Economic Policy in the 90's, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1990.

¹² Intervención de C. McMillion, U.S. Congress Competitiveness Council, Conferencia Económica de Little Rock, Arkansas, 14-15 diciembre 1992, "President Clinton's New Beginning", Donalds Fine, Inc., New York, 1993.

¹³ Exposición de R. Solow en la misma Conferencia.

El ajuste no significa variaciones dramáticas en las variables macroeconómicas internas pero sí requiere cambios internacionales significativos. Se resuelve con un desplazamiento de 1 ó 1.5% de la producción anual hacia exportaciones netas, exportaciones menos importaciones. Con un producto potencial de 2.5%, ello significa moderar el crecimiento de la demanda interna a valores no superiores a 1 ó 1.5%, tal que la diferencia se oriente a hacerle espacio a las exportaciones netas, sin acelerar la inflación.¹⁴

Ello exige expandir la inversión y las exportaciones, a costa de contener el gasto público y el consumo privado. Según Bergsten, el consumo privado no podría crecer más de 1% en los próximos 3 ó 4 años.¹⁵ Como la población crece a esa tasa, el consumo por habitante debiera permanecer estancado o con aumentos muy modestos, en tanto se logre el ajuste externo.¹⁶

El ajuste enfrenta dificultades internas y externas. Internas, derivadas de la necesidad de comprimir el consumo privado por un lapso no inferior a 3 ó 4 años. Las externas, en tanto, el incremento en las exportaciones netas coincide con la actual recesión europea, con el estancamiento de las negociaciones comerciales en el GATT y el resurgimiento del superávit japonés, superior a los US\$ 126 mil millones.

Rerientar los flujos comerciales mundiales, de un modo compatible con el ajuste externo de EE.UU, parece difícil de lograr en el corto plazo. Conseguirlo en plazos más cortos supondría una rápida y vigorosa recuperación europea y/o una agresiva política comercial norteamericana para abrir mercados a sus exportaciones. Lo primero no aparece viable en el horizonte próximo, en tanto apoyarse en demasía en la agresividad comercial, podría agravar las actuales tensiones comerciales, reducir las posibilidades de acuerdo en el GATT y alejar las probabilidades de un ciclo expansivo en la OECD.

b) COMPETITIVIDAD NORTEAMERICANA, UN DEBATE PENDIENTE

Uno de los clásicos trabajos¹⁷ en torno al tema, mencionaba que:

¹⁴ Con un PNB cercano a los US\$ 6 000 billones, un aumento de 1% de PNB en las exportaciones netas norteamericanas, significa mejorar la participación de las exportaciones de EE.UU en poco menos del 2% de las exportaciones mundiales, pasando de un 11.4% a más de un 13% de dicho total.

¹⁵ Ver Bergsten, F. " America in the world economy. A strategy for the 90's", Institute for International Economics, Washington D.C., 1988.

¹⁶ El Premio Nóbel de Economía y líder intelectual del MIT, Robert Solow ha esbozado eso en una dura consigna: "vivir peor hoy para poder vivir mejor mañana". Solow agrega que si la sociedad norteamericana aspira a que sus hijos vivan mejor que sus padres, debe aprender a consumir menos, a reducir su nivel de vida, ahorrando e invirtiendo más. The New York Times, 27-enero-1992.

¹⁷ Ver "U.S. Competitiveness: Beyond the Trade Deficit", G. Hatsopoulos, P. Krugman, L. Summers, Science, 15-julio-1988.

RADIOGRAFIA ECONOMICA DE UNA DECADA DE "REVOLUCION NEOLIBERAL"
(Tasas promedio de variación anual, precios de 1987)

	PROMEDIO 1981-1991
PGB	2.3
Demanda final interna	2.4
Consumo privado	2.6
Consumo público	2.7
Inversión bruta fija	1.2
Exportaciones	5.1
Importaciones	6.4
Producción industrial	2.3
Empleo	1.5
Remuneración real al trabajo	2.3
Productividad (PGB/Empleo)	0.7
Costos laborales unitarios	4.1
Inflación	4.1

Tasas y relaciones (1982-1991)

Ahorro personal (% ingreso disponible)	6.0
Tasa de desempleo	7.0
Inversión en capital fijo (% del PGB)	15.7
Déficit en cuenta corriente (% del PGB)	-2.0

Datos tributarios

(Antes y después de las rebajas tributarias)

	Antes	Después
Tasa promedio de impuesto a la renta	13.0	11.9
Tasa marginal superior	50.0	28.0
Tasa marginal menor	11.0	15.0
Tasa marginal promedio	20.2	18.6

Comparación tributaria E. Unidos OECD (% del PGB)

	1988	1989	1990
Imp. a la renta			
Estados Unidos	10.2	10.6	10.7
OECD	11.9	11.4	11.7
Imp. seguro social			
Estados Unidos	8.7	8.6	8.8
OECD	9.2	9.2	9.3
Imp. al consumo			
Estados Unidos	4.3	4.2	4.3
OECD	11.4	11.1	11.1

Fuente: OECD Economic Surveys, United States 1991/92, París, 1992.

LA ECONOMIA QUE ESPERA A CLINTON

La economía que encontró el presidente Clinton se caracteriza por el siguiente conjunto de hechos estilizados:

- * saliendo lentamente de una recesión y con dificultades para crecer más allá del 2.5% anual
- * con incrementos de productividad cercanos a un menguante 1% anual, si bien la productividad manufacturera ha repuntado al 3% anual.
- * por una distribución del ingreso y la riqueza más concentrada
- * con bajos niveles de ahorro e inversión y con dificultades para incrementarlos
- * con un acalorado debate nacional sobre rezago en competitividad y en la calidad de la educación
- * con tasas de inflación que, salvo recesión, se resisten a caer bajo el 3.5% anual
- * un déficit federal considerable, que limita el accionar de la política fiscal y monetaria y que dificulta una caída significativa en las tasas de interés
- * con una gran capacidad para la generación de empleos, hasta el advenimiento de la recesión, si bien la mayor parte de ellos han tendido a gestarse en actividades de menores remuneraciones relativas
- * con un déficit externo en declinación, producto de la recesión y de las contribuciones de guerra, pero que muestra tendencias a repuntar, en tanto se reactive la economía
- * con un sistema bancario en crisis, obligado del auxilio estatal y urgido de una pronta reestructuración
- * con un elevado sobre-endeudamiento de gobierno, familias y empresas, que complica notablemente el accionar de la política económica, en tanto al examen del impacto de las políticas sobre la solvencia del sistema financiero pasa a ser determinante a la hora de examinar la eficacia relativa de las políticas de reactivación.

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR Y DE LA RIQUEZA EN ESTADOS UNIDOS

	% DEL INGRESO TOTAL a/		DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA PRIVADA b/		
	1979	1987	1983	1989	
20% MAS RICO	46	51	1% MAS RICO	31%	37%
1% superior	8	13	9% SIGUIENTE	35%	31%
4% siguiente	12	13	90% RESTANTE	33%	32%
5% siguiente	10	10			
10% siguiente	16	15			
20% siguiente	22	21			
20% siguiente	15	15			
20% siguiente	11	10			
20% más pobre	6	4			

a/ Congressional Budget Office, The New York Times, 11-mayo-1992. Corresponde al ingreso familiar, después de impuestos, ajustado por tamaño de familia.

b/ Federal Reserve, Survey of Consumer Finances, april 1992. (The New York Times, 21-abril-1992)

i) Los Estados Unidos mantienen el nivel más alto de vida en el mundo, sin embargo, su desempeño en el período 1973-1988 fue decepcionante, respecto del de sus principales competidores.

ii) En dichos 15 años, el ingreso real de las familias se mantuvo estancado, erosionando la posición relativa norteamericana en tanto el de Japón y Europa continuaba ascendiendo.

iii) La clave de ello radicaba en la evolución de la productividad, el ahorro y la inversión.

Los salarios en dólares de la industria manufacturera japonesa duplicaron a sus similares norteamericanos entre 1970 y 1986, gracias a que la productividad japonesa duplicó a la norteamericana. Pese a ese mayor incremento salarial, los japoneses terminaron con crecientes superávits comerciales y EUA con déficit. Es decir, los menores salarios norteamericanos responden al menor incremento en el capital físico por trabajador y al rezago de la ventaja competitiva en tecnología y calidad.

PRODUCTIVIDAD Y SALARIO EN MANUFACTURAS, 1970-1986
(Tasas promedio de crecimiento anual)

	EUA	R.U	Francia	RFA	Japón
Productividad	2.9	3.4	4.2	3.8	6.0
Diferencia con EUA	---	0.5	1.3	0.9	3.1
Salarios en dólares	7.2	10.5	11.3	11.2	14.3
Diferencia con EUA	---	3.3	4.1	4.0	7.1

Fuente: "U.S Competitiveness: Beyond the Trade Deficit", op.cit.

En el largo plazo, el bienestar material de una sociedad está estrechamente ligado a la evolución de su productividad. Si el consumo por habitante es una buena aproximación del nivel de bienestar, en EUA éste muestra una paulatina declinación en su ritmo de incremento, en tanto la población se resiste a aceptar ese techo de bienestar, ahorrando menos y gastando por encima del ingreso. La tasa de ahorro declina, y con ello la inversión, de manera que la perspectiva futura de bienestar también se ve amenazada.

A fines de los ochenta, EUA detentó el desafortunado record de aportar las menores tasas de ahorro e inversión entre todas las economías de la OECD. El ahorro nacional neto fue sólo de un 2.7% del PGB, contra un 7% en los setenta y 8% en los sesenta. Ello le ha permitido contar con una inversión neta del orden de 5% del PGB en las dos últimas décadas, dos puntos por debajo de su desempeño en décadas precedentes.

PRODUCTIVIDAD Y BIENESTAR EN ESTADOS UNIDOS
(Tasas promedio de crecimiento anual)

	1959-69	1969-79	1979-89
Consumo por habitante a/	2.8	2.2	1.8
Ingreso disponible p.h.a/	2.9	2.2	1.5
Tasa de ahorro b/	6.5	7.1	4.4
Remuneración por hora c/	2.5	1.2	0.0
Producto por hora c/	2.4	1.3	0.8

a/ Dólares de 1987

b/ Tasa de ahorro personal sobre el ingreso disponible

c/ Sector empresarial no agrícola, dólares de 1987

Fuente: OECD Economic Surveys, United States 1991/1992, agosto 1992, París.

