

DESARRROLLO
EVANESCENTE
Y DESPROTECCIÓN SOCIAL

DESARROLLO
EVANESCENTE
Y DESPROTECCIÓN SOCIAL

David Ibarra

Universidad Nacional Autónoma de México

| | |
|-----------------------------|---|
| José Narro Robles | <i>Rector</i> |
| Eduardo Bárzana García | <i>Secretario General</i> |
| Leopoldo Silva Gutiérrez | <i>Secretario Administrativo</i> |
| Francisco José Trigo Tavera | <i>Secretario de Desarrollo Institucional</i> |
| Enrique Balp Díaz | <i>Secretario de Servicios a la Comunidad</i> |

Facultad de Economía

| | |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| Leonardo Lomelí Vanegas | <i>Director</i> |
| Eduardo Vega López | <i>Secretario General</i> |
| Porfirio Antonio Díaz Rodríguez | <i>Secretario Administrativo</i> |
| Ricardo Iglesias Flores | <i>Coordinador de Publicaciones</i> |

Diseño de portada: Jimena Olguín Blanco

D.R. © 2014, Universidad Nacional Autónoma de México,
Facultad de Economía,
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.

Primera edición: 1 de diciembre de 2014

ISBN: 978-607-02-6281-4

“Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales”

Impreso y hecho en México/Printed and made in Mexico.

CONTENIDO

| | |
|---|-----|
| Introducción | 13 |
| I. LAS ESTRATEGIAS ECONÓMICAS EN BOGA | 23 |
| El creditismo | 25 |
| La estrategia exportadora | 36 |
| Panorama general y conclusiones | 47 |
| Addéndum: visión sintética de los enfoques exportadores latinoamericanos | 54 |
| II. LOS REZAGOS DE LA POLÍTICA SOCIAL | 61 |
| El mercado de trabajo | 63 |
| Demografía y cambios asociados | 70 |
| Cambio tecnológico y distribución | 74 |
| El impacto diferencial de la inversión y el ahorro | 81 |
| Consideraciones finales | 91 |
| BIBLIOGRAFÍA | 109 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--|----|
| Cuadro 1. | |
| Indicadores fiscales de los países industrializados | 36 |
| Cuadro 2. | |
| Comercio mundial | 42 |
| Cuadro 3. | |
| Cuenta corriente avanzados | 46 |
| Cuadro 4. | |
| Tasas reales de crecimiento del producto | 48 |
| Cuadro 5. | |
| Presiones en los mercados de trabajo: buscadores potenciales de empleo formal en el mundo | 69 |
| Cuadro 6. | |
| Participación del ingreso del trabajo en el producto de los países | 79 |
| Cuadro 7. | |
| Ahorro e inversiones mundiales | 83 |
| Cuadro 8. | |
| Formación mundial de capital y flujos de inversión extranjera | 84 |
| Cuadro 9. | |
| Acervos de inversión extranjera directa | 85 |
| Cuadro 10. | |
| Fusiones y adquisiciones transfronterizas | 87 |
| Cuadro 11. | |
| Proyectos frescos (greenfield) como porcentaje del flujo de inversión extranjera directa | 88 |

*a Paulina,
siempre*

INTRODUCCIÓN

El mundo optó por fincar su presente y en alguna medida su futuro en concepciones ideológicas, que preconizan el individualismo, la libertad de mercados, la globalización, como avenidas únicas al desarrollo, al bienestar de las poblaciones. Con distinta fortuna, esos cánones configuran el orden económico mundial y las políticas gubernamentales fundamentales. Se trata de conformar la conducta de países, gobiernos y ciudadanos a un mundo de competencia, a cuyo fin se despliega toda la parafernalia de regulaciones estatales. Suprimir el proteccionismo, los controles a la industria y al comercio, permitir la movilidad plena de capitales, hacer de los bancos centrales instituciones autónomas, quitar cortapisas a la banca, trajeron consigo un activismo intervencionista pocas veces visto, aunque caminase por senderos distintos a lo que ha sido habitual.

El régimen empresarial de competencia al colonizar a innumerables espacios de la vida social aporta ventajas —eficiencia, productividad, innovación—, pero tiene el inconveniente de beneficiar a unos

cuantos y crear desajustes entre oferta y demanda a escala global y de los países. El patrimonialismo de nuevo cuño, denunciado por Piketty, con su concentración de riqueza e ingresos lleva a desigualdades distributivas y desajustes sociales insostenibles, así como a crear trabas al mismo desarrollo individual o colectivo de los países.

Este ensayo se ha dividido en dos apartados. El primero examina el desarrollo del mundo en el contexto de la globalización y los cambios en el orden económico internacional después del acuerdo de Bretton Woods. Al propósito, se estudian críticamente las dos principales vertientes de las estrategias adoptadas por los países (el creditismo y el crecimiento exportador), como medios de sostener el ascenso de la demanda agregada a escala nacional, validar la apertura de mercados, preservar la estabilidad de los procesos de desarrollo y su capacidad de subsanar las crisis nacionales o globales. En el siguiente capítulo, se abordan las consecuencias de dichas estrategias en términos de su impacto en la vida de las poblaciones y en los mercados de trabajo. En particular, se destacan las brechas creadas por la sucesión de cambios económicos y políticos con respecto a los contenidos estáticos o rezagados de las políticas de protección social de las propias poblaciones.