El menor ahorro nacional se explica por el mayor déficit federal,¹⁸ herencia del ofertismo de Reagan, pero también por una caída en el ahorro de las personas, ya que la tasa de ahorro personal en la segunda mitad de los ochenta era casi la mitad de la alcanzada a comienzos de los setenta.¹⁹

Superar el rezago competitivo en EUA requiere entonces ir gradualmente mejorando el desempeño en ahorro, inversión y productividad. Los pronósticos de crecimiento para los próximos años, cercanos al 2.5% anual, no son el mejor escenario para ello ni para reducir el déficit federal.

V. CRISIS Y REESTRUCTURACION ECONOMICA EN EUROPA

Europa enfrenta los desafíos más importantes de su historia comunitaria en medio de la peor recesión de posguerra. Se trata de singulares desafíos de rediseño institucional en los planos económico, política y social para abordar la ratificación de Maastricht, la consolidación del Mercado Unico, el ajuste fiscal y el retorno a la estabilidad monetaria y cambiaria, la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT y la pronta aplicación de la Iniciativa de Crecimiento Europea, para reactivar la confianza.

Las perspectivas económicas de la CEE son desalentadoras en el corto plazo, agravadas por una desaceleración en el crecimiento que viene desde 1989. La CEE prevé para 1993 un crecimiento negativo de

¹⁸ El déficit público tiene dos componentes: el federal y el saldo de los estados. Este último ha sido superavitario en los últimos veinte años por montos cercanos a un 1% del PGB. De manera que el déficit federal es mayor que el déficit de gobierno que aparece en el cuadro de referencia. El déficit federal fue de 4.1% del PGB en el período 1981-85 y de 3.2% del PGB entre 1986 y 1990.

¹⁹ A modo de comparación, en 1990, los ahorros netos como porcentaje del ingreso de los hogares fueron de 4.7% en EUA, 9.1% en Reino Unido, 12% en Francia, 13.9% en Alemania y 14.3% en Japón. OECD.

0.5% y un leve repunte de 1.25% en 1994. El PIB caerá en Alemania (2%), Bélgica (1.25%), Francia (0.75%), Holanda y España (0.5%). En 1994 las tasas de crecimiento serán iguales o inferiores a 1% en las principales economías de la CEE, lo que anticipa un empeoramiento de las situaciones ocupacionales y fiscales. A mediados de 1993, el déficit presupuestario promedio de la CEE era del 6.25% del PIB.

Los elevados niveles de endeudamiento público paralizan a los gobiernos y a su política fiscal. La recesión reduce ingresos tributarios y aumenta los gastos en subsidios de desempleo, impulsando a mayores niveles de déficit o de endeudamiento público. Alemania tiene déficits públicos del 4%, Francia del 6% y el Reino Unido del 8% del producto. La recesión aumenta los déficits públicos, agregándole un componente cíclico al déficit estructural.

Un largo período de crecimiento, 1984-1991, estimuló el ímpetu integracionista y la adopción de compromisos institucionales, legislativos y de política económica. Lo paradójico del actual momento es que los diseños de la nueva Europa, concebidos en etapas de crecimiento, deban cristalizar en el momento de la peor recesión de posguerra. Más allá de la intensidad de la recesión actual y de los elevados índices de desempleo, la actual crisis económica europea es distinta a un ciclo tradicional y no parece que pueda resolverse con la mera recuperación de la actividad económica.

El desempleo en la CEE alcanza a 17 millones de personas, un 10.5% de la fuerza de trabajo. Además del elevado nivel, es más preocupante que en anteriores recesiones pues: i) se da en un momento de acentuada globalización de la economía mundial y de rápido cambio tecnológico; ii) coincide con una pérdida de competitividad europea; iii) coincide también con las exigencias de la unificación monetaria; y iv) luego de la caída del Muro de Berlín, la propia Europa es distinta y se ve obligada a enfrentar desafíos que no estaban consultados.

Recuperar empleos en la CEE es hoy más que políticas reactivadoras. Supone recuperar competitividad en actividades rezagadas, abandonar otras de competitividad estructuralmente desplazada y acceder a nuevas competitividades en áreas dinámicas, con un rediseño flexible de las empresas y las relaciones laborales. Todo esto, por cierto, representa un esfuerzo de gran magnitud, con resultados en el mediano plazo y requiere una voluntad política de reestructuración productiva, consistencia y credibilidad en las políticas macroeconómicas, ajuste fiscal y desregulación del mercado del trabajo, temas en los que no se percibe una disposición compatible con la magnitud de los desafíos.

El cronograma de la integración europea señalaba que el 1o. de enero de 1993 estaría operando la desaparición de las fronteras, al permitirse la libre circulación de personas, capital, bienes y servicios. El objetivo actual es conseguirlo recién a fines de

1993, 12 meses después de lo proyectado. La profecía de Delors en orden a que en 1988 el 80% de la legislación económica y quizás la tributaria y social provendría de Bruselas hoy parece poco viable.

La apertura del mercado interior coincidió con la recesión y con la aparición de aires proteccionistas en EUA. La tormenta cambiaria de noviembre 1992 redujo la confianza en la unificación monetaria y ha creado dudas sobre la libre circulación de capitales, en tanto las dificultades comerciales lo han hecho sobre las mercancías. En materia de servicios, energía y transporte, apenas puede hablarse de un efectivo mercado interior. La libre circulación de personas se ve complicada por las demandas de asilo (450.000 en Alemania en un año, en circunstancias que en 1988 había 215.000 para toda la CEE). Se avanza con omisiones (telecomunicaciones y energía), atrasos (patentes y propiedad intelectual) y transiciones peculiares, ya que la liberalización plena en transporte aéreo se dará en 1997, los bancos extranjeros tendrán acceso directo a bolsas de valores de España, Portugal y Grecia recién en 1999.

La opinión que tiende a generalizarse es que no habrá unión monetaria en este siglo. Luxemburgo es el único país que hoy estaría en condiciones de aprobar el test de Maastricht.²⁰ De acuerdo a la información disponible al mes de julio 1993, sólo Luxemburgo aprobaría los tres exámenes; es el único que aprueba el test del déficit fiscal; se ve acompañado de Alemania, Reino Unido, España y Francia en la cota de deuda pública y de Dinamarca, Reino Unido, Irlanda, Francia, Holanda y Bélgica en la meta inflacionaria.

VI. LA TENTACION DEL PROTECCIONISMO

La Ronda GATT se acerca a su término, sin modificaciones importantes en la remoción de las barreras al comercio. Aumenta la importancia de los acuerdos bilaterales o regionales, activando preocupaciones sobre la complementariedad o conflicto de tales esquemas con la liberalización multilateral del comercio. La entrada en vigor del acuerdo de libre comercio entre EUA y Canadá, el ingreso de México a este esquema y los avances hacia la unificación del mercado interno europeo, son las expresiones más sobresalientes de esta tendencia. No escapan a esta tendencia el creciente peso comercial que asumen las transacciones asiáticas y transpacífico, por un lado, y el mayor acercamiento comercial y financiero entre las dos Europas, por otro, sendos procesos que

²⁰ En 1996 los gobiernos evaluarían la convergencia macroeconómica de las 12 economías. De ser esta, adecuada y mayoritaria, la unificación monetaria empezaría a operar en 1999. Los criterios de convergencia a examinar en 1996 son tres: la inflación no debe exceder en más de 1.5 punto porcentual, el promedio de los tres miembros de menor inflación, hoy de 1.9%; la tasa de interés de los bonos públicos de largo plazo no debe exceder en más de dos puntos porcentuales la de aquellos mismos tres países; sustentabilidad del sector público, expresada en un déficit no superior al 3% del PGB y en un nivel de deuda pública no superior al 60% del PGB. Una exigencia adicional es que la moneda nacional respectiva no haya sido devaluada durante dos años.

acentúan una potencial dinámica de zonalización del comercio internacional.

Las actuales negociaciones coinciden además con uno de los períodos más intensos en innovación tecnológica, lo que se ha reflejado en cambios drásticos en la división internacional del trabajo, en amenaza de posiciones conquistadas, en desplazamiento relativo de producciones y áreas geográficas y en costosas reestructuraciones. La acentuada pugna por el predominio en los mercados concentra a las principales economías en una acelerada construcción de competitividad en los sectores más dinámicos del comercio internacional. Esta carrera resta recursos y voluntad política para acelerar la readecuación productiva en los sectores rezagados de estas economías, de manera que en tales casos las restricciones al comercio más que "distorsiones", pueden llegar a constituir piezas funcionales a una estrategia global de reinserción dinámica en la economía internacional. Se combinan las fusiones entre grandes conglomerados con las "joint ventures", el apoyo estatal a la I+D con la liberalización de los mercados financieros, en fin, las tecnologías de punta con el proteccionismo agrícola.

La Ronda GATT coincide con la década de menor crecimiento de postguerra y con una reducción en el dinamismo del comercio en el período 1989-1991. Si una vigorosa recuperación del comercio durante 1985-1988 no se reflejó en reducción de las presiones proteccionistas, difícilmente se podrá esperar que acontezcan ahora con menores expectativas de crecimiento en producto y comercio.

El escenario de la economía mundial refleja tendencias contradictorias que acentúan el clima de incertidumbre en las relaciones económicas internacionales. En el plano comercial se reducen los aranceles y se impone un discurso de liberalización, en tanto las restricciones no arancelarias mantienen relevante presencia; la Ronda Uruguay estimula esfuerzos de liberalización pero no consigue siquiera congelar las presiones proteccionistas.

En 1992, los países industrializados subsidiaron a sus productores agrícolas por US\$ 354 mil millones, monto dos y media veces superior a los ingresos de exportación obtenidos ese año por todos los ped por concepto de exportaciones agrícolas, pesqueras y forestales. En opinión del GATT, las disputas comerciales y amenazas de represalias entre las economías industrializadas constituyen un peligro grave para la economía mundial. Se detecta un preocupante incremento en el número de medidas antidumping y de represalia. De 131 casos en 1989-90, ascendieron a 206 en 1990-91 y a 273 en el bienio 1991-92.

Persiste el deterioro de los mecanismos multilaterales, las prácticas neo-proteccionistas, incluyendo el pretexto ambiental, y crece una fuerte tendencia hacia la zonalización de las relaciones comerciales, donde tienden a predominar las consideraciones

estratégicas. El marcado dinamismo del comercio de servicios marcará significativamente la evolución de la división internacional del trabajo, acentuando la fusión ente manufacturas y servicios y tornando tenue la frontera entre bienes transables y no transables. Ello acentúa la inadecuación del actual sistema comercial a las nuevas realidades.

Sin espacio para el estímulo fiscal en la OECD, con una tasa de desempleo europea en aumento, con mayor crecimiento del producto y de las exportaciones en los ped, es fundamental para la salud de la economía mundial que la OCDE resista el "camino fácil" de las tentaciones proteccionistas para actuar sobre el empleo. Ello no es tarea fácil y en tal sentido las negociaciones de la Ronda GATT coinciden con un pésimo momento en la actividad económica y ocupacional en la OCDE, particularmente en Europa. Aquellos ped con reformas económicas avanzadas y con altas tasas de crecimiento que dependen de sus exportaciones, debieran ejercer un mayor papel de lobby en los principales centros de decisión y medios de comunicación internacionales en torno a la necesidad de una urgente liberalización en las corrientes comerciales, de enfrentar y descartar rebrotes proteccionistas y de no desalentar las reformas económicas en países en desarrollo con políticas comerciales restrictivas en el Norte.

VII. GLOBALIZACION Y CAMBIO TECNOLOGICO: DESAFIO DE COMPETITIVIDAD

La humanidad vive un período de transición. Ello es evidente en el plano político con los cambios en Europa Oriental y en la ex-URSS. También empieza a serlo en lo económico con el creciente peso de Japón, China y Asia, en general, en el comercio internacional. Pero en verdad, lo más sustantivo de la transición alude a la emergencia de nuevos paradigmas tecnológicos y de organización del proceso de trabajo. Es la velocidad de estas transformaciones lo que está detrás del cambio en las hegemonías globales y del agotamiento del marco multilateral de regulación.

La transición tecnológica acentúa la globalización de los mercados, la internacionalización de la producción e intensifica la competencia internacional. Asistimos a un impetuoso dinamismo de los mercados financieros internacionales, de la inversión extranjera directa y de la exportación de servicios. Se regionalizan los intercambios comerciales y se asiste a la construcción de bloques económicos.

Hay países que ganan presencia competitiva y otros la van perdiendo. El poderío económico y comercial se mueve aceleradamente hacia el Pacífico. Se configura un nuevo mapa económico mundial de intercambios, con la gestación deliberada de zonas comerciales, acuerdos de complementación productiva y tecnológica, junto con procesos de convergencia en las políticas económicas.

Desde 1983, luego de superada la recesión internacional de

1982, los flujos mundiales de IED están creciendo a tasas sin precedentes, cercanas al 30% anual, triplicando el crecimiento de las exportaciones y cuadruplicando el de la producción mundial.²¹

La participación de la IED en el producto mundial se está acelerando marcadamente, con claras implicancias sobre la competitividad de países y de regiones, dados los estrechos vínculos entre IED, comercio, tecnología y flujos financieros.

Desde mediados de los 80's, la IED tiende a concentrarse en los países desarrollados, reflejando la estrategia de las ET's de aprovechar las ventajas localizacionales de tales mercados, así como la importancia de las variables tecnológicas en la lucha por la competitividad.

PARTICIPACION DE ZONAS EN LOS FLUJOS MUNDIALES DE IED
(% sobre los flujos mundiales de IED)

	70-74	75-79	80-84	85-89	89-90
1. P. DESARROLLADOS	85.0	75.9	74.8	80.0	83.6
2. P EN DESARROLLO	15.0	24.1	25.1	20.0	16.4
3. A.LAT. Y CARIBE	10.9	12.8	12.3	8.0	5.0
4. ASIA a/	4.5	5.4	9.3	8.8	9.1
5. (3):(2)	72.5	53.1	48.9	39.8	30.6

a/ Incluye Asia Sur y Sureste.

Fuente: FMI, Estadísticas de Balanza de Pagos.

Las tendencias a la regionalización de los intercambios comerciales y a la construcción de grandes bloques comerciales estimula tal tendencia a la concentración de la IED en las principales economías para minimizar los riesgos proteccionistas, para concentrar los recursos de I+D en las matrices de las ET's y para reducir y compartir costos tecnológicos con socios e incluso con competidores a través de joint-ventures y otras modalidades que acentúan la especialización y la adecuación flexible a la demanda.

El rápido incremento en los flujos de IED ha estado acompañado de un cambio en su composición sectorial, con una presencia creciente de los servicios. Como resultado, los servicios, que representaban un cuarto del stock mundial de IED a comienzos de los setenta, en la actualidad responden por la mitad de tal stock y entre 55 y 60% de los flujos anuales. El componente tecnológico y de información y conocimiento es cada vez más importante en los servicios y con ello los nuevos servicios se constituyen en un aspecto crucial de las estrategias de construcción de competitividad en la economía global. En este sentido, tanto el

²¹ En el período 1983-89, mientras el valor corriente de las exportaciones y del producto mundial crecieron a tasas anuales promedio de 9.4% y 7.8%, respectivamente, el valor nominal de los flujos de IED creció a un 28.9% anual. World Investment Report 1991, The Triad in Foreign Investment, U.N Centre on Transnational Corporations, United Nations, New York, 1991.

rápido crecimiento del comercio de servicios como la creciente orientación de la IED hacia ellos, son indicadores precisos del grado de internacionalización de las economías. Armonizar tributos y readecuarlos a ese objetivo, permitiría avanzar en el fomento de la IED en servicios.

Las ET's están asumiendo como principales agentes de la globalización y la deslocalización territorial de la producción. La dinamización de la subcontratación internacional, del comercio intra-firmas y de las alianzas entre ET's son expresión de este fenómeno. Las alianzas estratégicas, incluso entre empresas competidoras, para compartir costos de I&D, para acceso conjunto a recursos naturales, mercados y tecnologías, son parte distintiva de la economía mundial de los años 90.

La actual institucionalidad económica internacional omite la consideración de las transnacionales, principal factor de globalización, y subvalora la de los ped, representantes de alrededor de 1/3 del producto mundial, de acuerdo a los nuevos cálculos del FMI. La institucionalidad comercial margina a la agricultura, principal fuente de divisas de los ped, genera legislaciones restrictivas de excepción para el acero y textiles, ámbitos donde los ped han venido ganando legítimas posiciones competitivas; omite la consideración de los servicios, rubro de creciente dinamismo en el comercio mundial y base de la nueva competitividad. La institucionalidad financiera internacional ha acentuado sus rasgos asimétricos en contra de los ped, dado que en los 80's éstos realizaron el ajuste más severo de posguerra, con una contracción drástica en su financiamiento externo y obligados a realizar transferencias netas al exterior, cercanas al 4% del PGB en el caso de AL, incluidos los organismos multilaterales.

Destaca pues la inadecuación de la institucionalidad económica internacional no sólo para conducir el comercio y las finanzas internacionales sino, y más importante aún, para gestionar los actuales procesos de globalización y acentuado cambio tecnológico. Estos últimos procesos, globalización y cambio tecnológico, constituyen el principal eje de interpretación de los principales eventos en curso en la economía mundial.

IX. DESAFIOS PARA AMERICA LATINA

En el actual contexto mundial, el logro de la competitividad internacional y de una inserción más dinámica en los mercados internacionales se ha convertido en condición indispensable para lograr el crecimiento sostenido. La atención debe estar en la construcción de las capacidades endógenas nacionales que permitan administrar dicha inserción internacional en armonía con los objetivos de crecimiento, equidad y democracia. Ello alude a la necesidad de dotarse de políticas de desarrollo productivo, tecnológico y de recursos humanos que, considerando las tendencias de los mercados internacionales, colaboren a la construcción de una

EL NUEVO MAPA ECONOMICO MUNDIAL 1990
 (% sobre agregados mundiales)

	PRODUCTO MUNDIAL	EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS
Países Industriales	54.4	75.9
EUA	22.5	13.6
Japón	7.6	8.9
Alemania	4.3	10.4
CEE	18.5	42.0
G-7	46.9	55.8
Países en desarrollo	34.4	20.3
Africa	4.1	2.0
Asia	17.7	10.7
A.Latina y el Caribe	8.2	3.4
Economías en transición	11.2	3.7
Europa Central	2.8	1.5
Ex-URSS	8.3	3.9

Fuente: FMI, World Economic Outlook, abril 1993. Las participaciones relativas sobre el producto mundial están basadas en paridades de poder adquisitivo.

competitividad cada vez más radicada en la calidad del trabajo y de las instituciones.

La evidencia internacional muestra que la competitividad de mediano plazo se asocia estrechamente a la capacidad de producir y exportar manufacturas y servicios de alta calidad, apoyándose en la innovación y difusión tecnológica. Las ventajas de recursos naturales y de costos salariales como variables competitivas pierden importancia para definir las estrategias de especialización internacional. Las ventajas comparativas han demostrado ser susceptibles de producirse nacionalmente, a partir de itinerarios de aprendizaje sectorial y temporal, orientados a ampliar la base empresarial, fortalecer la infraestructura tecnológica y privilegiar la inversión en recursos humanos.

La inserción internacional plantea entonces exigencias de calidad educacional y requisitos de innovación institucional en las empresas, actores sociales y en el Estado. Hoy no está en discusión la necesidad de orientarse a la economía internacional. Subsiste sí el debate sobre las modalidades más apropiadas para hacerlo. Las visiones ortodoxas creen que la apertura al exterior y el funcionamiento de los "precios correctos" son suficientes. La realidad, sin embargo, muestra la importancia de complementar lo anterior con modificaciones institucionales y concertación de comportamientos públicos y privados para fortalecer la base tecnológica, empresarial y de recursos humanos, así como las decisiones de especialización, como se detecta en las experiencias más destacadas de desarrollo reciente.

Los países exitosos en su industrialización exportadora muestran un decidido apoyo del sector público a la inserción internacional, a la especialización productiva en segmentos dinámicos, a la difusión tecnológica y a las políticas de educación y formación de la fuerza de trabajo. Mejorar la eficiencia del sector público en estas tareas hoy constituye un pilar de la competitividad sistémica. Hacerlo de un modo descentralizado, con transparencia y controlabilidad, reforzaría además la gobernabilidad y los acuerdos de largo plazo.

El actual desafío de competitividad requiere un Estado más eficiente en la gestión de la política económica, en la regulación de mercados, en las políticas ambientales y en el apoyo a las tareas de inserción internacional. Ciertamente ello demanda un Estado distinto, más ágil y más eficiente que el actual; no significa más sino mejor Estado. Una clara orientación exportadora y centrada en el protagonismo de la inversión privada es compatible con un accionar activo del Estado, a condición que tal accionar respete el funcionamiento de los mercados, preserve los equilibrios macroeconómicos y no amenace los consensos ni la estabilidad en las reglas del juego. El desafío consiste en combinar tales políticas con otras de apoyo productivo, difusión tecnológica, formación de recursos humanos e inserción comercial.

En los escenarios internacionales descritos, los desafíos para economías en desarrollo y abiertas al comercio internacional son similares. Junto con perseverar en el objetivo de economías estabilizadas y orientadas a la exportación, incluyen la necesidad de reforzar la competitividad de su oferta exportable, expandiendo y diversificando productos y mercados; de fortalecer el esfuerzo de incorporación y difusión tecnológica al aparato productivo; de incorporar la calidad y la productividad en el centro de la política económica, en armonía con la preservación ambiental y la instauración de relaciones laborales más modernas que den cabida a la concertación entre empresarios y trabajadores para estimular la innovación tecnológica y el fomento a la productividad.

Colaboraría también en este esfuerzo la modernización de la institucionalidad de la política económica internacional, de modo de estrechar los vínculos entre los temas comerciales, de inversión, financiamiento y relaciones internacionales. El seguimiento de las tendencias comerciales, de la marcha de los acuerdos bilaterales o regionales obliga a un particular esfuerzo de calidad profesional en la gestión de las Cancillerías, articulando parte importante del esfuerzo de ellas en torno al objetivo de mejorar la inserción internacional en una economía global y cada vez más competitiva a la que, sin embargo, le cuesta abandonar tentaciones proteccionistas. En tal sentido, la capacidad de negociación con los emergentes bloques comerciales, la necesidad de otorgar coherencia a la diversidad de esfuerzos de integración, sin afectar la propia coherencia de las políticas macroeconómicas, constituye otro desafío propio de la época de transición que experimenta la economía mundial y regional.

La década 90 probablemente reforzará las tendencias de expansión de la IED y su influencia en la conformación de las estructuras del comercio y de la transferencia de tecnologías. Desde ese punto de vista, surgen dos desafíos complementarios: uno, fortalecer las políticas de internacionalización productiva, fomentando la inversión nacional en las economías desarrolladas en cadenas de comercialización, marketing y transporte²², y dos, mejorar la inserción en las redes de aprovisionamiento, comercialización y flujos tecnológicos de las ET's.

Al mismo tiempo, vale la pena consignar que: i) las ramas industriales donde se localizan las ET's en AL son intensivas en comercio intrarregional; y, ii) el comercio regional tiende a ser más intensivo en valor agregado que el comercio con el resto del mundo. De allí entonces la posibilidad de redes integradas de producción y abastecimiento a nivel regional, que incluyan a las

²² Estas políticas, junto con incrementar el porcentaje del precio de las exportaciones que queda en manos de los productores, reducen eventuales riesgos proteccionistas y permiten acceder más rápidamente a las innovaciones tecnológicas, tanto en bienes como en materia de marketing y nuevos productos financieros. Ver CEPAL, "Los canales de comercialización y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas. La fruta de Chile", 1990.

ET's, con miras a reforzar posiciones en los mercados externos, regionales y extraregionales. Por otra parte, aquellos países con mayor consolidación en sus reformas económicas y que aspiran a una segunda fase exportadora, deberán orientar esfuerzos a mejorar su posicionamiento en los mercados regionales, a través de exportaciones que incluyen comparativamente más manufacturas y servicios que las orientadas hacia los mercados industrializados.

En todo caso, cualquiera sea la modalidad de inserción comercial, considerando que el grueso de las innovaciones y de las transferencias tecnológicas radica en las ET's, el esfuerzo debiera orientarse a políticas más agresivas de internacionalización productiva que incluyan alianzas estratégicas con las ET's.

La acentuada globalización impone límites al manejo de los instrumentos de la política económica, en particular, a los monetarios. De allí la importancia de contar con sólidos ajustes fiscales, como variable de ventaja competitiva. Asegurar un financiamiento no inflacionario para el gasto público y mantener la expansión de dicho gasto acotada bajo la expansión del producto, sin generar presiones declinantes en el ahorro privado ni en el tipo de cambio real, exige nuevos pactos tributarios que aún no existen en buena parte de las economías latinoamericanas. De no conseguir tal acuerdo, dichas economías se moverán en fases cíclicas de expansión y ajuste, imprimiendo cierta inestabilidad a los incentivos y limitando la dinámica de las inversiones.

Conseguir nuevos acuerdos tributarios, definiendo un uso consensual de los nuevos recursos a actividades de capacitación, educación, tecnología y promoción de exportaciones, permitiría avances en competitividad, manteniendo la estabilidad fiscal. Ello permitiría avanzar en la construcción de competitividad y equidad, en armonía con la preservación de los equilibrios macroeconómicos.

El escenario internacional de los noventa muestra una economía mundial menos dinámica que antaño pero más competitiva y orientada a las exportaciones. Más países latinoamericanos se irán incorporando al círculo de economías estabilizadas que compiten por mercados externos. Aumentarán marcadamente los flujos de inversión extranjera hacia la región y para competir por ella serán cada vez más importantes los factores sistémicos de calidad de la mano de obra, infraestructura, telecomunicaciones y de la gestión pública.

Consolidar las reformas económicas y la estabilidad de las políticas, requerirá ampliar los consensos nacionales. La experiencia empresarial ganada con la apertura comercial y la internacionalización hacia nuevos mercados debe profundizarse con un esfuerzo activo de educación, ciencia y tecnología aplicada a las actividades productivas.

El desafío central, en todo caso, es entender la competitividad como una tarea nacional que sobrepasa el ámbito

económico u organizacional. Lo que en verdad está ocurriendo es un cambio cultural: el tránsito desde una cultura del control hacia una cultura de la flexibilidad. Las nociones de trabajo en equipo, exploración conjunta de nuevos escenarios, diagnósticos consensuales y concertación estratégica de actores son prácticas ya frecuentes en los negocios internacionales, en el desempeño reciente de las ET's, en "joint-ventures" y en las "empresas virtuales". Incorporar tales nociones en las instituciones políticas y en el comportamiento social parece ser el verdadero desafío para acceder a modalidades de transformación productiva con equidad. De allí la urgencia de innovaciones institucionales y en el comportamiento de los actores sociales, con vistas a instaurar la cooperación social como requisito cultural y la participación como requisito de eficiencia para el cambio.

LA NUEVA COMPETITIVIDAD EN LA ECONOMIA GLOBAL

1. LOS ELEMENTOS DE LA NUEVA COMPETITIVIDAD

La competitividad alude a la capacidad de una economía de mejorar su posicionamiento internacional, a través de su especialización productiva, mejorando simultáneamente el bienestar material de sus ciudadanos. Tal bienestar, más allá del corto plazo, está estrechamente ligado a la evolución de la productividad.

Es importante contar con la presencia simultánea de ambos elementos pues en la década 80, la economía mundial mostró casos como la economía norteamericana que vió reducir su competitividad, en tanto se incrementaba levemente el bienestar de sus habitantes; como el japonés y asiático, donde la mayor competitividad coincidió con elevados ritmos de incremento en el producto por habitante y en los salarios reales. Finalmente, el caso de A. Latina permitió apreciar que en el corto plazo es posible mejorar drásticamente el superávit comercial, merced a drásticas devaluaciones reales, con su inevitable contraparte de corto plazo, menores salarios reales. Adicionalmente, tratándose de exportaciones intensivas en recursos naturales, el esfuerzo exportador acentuó la vulnerabilidad ambiental.

Las ventajas de costos salariales y de recursos naturales son cada vez menos importantes para incidir en la capacidad estratégica de especialización internacional. En los productos de mayor dinamismo comercial, los costos salariales no superan el 15% del costo total. Los productos líderes del comercio internacional enfrentan una ligazón cada vez más tenue con los costos salariales y cada vez más estrecha con la productividad y el progreso técnico. De tal contrapunto surgió la terminología de CEPAL que habló de "competitividad auténtica" y "competitividad espúrea". Esta última, basada en salarios bajos o en depredación ambiental y, por tanto, en el mediano plazo, incapaz de seguir las tendencias de los mercados internacionales y mucho menos de conciliar la competitividad con la equidad. La competitividad auténtica, radicada en el fomento de la productividad y en la incorporación del progreso técnico a las actividades productivas, genera las condiciones tanto para mejorar la especialización internacional, accediendo a segmento dinámicos del mercado mundial, como para actuar sobre la inequidad interna, aumentando las plazas de empleo productivo y permitiendo aumentos sustentables del salario real, al aumentar también la productividad.

La nueva competitividad está asociada a las características del patrón tecnológico emergente, impulsado éste por dos fuerzas que se retroalimentan: i) la difusión de las tecnologías de información, basadas en la microelectrónica; y, ii) la difusión de un nuevo modelo gerencial y administrativo. Estas dos grandes fuerzas atraviesan el ciclo productivo-comercial y redefinen las tecnologías de producto, de procesos productivos y de procesos organizativos.

Es de esa interacción que emanan las exigencias del nuevo modelo administrativo: máxima flexibilidad, mínimo inventario, cero defecto, producción en lotes pequeños, producción justo a tiempo. Es cada vez más claro que tal tipo de organización de la empresa encuentra su principal soporte en la calidad de los recursos humanos. De allí que se hay planteado que la clave del nuevo paradigma industrial es el "human-ware", la gestión del recurso humano.

Tal gestión moderna del recurso humano descansa en tres tipos de políticas:

- i) calificación permanente, con entrenamiento periódico, dentro y fuera de la empresa;
- ii) flexibilidad, estimulando la calificación múltiple, la rotación y la experiencia en distintos tipos de trabajos; y,
- iii) motivación, con mecanismos de participación de la fuerza de trabajo en el proceso de producción y gestión tecnológica y con mecanismos de retribución económica y de estímulo, en función de los niveles de productividad y de calidad de la producción.

2. COMPETITIVIDAD-PRECIO Y COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL

El enfoque tradicional hace depender la competitividad de la trayectoria de los costos laborales, del tipo de cambio y de la productividad que afecta los costos unitarios del trabajo. De allí entonces que el fomento de la competitividad se asocia a la devaluación real y la disminución de los costos laborales unitarios, sea por la vía de incrementos en la productividad del trabajo, sea por la vía de reducciones salariales reales.

Un enfoque de este tipo puede poseer alto poder explicativo en presencia de mercados competitivos, con alta elasticidad-precio en la demanda mundial de bienes transables, con productos homogéneos y donde los factores cualitativos que influyen en la capacidad comercial de un país permanezcan más bien constantes. Se reduce dicho poder explicativo si una fracción importante del comercio internacional responde a condiciones de competencia imperfecta y a una especialización intra-industrial, apoyada en la diferenciación de productos. En tal momento, las políticas de especialización productiva y de desarrollo tecnológico - y su impacto sobre la calidad del diseño, procesos y productos - empiezan a jugar de modo significativo en la captura de mercados, al mismo tiempo que las consideraciones aisladas de precios relativos tienden a perder importancia para explicar la evolución de la competitividad.

En los productos estandarizados, la competencia debe darse por el menor precio y la pronta disponibilidad. En los productos de especialización, lo más relevante es la calidad y el servicio, a continuación prima la entrega y sólo a igualdad de estos factores, entra a dirimir el precio. No se trata pues que no interesen las consideraciones de precio y costo; sí se trata de entender que en las nuevas condiciones de la competitividad, la jerarquía relativa del precio es hoy menor.

3. COMPETITIVIDAD, EMPRESA Y RELACIONES LABORALES

La empresa moderna construye su competitividad sobre la base de la calidad del producto y la innovación tecnológica. En verdad, ello es una forma distinta de referirse a un mismo tema: una competitividad radicada en la calidad de la fuerza de trabajo, ya que sin trabajo calificado, se reducen las posibilidades de la innovación tecnológica, calidad y fomento de la productividad.

De allí que la concepción moderna de la empresa privilegie las relaciones laborales, a un nivel parecido a las finanzas o el marketing. No incorporar el potencial innovador de los trabajadores en la función de producción de la empresa, constituye un desaprovechamiento del capital humano, no induce la eficiencia y puede incluso estimular el conflicto. En ese sentido, una empresa tradicional y autoritaria, parece tener menos posibilidades de alcanzar una competitividad sustentable. Por el contrario, relaciones laborales equilibradas y participativas pueden incrementar la productividad. De hecho, no es excepcional que, en aquellas empresas donde la identificación de los trabajadores con los objetivos de la empresa es mayor, éstos tienden a tener una visión más positiva del impacto de la innovación tecnológica.

Es necesario distinguir entre diversas formas de productividad, algunas de ellas radicadas en la sobre-explotación, en ritmos de trabajo excesivos, en la subcontratación monopsonica a empresas informales, en incumplimiento de normas de seguridad, laborales, en evasión previsional, etc. Tales modalidades "espúreas" de productividad pueden tener vigencia en períodos de elevado desempleo, débil organización sindical, circunstancias políticas autoritarias o en ciclos económicos de corto plazo. En cualquier caso, es poco probable que resuelvan de un modo permanente los temas de motivación y calidad de la producción y de la fuerza de trabajo. Esto origina una nueva perspectiva para la distinción entre modalidades de competitividad "auténtica" y "espúrea", ubicando además el foco de atención en las relaciones laborales de la empresa: coincidiendo en el primer caso, la innovación tecnológica con relaciones laborales más abiertas y con un compromiso laboral con la productividad y la calidad de la producción.

Una política de apoyo a la difusión tecnológica debe ser complementada con una mayor democratización de las relaciones laborales, estableciendo los espacios de participación en las decisiones tecnológicas y en los incrementos de productividad. Lo anterior exige que los sindicatos renueven sus prácticas tradicionales: mejorando la formación de sus dirigentes, tecnificando sus propuestas, democratizando su funcionamiento y compatibilizando la reivindicación con la transformación productiva, de modo de contribuir informadamente a los esfuerzos de concertación estratégica entre los principales actores sociales. Exige también que los empresarios se acostumbren a una concepción sistémica de la competitividad y la modernización productiva, la que no sólo no admite rezagos distributivos sino que tampoco puede gestarse en escenarios de marcada asimetría entre los actores del proceso productivo.

La necesaria flexibilidad laboral que enfrentan las empresas modernas impone a las políticas públicas el desafío de enfrentar seriamente el tema con un adecuado seguro de desempleo o subsidio de cesantía por un lapso limitado y con posibilidades de reciclaje laboral. Políticas del tipo aludido, flexibilizarían la postura sindical frente al cambio tecnológico, en tanto coincidieran con participación laboral en las decisiones de tecnología y productividad, concertando pisos de estabilidad en el empleo y en la dignificación de las relaciones laborales.

En este plano, la regulación de las relaciones laborales, el fomento a las actividades de capacitación y un debate nacional más amplio sobre los contenidos de la modernización tecnológica parece una tarea impostergable de gobierno y universidades. Aparece también un vínculo novedoso entre un movimiento sindical -que promueva la calidad del producto y la seguridad del consumidor en la producción- y un movimiento de consumidores que realice lo mismo desde el mercado. Esta confluencia de intereses podría contribuir a dotar al movimiento sindical de una expresión menos auto-referencial, con mayor vocación de proyecto nacional y más funcional con las tendencias de globalización en los mercados internacionales. Un accionar sindical de esa índole es compatible con empresas fundadas en la calidad del producto y de las relaciones laborales, por un lado, y con las tendencias del proteccionismo ambiental en los mercados de las economías industrializadas, por otro.

Una opción de economía abierta y global, apoyada en las exportaciones, pronto encontrará que las exigencias de los mercados internacionales - calidad, entrega oportuna, innovación tecnológica y responsabilidad ambiental, - se ligan paulatinamente a las características de la relación laboral. Una mano de obra calificada, flexible y motivada es uno de los eslabones cruciales de la competitividad en la economía global de fin de siglo.

4. EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD SISTEMICA

La competencia internacional en los mercados dinámicos se define cada vez más por la calidad del producto, por el diseño, por respuestas flexibles ante la necesidad de los consumidores, por la innovación tecnológica y la preservación medioambiental de productos y procesos. Esto plantea singulares desafíos a la empresa que aspira a competir en la economía global:

i) la instauración de normas severas y estandarizadas de calidad, sin la cual se pueden perder mercados conquistados y no se podrá acceder a mercados dinámicos;

ii) establecer vínculos más estrechos y funcionales con proveedores y subcontratadores, fomentando la especialización, la calidad, la flexibilidad y la oportunidad en la entrega;

iii) vínculos también más estrechos con los consumidores, con mayor relevancia de los servicios posventa, por razones de marketing y de innovación tecnológica:

iv) un nuevo trato laboral, donde los trabajadores sean percibidos como el principal activo de la empresa y base del proceso de innovación tecnológica y del aumento de productividad. Los enfoques sobre cambio tecnológico y relaciones laborales concuerdan en que el principal obstáculo a la innovación es la existencia de relaciones no cooperativas al interior de la empresa. Del mismo modo, destacan la necesidad de una fuerza de trabajo calificada, flexible y motivada, como insumo crítico de la innovación tecnológica. Señalan además que la mayor parte del cambio tecnológico es incremental, es decir, marginal, cotidiana y se da en la interacción del proceso productivo. Ello refuerza la necesidad de una empresa con un ambiente cooperativo, abierta a la participación y a la innovación. Esto será cada vez más un rasgo crucial de desempeño competitivo.

v) una nueva actitud ambiental, donde no sólo se ajusten las situaciones más flagrantes sino donde se entienda el tema ambiental como una capacidad de generar negocios. En efecto, buena parte de los estudios sobre inversiones ambientales aplicadas a la producción reflejan la aparición de externalidades tales como rebajas de costo, mejoras en proceso, calidad de producto y creación de nuevos productos. Es decir, la sustentabilidad ambiental es también fuente de competitividad. Como además tiende a asumir como una variable de restricción al comercio internacional, abordarla es un reclamo urgente para empresas que actúan en una economía abierta.

Adecuar la empresa a los desafíos de la economía global obliga a modificar las formas de producción, reuniendo producción y gerencia en un sistema único, integrado y flexible, facilitando la descentralización del proceso productivo. Obliga también a modificar la organización de la empresa pues ahora al basarse en la información, requiere una estructura más plana, con menos niveles de administración. El principio clave de organización deja de ser la autoridad de mando y es reemplazado por la responsabilidad y la autodisciplina, de manera de fomentar la flexibilidad, la diversidad, la especialización y la adecuación a la demanda.

En síntesis, la nueva empresa debe ser global, flexible, descentralizada; debe privilegiar la calidad, los bajos costos, debe ser oportuna y estar orientada al consumidor. Debe considerar al recurso humano como el principal factor competitivo. En verdad, cuando hoy se examinan las estrategias de especialización comercial, ya no basta con diferenciar entre estrategias tomadoras de precios y creadoras de los mismos; la verdadera diferencia hoy radica entre las estrategias pasivas (tomadoras de factores) y activas (creadoras de factores). Allí radica entonces la diferencia analítica entre "ventajas comparativas" (adquiridas) y "ventajas competitivas" (nacionalmente construídas). Construir entonces factores y ventajas competitivas, dadas las características de la actual competitividad, alude a las políticas de estímulo a la productividad, la capacitación de la mano de obra, la infraestructura y básicamente al fomento y a la difusión tecnológica.

Se avizora una economía mundial de lento crecimiento, con eventual reforzamiento de prácticas neoproteccionistas y de acuerdos comerciales tendientes a la formación de bloques comerciales, vigilancia más estricta de normas de propiedad intelectual y patentes. Para las economías en desarrollo, enfrentar este escenario les obligará a incrementar la flexibilidad de sus procesos productivos, a dotarse de mecanismos de salvaguardia, a establecer alianzas estratégicas con transnacionales para acceder a mercados, tecnologías y cadenas de comercialización y transporte.

Requerirá también fortalecer la internacionalización de la base empresarial, con inversiones en el exterior, generando tradings nacionales y sólidas alianzas con importadores en mercados relevantes para las exportaciones. Será también necesario fortalecer vínculos comerciales y de inversiones conjuntas con socios latinoamericanos, sin olvidar que las exportaciones hacia mercados regionales tienden a ser las de mayor valor agregado.

Fuentes: CEPAL, "Transformación Productiva con Equidad", LC/G.160-P, marzo 1990, Stgo., Chile, P. Drucker, "Las fronteras de la administración", Ed. Sudamericana, B.Aires, 1986; C. Pérez, "Long waves and changes in socioeconomic organization", IDS Bulletin, Vol. 16, No.1, Sussex, 1985; Durand, M. y Giorno, C. "Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation", Economic Studies, OECD, agosto, 1987; Science et Vie Economie, No. 49, abril, 1989, París.

EUROPA: RECESION, UNIFICACION MONETARIA Y REZAGOS COMPETITIVOS

En mayo 1993, se cumplieron 17 meses consecutivos en que aumenta la tasa de desempleo, índice que alcanzó a un 10.5% de la fuerza de trabajo, esto es, cerca 17 millones de personas. Destacan España con un desempleo del 21%, Irlanda, 18.6%, Reino Unido un 11.3%, Italia, Francia y Dinamarca, cerca del 11%. Los pronósticos hablan de un desempleo del 12% para 1994, afectando a 20 millones de personas. El proyectado crecimiento de 1.25% para 1994 no será de gran ayuda, si se considera que se requiere aumentar el producto en 2.5% sólo para mantener constante el desempleo y superar el 3% para empezar a reducirlo.

Alemania enfrenta la peor crisis económica en la historia de la república federal. Se espera una modesta recuperación de 0.8% para 1994. El saldo en cuenta corriente, históricamente superavitario, pasó de un superávit de 2.9% del PGB en 1990 a un déficit de 1.4% del PGB previsto para 1993. El déficit federal que originalmente sería de US\$ 34 mil millones aumentará a US\$ 45 mil millones, por los costos relacionados con la recesión. Es poco probable que la recuperación comience en 1994.

El anterior ciclo recesivo en la CEE aconteció en 1975, con una caída del producto de 1% y una pronta recuperación de 4.7% en 1976. En tal ocasión, la causa directa fue el shock de los precios del petróleo y una vez absorbido el shock, la economía se reactivó con rapidez. En la actualidad, el shock son los costos de la unificación alemana, o más bien, el costo del fin de la Guerra Fría. La acelerada absorción de la ex-RDA activó el déficit fiscal alemán, lo que se hubiese manifestado en severas presiones inflacionarias, de no haberse recurrido a mayores tasas de interés. Dado el peso relativo de Alemania en la CEE y el rol unificador del marco en las paridades cambiarias de la comunidad, las demás economías comunitarias se vieron obligadas a seguir esa tasa de interés, cayendo en la recesión. La recesión, a su vez, agregó un componente cíclico al déficit presupuestario, llevando éste y la deuda pública a niveles que exceden de lejos los criterios de convergencia adoptados en el acuerdo de Maastricht y que prácticamente anulan las posibilidades de la política fiscal.

La idea era que 1993 pasara a la historia como el primer año en que Europa operaría con un mercado unificado. Lo que está aconteciendo es que 1993 será recordado como un año de profunda recesión, aumento del desempleo y acentuada desconfianza en el cumplimiento de los compromisos del calendario de la integración europea. Esta recesión agrava problemas estructurales de empleo, ahorro, productividad y desequilibrios fiscales en la Comunidad, resintiéndolo las perspectivas del proceso integracionista. Daña el Maastricht pues los criterios fiscales de la unificación monetaria requieren severos cortes en el gasto para asimilarse a los estándares de déficit fiscal y deuda pública que faciliten la armonización macroeconómica entre los 12. Considerando el ambiente recesivo, tales ajustes fiscales aparecen como poco viables.

SALDO PRESUPUESTARIO EN LA OCDE, 1993 (% PGB)

	TOTAL	ESTRUCTURAL
E. UNIDOS	-3.8	-3.0
JAPON	0.1	1.9
ALEMANIA	-4.1	-3.0
FRANCIA	-5.7	-3.1
ITALIA	-9.5	-7.4
R.UNIDO	-8.3	-5.7
CANADA	-5.8	-2.1

Fuente: OCDE, Economic Outlook No.53, junio 1993.

Los desequilibrios presupuestarios en la OCDE han crecido significativamente y son los países europeos los que muestran mayores niveles de déficit estructural. El déficit promedio del sector público en la OCDE pasó desde 1% del PGB en 1989 a 4.2% en 1993, en tanto el endeudamiento total del sector público subió desde un 42% del PGB en 1980 a un 63% de igual variable en 1993. La mayor parte del déficit no es atribuible a la actual recesión, salvo en el caso de Canadá, lo que habla sobre la gravedad del desequilibrio pues no se solucionará con la recuperación de los niveles de actividad económica.

Superar la recesión demanda políticas reactivadoras del gasto, sin embargo, años previos de relajación presupuestaria hoy maniatan las posibilidades reactivadoras de la política fiscal. Restablecer la eficacia de la política fiscal pasa por restaurar la credibilidad de la misma. El elevado endeudamiento del sector público tensiona los mercados financieros, llevando a que los agentes actualicen las mayores inflaciones futuras, imponiendo altas tasas de largo plazo a los bonos gubernamentales. El incremento en las tasas de interés de largo plazo desalienta la inversión y el crecimiento, reduciendo los ingresos tributarios que provienen de la actividad económica y ahondando el desequilibrio fiscal.

¹ En ausencia de reformas estructurales, revertir la situación del empleo a niveles normales, obligaría a crecer a tasas de 5-6% anual en el resto de la década, lo que claramente es inviable. Ello es otra forma de plantear la urgente necesidad de modificaciones estructurales en la economía y la sociedad europea para hacer coincidir la gobernabilidad, con la equidad y la competitividad. Cálculos citados en el Herald Tribune, 20-junio-1993.

Sin programas creíbles de reducción del déficit en el mediano plazo, aún déficits cíclicos, por ejemplo atribuibles a la recesión, se reflejarán en mayores tasas de largo plazo. En efecto, la desconfianza en que tales desequilibrios serán reducidos en próximos ciclos favorables o enfrentados con programas estructurales de reducción del déficit, condiciona a que los mercados financieros se aseguren, imponiendo un mayor retorno a los títulos públicos, en prevención de la inflación futura que reducirá el valor real de tales retornos.

La moraleja de política económica que surge de la experiencia europea es la necesidad de orientar la política fiscal por consideraciones de largo plazo. Ello no sólo favorece la credibilidad global de la política económica sino también refuerza la flexibilidad de corto plazo de las finanzas públicas frente a eventuales choques recesivos. No en vano hoy sólo Japón está en condiciones de acudir a estímulos fiscales. Efectivamente, el superávit estructural de las finanzas públicas japonesas le permite acceder a espectaculares programas de gasto público reactivador, prácticamente anulando su superávit o incurriendo en déficits leves en el corto plazo. El mercado interpreta esos movimientos como transitorios y concurre a financiarlos, convencido de la tendencia de mediano plazo de un pronto retorno a un mayor superávit fiscal. Las economías europeas, por el contrario, tendieron a abusar del endeudamiento público en un período de crecimiento, no aprovecharon los ciclos favorables para desendeudarse y hoy no cuentan con espacio fiscal para la reactivación. Endeudamientos adicionales los alejan de los criterios de convergencia de la unificación monetaria, por un lado, y por otro, se reflejarán en mayores tasas de interés de largo plazo, dificultando la recuperación, acentuando el desempleo y los déficits fiscales.

DESEMPLEO Y REESTRUCTURACION PRODUCTIVA

Las reactivaciones recientes en las economías industrializadas vienen mostrando un preocupante patrón ahorrador de mano de obra, recuperándose el producto y la productividad pero no el empleo, dadas las modificaciones tecnológicas y organizativas en curso y dada la acentuada competencia de los países. La recuperación norteamericana, por ejemplo, estadísticamente comenzó en 1991 pero aún no se aprecia nítidamente en empleo. En plena recuperación, continúan las reestructuraciones y despidos, aún en empresas símbolos como la IBM.

La actual recesión afecta a sectores tradicionalmente inmunes al ciclo económico recesivo. Antaño, los efectos del ciclo económico recaían básicamente sobre los trabajadores manuales de la industria manufacturera; hoy, las reestructuraciones se difunden a bancos, servicios financieros, servicios a la producción, en general. La desregulación y globalización de mercados expone los servicios a la competencia internacional, en un contexto donde el acentuado cambio tecnológico tiende a que la informatización de actividades elimine puestos administrativos.

En el mediano plazo el cambio tecnológico genera empleos netos. Sin embargo, la intensidad de ese cambio plantea hoy singulares desafíos. Buena parte de los empleos radicados en los sectores actualmente dinámicos no existían hace 10 ó 15 años. Esta tendencia se acentuará en los años venideros y empezará a ser cada vez más cotidiana también en los países. Los empleos futuros serán más intensivos en conocimientos y habilidades, incluirán más técnicos y profesionales, menos empleados que traspasan información o trabajadores manuales que operan máquinas, menos empleos permanentes y de jornada completa y más empleos flexibles y de jornada parcial. Nuevos desarrollos en las industrias de información, software, telecomunicaciones, salud, educación, asesorías financieras, turismo, industria del hogar, del ocio, etc., constituirán las fuentes del futuro dinamismo ocupacional, con innovaciones de forma y contenido que hoy resulta difícil de preveer.

REZAGO COMPETITIVO

La menor actividad económica en la CEE podría neutralizarse con un mayor esfuerzo exportador hacia EUA o hacia Asia. Ello tampoco aparece como una opción fácil, considerando la erosión de la competitividad europea; más aún, una preocupación vigente en medios europeos es definir cuanto de la recesión proviene justamente de tal erosión competitiva, y por lo tanto, cuanto de ella tiene más componentes más permanentes que el mero ciclo económico asociado a la reunificación alemana. Desde 1987 la CEE tiene déficits crecientes en bienes de alta tecnología, lo que sumado a los elevados costos salariales, particularmente en Alemania, y a los actuales desequilibrios fiscales, reduce la posibilidad de gestar espacios competitivos, fundados en la reducción de costos y la innovación tecnológica.

Entre 1970 y 1990, la CEE ha creado 8.8 millones de empleos contra 28.8 millones en el caso norteamericano y 11.7 millones en Japón. El costo de producción europeo es de los más altos del mundo, los salarios son altos y los beneficios extras lo aumentan en 20 y 45% más. Con productividad elevada, ello puede mantenerse pero desde 1986 la I&D ha caído fuertemente, la productividad manufacturera se rezaga frente a socios principales y el déficit en productos de alta tecnología viene creciendo. La tendencia de las economías europeas es a crear puestos de trabajo cuando se crece por encima del 2.5%, a diferencia de E.U.A y Japón que crean

² The Economist, 22-mayo-1993.

³ Entre 1982 y 1990, mientras el volumen de exportaciones europeas de alta tecnología al resto del mundo creció al 2% anual, las importaciones de tales rubros lo hicieron al 7.7% anual. Entre 1979 y 1990, el valor agregado por persona ocupada en la manufactura creció al 4.6% anual en Japón, al 3.5% en E. Unidos y sólo 2.5% en la CEE. Ver The Economist, Survey: The European Community, 3-julio- 1993.

empleos con menores niveles de crecimiento. Hay allí un problema claro de flexibilidad del mercado del trabajo. A estas alturas, discutir sobre la calidad de los empleos generados, principal argumento europeo para reducir el mérito del desempeño ocupacional norteamericano, parece poco apropiado. Por cierto, mejorar la productividad es el único camino válido en el mediano plazo. Lamentablemente tampoco ello es ayuda en el corto plazo, ya que aumentar la competitividad europea obligará a reducir costos, despidiendo personal, reformando el sistema de seguridad social y flexibilizando las leyes laborales, reduciendo horarios de trabajo e institucionalizando el sistema de empleo compartido.

MAASTRICHT : LA UNIFICACION MONETARIA

El debate sobre el impacto de la unificación del mercado interno sobre el crecimiento salió de la agenda. En vez del 0.5% adicional en el incremento del PGB, estimado por el Informe Cechini o cifras todavía mayores que consideraban los efectos dinámicos de la integración, la CEE en 1993 verá caer su producto en 0.5%. Recesión, desempleo, duras reestructuraciones económicas y gradual desmontaje del Estado de bienestar, son las expresiones que han reemplazado a la dialéctica integracionista, rezagando el cumplimiento del cronograma previsto.

La coexistencia de elevadas tasas de interés en Alemania y muy bajas en Estados Unidos, las severas dificultades políticas en los referéndums de aprobación de las metas integracionistas generaron intensas presiones especulativas sobre algunas monedas del Sistema Monetario Europeo. La rigidez de tal sistema, una estrecha banda de flotación y el hecho de tratar las paridades como fijas, luego que éstas no enfrentaban ajustes desde 1987, acentuó el descalabro cambiario. En la práctica, el SME intentó bregar contra el mercado y darle una lección; el sistema buscó su propio mecanismo de ajuste, expulsando a la libra y a la lira del mismo y forzando a devaluaciones de la peseta y otras monedas, al interior del SME. Con un flujo de un billón de dólares diarios en los mercados financieros europeos, es claro que ninguna autoridad monetaria puede sostener artificialmente las paridades. Dotar al sistema monetario de mayor flexibilidad parece urgente, máxime considerando que la política cambiaría asume como principal vehículo de la globalización de mercados.

PROTECCIONISMO Y MERCADO UNICO

Aumenta el consenso sobre la magnitud de los ajustes que deberá enfrentar la sociedad europea para superar sus rezagos competitivos y para avanzar en la unificación de su mercado. La necesidad de un ajuste no está pues en discusión, sí las modalidades más precisas para estimularlo.

El gran tema es si tales ajustes serán facilitados por más comercio y más competencia en los mercados o si se erigirán nuevas barreras para "facilitarlo". Esta última opción, la "Europa fortaleza", podría constituir un serio revés a la estabilidad de la economía mundial y al dinamismo de los flujos de inversión y comercio. La historia muestra que los acuerdos comerciales que restringen el comercio para promoverlo a un nuevo nivel, sólo son eficaces en el primero de tales objetivos. Es interesante recordar que el Acuerdo Multifibras fue diseñado originalmente para durar 4 años. Se lo definió como una instancia transitoria, destinada a una expansión y liberalización progresiva del comercio de textiles, buscando facilitar el ajuste en las industrias maduras de textiles y prendas de vestir de los países industrializados y garantizar las exportaciones de ped. Dicho acuerdo ha sido renovado 4 veces y en 1993 cumple 20 años, derivando en un instrumento permanente de restricción al comercio, al margen de las reglas del GATT. Cada renovación ha sido más restrictiva que las anteriores y su objetivo final, en la práctica, ha sido retardar el ajuste textil en los países industrializados y administrar el ingreso de las exportaciones textiles de ped a los mercados industrializados.

La actual tesis de la "preferencia europea" podría derivar en prácticas proteccionistas que retarden el ajuste y que entraben los flujos de comercio internacional. La idea de aprovechar la influencia de la CEE para abrir otros mercados y para incrementar la protección social en la CEE, en tanto se produce el ajuste competitivo, es sólo una versión más elegante del proteccionismo y no se diferencia mucho de la "Super 301" que desarrolló Reagan.

Las presiones proteccionistas se han activado notoriamente. Agricultores y armadores de buques pesqueros solicitan limitaciones rigurosas de importaciones de terceros países. Los agricultores se oponen al preacuerdo de la CEE-EUA, en el marco del GATT, en virtud del cual la Comunidad se compromete a abrir su mercado interno hasta un mínimo del 5% en el consumo de cada producto. Productores pesqueros solicitan el cierre de fronteras para anchoa, sardinas y merluza. Reclaman la prohibición temporal de las importaciones de pescado procedentes de Rusia, Chile, Noruega y Suecia, la imposición de tasas mínimas, cuotas de importación y mayores controles sobre la calidad de los productos. En febrero pasado, la CEE aprobó un reglamento que fija precios de referencia (como mínimo de entrada) para cinco especies en fresco y congelado (bacalaos, carboneros, merluzas, eglefino y rape). En marzo entró en vigor otro reglamento para aumentar el control sobre los desembarcos.

Se han sucedido jornadas de protesta de productores de manzanas en Francia, Holanda, Bélgica y Dinamarca contra las importaciones. Durante la temporada 1993, los productores chilenos de manzanas debieron enfrentar cinco incrementos en las sobretasas que afectan a sus productos, viéndose prácticamente marginados del mercado.

ASIA: FORTALECIMIENTO TECNOLÓGICO Y REFORZAMIENTO DEL COMERCIO INTRARREGIONAL

Asia está siendo la zona más dinámica de la economía mundial. Al tradicional desempeño de los NIC's asiáticos se agrega ahora el reordenamiento del mapa regional en torno a China. Un crecimiento promedio anual de 10% en la década 80, tasas de ahorro e inversión cercanas al 36% y exportaciones que crecen al 15% anual, otorgan fuerza a la idea de la "China ampliada", China + Taiwán y Hong Kong, como eventual eje articulador de la economía y el comercio mundial. Confluyen allí un mercado de 1.200 millones de consumidores, trabajo barato, abundantes recursos naturales, aportados por China, más capital, tecnologías y empresarios globales e innovadores, aportados por Taiwán y Hong Kong. Se agrega a ello un activo comercio, flujos de inversión extranjera y variadas alianzas con transnacionales que refuerzan el dinamismo de la región.

La recesión 91-92 ha pasado inadvertida en Asia, ante el vigoroso comercio intra-regional. En 1986, las exportaciones intra-regionales entre China, Hong Kong, Indonesia, Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Singapur, Taiwán y Tailandia sumaban un 20% del total de las exportaciones. De allí en adelante, el vigoroso dinamismo exportador de los miembros menos prósperos de tal grupo de nueve naciones llevó el comercio intra-regional al 58% del total, creciendo el doble de lo que lo hicieron las exportaciones a Estados Unidos y Japón. Con esto, las exportaciones intra-región superaron en 1992 a las ventas hacia Estados Unidos y a las exportaciones combinadas hacia Japón y la CEE.⁴

Esta modificación en los flujos comerciales de Asia ha reforzado las perspectivas de autosuficiencia regional, aumentando los flujos de inversión intra-regional, los que traerán nuevos flujos de comercio. Como los principales flujos de exportación se orientan a la propia Cuenca del Pacífico y, en segundo lugar, hacia EUA, las perspectivas de crecimiento no están amenazadas en los próximos años.

Las implicaciones de este proceso de conformación de un área regional de alto dinamismo comercial y de inversiones en Asia son variadas y seguirán siendo determinantes en la evolución futura de la economía mundial. La CEE mantiene déficits elevados con esta región; Estados Unidos ha encontrado un mercado dinámico para sus exportaciones⁵ de materiales industriales, productos agrícolas y bienes de capital, sin embargo, mantiene un importante déficit con China y Taiwán. Sólo Japón resulta un claro beneficiario de este proceso, en tanto su superávit comercial con esta zona ya supera su excedente en la relación comercial con Estados Unidos. Durante los 80s, Japón destinó elevados flujos de inversión directa a la región, los mismos que hoy se están revirtiendo en la forma de demanda por bienes de consumo y de capital japoneses.

En 1987 Japón generaba el 35.5% de la inversión extranjera en los países del ASEAN. Hoy, sin haber perdido el interés en la zona Japón sólo aporta el 15.2% de esa inversión. Taiwán responde por un 15.4% y los cuatro dragones con un 29.5%. Los NIC's enfrentan sobrevaluación de sus monedas, reducción de competitividad en sus exportaciones; costos de producción que aumentan por escasez de mano de obra y pérdida de privilegios comerciales. De allí esta búsqueda de áreas de menores costos salariales para canalizar nuevas inversiones. Los países elegidos inicialmente para ello fueron Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas, ASEAN-4 pero también aquí empezaron a incrementarse los costos. En la actualidad, el ASEAN-4 también se está orientando a la búsqueda de trabajo barato. Así entonces mientras la inversión extranjera cayó en Malasia y Tailandia, en China alcanzó US\$ 30.000 millones. Vietnam es otra economía que, en ese sentido, debe ser mirada con atención.

Durante 1992, la región de Asia creció 7%, superando su rendimiento de 6.1% en 1991. La inflación promedio anual cayó desde 8.4% a 6.7% en el mismo período. Para 1993 y 1994 se esperan tasas de crecimiento del PGB de 7% y una reducción adicional en las presiones inflacionarias. Es la rápida expansión de China la que está explicando este crecimiento pues los NIC's están viendo reducir su dinamismo. Corea, por ejemplo, creció sólo 4.5% y también se redujo el ritmo de incremento en Singapur y Taiwán.

Masivos flujos de inversión extranjera directa acompañan este proceso, favoreciendo particularmente su radicación en China, India y Malasia. En China, el sector industrial creció 20% y sus exportaciones en 16%. Al favorable impacto de las reformas comerciales, se suman estos considerables flujos de inversión externa y considerables ganancias de competitividad, derivadas una devaluación real.

La región de Asia seguirá creciendo al 6-7% durante 1993 y 1994, sus aumentos en exportaciones serán cercanos al 13% anual y los de sus importaciones algo más, dados los esfuerzos de liberalización comercial y las grandes inversiones en infraestructura, principal cuello de botella para el crecimiento en esta región. En la medida que persistan las reformas económicas en China, que se contengan las emergentes presiones inflacionarias y que se enfrenten adecuadamente las brechas en infraestructura, se estima que China continuará creciendo a dos dígitos, sus exportaciones al 15-16% anual y sus importaciones al 20-25% anual.⁶

⁴ Consultar Amex Bank Review, may 1993.

⁵ A modo de ejemplo, las exportaciones del primer trimestre de 1993 comparadas con igual período de 1992, mostraban una caída en las destinadas a Europa Occidental, exceptuando las destinadas a Gran Bretaña (crecimiento de 17%), las exportaciones hacia los NIC's asiáticos mostraban un incremento de 10% y de 41% las destinadas hacia China. (Business Week, may 17, 1993)

⁶ Asian Development Outlook 1993, Asian Development Bank, Manila, Philippines.

LA CHINA AMPLIADA O EL TRIO DE TIGRES

El agresivo proceso de reformas económicas acaecido en China se ha caracterizado por una rápida descentralización y la difusión del mercado, incluyendo una fuerte expansión de zonas francas, de atracción de inversión extranjera y asociación con transnacionales. Todo parece indicar que China puede aspirar a tasas de crecimiento del orden del 7% anual durante la próxima década. Con ello, su actual producto (US\$ 1.200 billones, trillones en la terminología anglosajona) más que se duplicaría, consolidando su eventual segundo lugar como potencia económica. El principal obstáculo para consolidar tal perspectiva de crecimiento se relaciona con la insuficiencia de la base empresarial, de la difusión de los mecanismos de mercado y de los cuellos de botella en infraestructura. Estos últimos, sin embargo, se están empezando a enfrentar con bastante vigor.

La nueva metodología propuesta por el FMI para la comparación del producto entre países llevó el producto de China a US\$ 2.210 billones en 1992, transformándola con ello en la segunda economía del mundo, con US\$ 2.460 como producto por habitante. El comercio exterior de China durante 1992 ascendió a US\$ 165 mil millones, ubicándola como el undécimo líder comercial. Las perspectivas de crecimiento del comercio regional fácilmente permiten pronosticar una duplicación de tal nivel en los próximos cinco años, lo que llevaría a China a transformarse en uno de las principales potencias comerciales.

Empieza a desarrollarse un activo comercio, flujos de inversión, turismo e intercambio cultural entre las tres Chinas. Japón y los cuatro tigres desplazan su producción de calzado, textiles, artículos deportivos y electrónicos hacia China. Corporaciones japonesas como la Nissan y NEC instalan plantas en China; fuertes flujos de inversión directa de los cuatro NIC's son orientados hacia China, debilitando el rol que venían cumpliendo Tailandia, Malasia e Indonesia. En general, este nuevo escenario obliga a repensar las estrategias de industrialización de todas las economías de la zona.

El flujo de inversiones taiwanesas hacia China empezó a comienzos de los 80's y en los años recientes ha adquirido un ritmo vertiginoso, llegando incluso a afectar la liquidez en la propia isla. Hasta 1991, las entradas de capital taiwanés en China eran de US\$ 3.4 mil millones y a fines de 1992 ya eran de US\$ 9 mil millones. El éxodo empezó por las empresas que requerían de mano de obra abundante y barata pero en la actualidad incluye bienes de alta tecnología. El enorme drenaje de recursos está impactando las tasas de interés al alza, haciendo caer el precio de las acciones y dificultando la venta de bonos públicos, con los que se pensaba costear un programa de infraestructura. El vértigo del crecimiento de China y su capacidad de atracción de capitales presenta grandes desafíos económicos y políticos a Taiwán, de allí el interés taiwanés por incentivar la inversión en otras zonas - Bahía Subic, Filipinas, por ejemplo, - y en buscar reafirmar su independencia. Para ello han solicitado su ingreso al GATT y a Naciones Unidas, en un intento por preservar "dos Chinas". La historia dirá cuan exitoso será este intento.

Las transnacionales también están pensando su inserción en la zona, virando su preferencia hacia la economía china. Gigantes como Motorola, Samsung, Eastman Kodak, Heinz, Nissan, NEC, Alcatel, Siemens, Phillips y AT&T aparecen como la cabeza visible de esa irrupción de la transnacionalización de la economía china.

Se está modificando la balanza del poder en Asia y en el mundo, afectando básicamente la posición relativa de Japón. A fines de 1992, por ejemplo, las reservas internacionales de las tres Chinas sumaban US\$ 160 mil millones contra US\$ 70 mil millones en Japón. Los empresarios de Taiwán y Hong Kong han invertido más de US\$ 25.000 millones en fábricas en el sur de China, en tanto empresas estatales chinas son los principales inversionistas externos en Hong Kong.

Tal escenario convertiría a China en la principal zona de exportaciones manufactureras, el principal mercado para tales productos y para telecomunicaciones y productos aeroespaciales. Ciertamente restará un largo período para que China pueda ser una potencia tecnológica y un proveedor calificado de bienes sofisticados; más bien, su competitividad radicaría en manufacturas simples y de tecnología mediana, lo cual plantea un gran desafío a los actuales NIC's asiáticos y al conjunto de países en desarrollo de competitividad emergente.

⁷ Algunos de los principales proyectos en marcha suman US\$ 28.000 millones y cubren los ámbitos de ferrocarriles transporte subterráneo, aeropuertos, centrales eléctricas y carreteras. "China. The Emerging Economic Powerhouse of the 21st Century", Special Report, Business Week, 17-may-1993.

⁸ De persistir durante diez años, una expansión promedio de 5% anual en las exportaciones mundiales, evento algo optimista, y una expansión de 15% en las exportaciones chinas, evento de alta probabilidad, la participación de China en las exportaciones mundiales pasaría de 2.3% en 1992 a 5.7% en el año 2002.

⁹ Todo ello puede permitir un salto tecnológico en la economía, dado el enfoque integrado con que empiezan a operar las transnacionales, incluyendo manufacturas, ventas, además de investigación y desarrollo. Ello se deduce de un vistazo a los recientes acuerdos de inversión que muestra la prensa especializada. Motorola inició la producción de paggers, circuitos integrados y fonos celulares; en una segunda fase, producirá microprocesadores avanzados, productos electrónicos. AT&T iniciará producción de teléfonos inalámbricos y circuitos integrados; NEC está construyendo una planta de telecomunicaciones de microondas. Nissan inauguró una planta de construcción de camiones y Volkswagen está doblando su capacidad de producción en su joint-venture cerca de Shanghai. Ver Business Week, 17-5-1993.

AMERICA LATINA: MEJORAN LAS PERSPECTIVAS, SUBSISTE UN DESAFIO DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD

Los severos ajustes fiscales durante el período reciente han conducido a una reducción en las necesidades de financiamiento del sector público en montos que van desde 2 a 7% del PGB, llevando que los déficits presupuestarios hayan caído desde un 7% en 1986-88 a poco más del 2% en 1989-91, monto que es el más bajo de los países en desarrollo, inferior por cierto al de los principales países industriales. El verdadero desafío consiste en sostener en el tiempo un ajuste fiscal que se apoye más en la generación de ingresos públicos permanentes y que no sacrifique la inversión en capital humano ni en infraestructura.

Según el escenario de referencia del FMI para los ped, de persistir en AL el ritmo de las reformas económicas, el impulso se reflejaría en un aumento en la entrada neta de recursos externos y en un crecimiento del PGB de 4.8% anual para el período 1995-98 (contra un 1.2% anual en 1987-91). Se pronostica una fuerte caída en la inflación, junto con un coeficiente de inversión de 22.4% del producto entre 1993 y 1994 (entre 1987-91 fue de 20.2%) y de 24.6% del PGB entre 1995 y 1998, con un crecimiento en la productividad total de los factores de 2.9% anual.

El Banco Mundial, a su vez, espera en AL un crecimiento promedio anual de 4.2% para la década del noventa, expansión liderada por las exportaciones. Ello involucra un incremento estimado de 25% en el producto por habitante (2.2% anual)

EXPORTACIONES Y PRODUCTO, 1990-2000 EN A. LATINA

(Variación porcentual promedio anual)

	1980-90	1990-2000
Producto	1.6	4.2
Producto por habitante	-0.5	2.2
Exportaciones reales	5.5	6.8

Fuente: Global Economic Prospects and the Developing Countries, World Bank, abril 1992.

Las proyecciones del Morgan también recogen un buen desempeño de las exportaciones asiáticas y latinoamericanas, en un contexto mundial de menor crecimiento del comercio que antaño. De allí que en un entorno poco dinámico, destaque el desempeño previsto para Asia, particularmente China, y América Latina. Ello habrá de constituir un importante antecedente a la hora de perfilar las orientaciones de la política comercial en la región.

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN VOLUMEN

(% de crecimiento anual)

	1992	1993	1994
Mundo	4.4	2.7	4.5
OCDE	2.9	1.0	3.6
NIC's Asia	9.1	9.1	8.3
Resto Asia	10.3	12.8	9.1
A.Latina	6.0	7.0	7.0

Fuente: World Financial Markets, May-June 1993, Morgan Guaranty Trust Company.

Por su parte, el BID, para el período 1994-97, sugiere incrementos anuales promedio de 4.7% en el PGB, de 5.1% en las exportaciones y de 6.5% en la inversión.¹⁰ El BID también estima que la IED se incrementará desde un flujo anual de US\$ 9.000 millones a US\$ 22.000 millones en el año 2.000, dados la eliminación de barreras a la IED, el reforzamiento de la orientación exportadora y los avances en la integración regional. También se espera una animación de la inversión de cartera, especialmente con los "Fondos de Países" en el Reino Unido y en EE.UU, que se especializan en los mercados de valores de los países más avanzados de A. Latina.¹¹

¹⁰ External Financial Requirements for Latin America in the Nineties: Alternative Scenarios, N. Rey de Marulanda, Restoring Financial Flows to Latin America, OECD 1991; Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1991, octubre 1991, Washington, D.C.

¹¹ Consultar BID, "Progreso Económico y Social en América Latina", Informe 1991, octubre 1991, Washington, D.C.