La ideología en boga persigue y logra la edificación de mercados abiertos, construcción impulsada desde las potencias líderes. Las nuevas doctrinas

económicas no repudian todo intervencionismo ni todos los subsidios presupuestales, siempre y cuando vayan en la dirección que consideran apropiada. Esto es, cuando busquen liberar bancos centrales o mercados, quitar regulaciones, subsidiar directa o indirectamente a las instituciones empresariales —en especial a las financieras— o acotar a los estados benefactores. Quiérase o no, son aceptadas todas las políticas decididamente intervencionistas orientadas a convertir a los estados en instituciones autorestringidas, con más y más funciones cedidas a actores privados nacionales o internacionales.

El desbordado modelo empresarial de competencia tiene ventajas innegables. Sin duda, aporta eficiencia, productividad, innovación, aún cuando justifique o eluda las cuestiones de equidad distributiva o domine demasiados ámbitos de la vida social subordinando la cultura y la política a las estrecheces de la competencia. En particular, ello suele suprimir metas colectivas, crear desajustes económicos, configurar políticas desarrollistas incompatibles con los equilibrios sociales o limitar la participación democrática de diversos grupos sociales.

En el apartado sobre las políticas de crecimiento se subraya que el transcurso de seis o siete años (2008), desde que Europa y Estados Unidos quedaron inmersos en una crisis, parece el preludio de un prolongado período de cuasi-estancamiento o de una lentísima recuperación global. Al propio tiempo, ya

tiene más de cuatro décadas de vida la liberación de mercados y el encogimiento de los estados sin garantizar la prosperidad y el empleo universales; los focos de irradiación del crecimiento mundial están semipagados, no sólo en satisfacer su función desarrollista, sino en terminar una recesión que casi alcanza en profundidad a la Gran Depresión de los Años Treinta. En efecto, a partir de la séptima década del siglo pasado, los ritmos del desarrollo mundial se abaten y se multiplica la ocurrencia de caídas cíclicas, mientras las sucesivas recuperaciones no alcanzan a recobrar el bienestar perdido ni equilibrar la distribución de beneficios y costos entre los países.

Sumadas esas circunstancias, no es de extrañar la gestación de desequilibrios económicos, siendo el principal la insuficiencia de demanda y, con ello, el persistente olvido de la pobreza y el desempleo como los objetivos centrales de las políticas públicas. Estos son los temas medulares del segundo apartado y de su impacto en las políticas de protección social a las poblaciones. Se trata de fallas en los modelos vigentes de crecimiento que convendría enmendar a fin de encontrar respuestas a la crisis económica y al estrechamiento consiguiente de los sistemas democráticos.

Valga recordar aquí que la política social satisface funciones importantes e insustituibles, que van desde legitimar democráticamente a los gobiernos hasta brindar seguridad económica a la población,

sobre todo a la de menores recursos. Esas políticas no tienen como objetivo único aliviar la pobreza, sino también la reducción del impacto de eventualidades sociales, la prestación de servicios colectivos, la provisión de bienes públicos al tiempo que se gana el respaldo de los segmentos mayoritarios de las poblaciones. Se trata de normas dirigidas a evitar o atenuar riesgos y, luego, compensarlos cuando aparecen al tiempo que siguiendo cánones aceptados aunque en frecuente disputa, sobre el reparto de riqueza e ingreso.

Las políticas sociales, sobre todo cuando logran estabilidad, son el producto de acuerdos políticos. Gobiernos y elites convienen o imponen denominadores comunes, frecuentemente mínimos, de protección social que han de brindarse a las poblaciones. Así se resguarda desde el respaldo popular a los gobiernos y la paz ciudadana, hasta la seguridad de los diferentes estratos sociales. Puestos en otros términos, esas políticas persiguen objetivos múltiples que no se reducen, ni pueden reducirse a aliviar la pobreza, sino corrigen o compensan riesgos sociales —enfermedad, vejez, desempleo, insuficiencia de ingresos—, conforme a normas conocidas. Vista así la política social, no es equiparable a un costo de producción que resta competitividad internacional a empresas y países.¹

¹ Dadas las enormes diferencias salariales y de excedentes de mano de obra entre los países, el enfoque de la protección social como rémora a la competitividad, salvo que excepcionalmente sea compensada por diferenciales también enormes de la productividad comparativa, condenan esa protección a estándares mínimos internacionales (“race

Históricamente, puede validarse las afirmaciones precedentes. La conmoción creada por la Revolución Industrial de los siglos XVIII y XIX y a la que se añaden después los apremios de la Gran Depresión de los Años Treinta, de la Guerra Fría, de la competencia con el mundo soviético, condujeron a un enorme acuerdo social, a erigir los estados benefactores, a aceptar con el keynesianismo del empleo pleno como la responsabilidad de los gobiernos y al mercado de trabajo, como la institución vertebral de la cohesión social. El ajuste fundamental consistió en abrir las puertas de la seguridad social y de los beneficios públicos o privados a la mano de obra a condición de su inserción en el mercado de trabajo con la obligación de aceptar la disciplina empresarial del sistema económico capitalista.²

El acuerdo se correspondía punto por punto con la situación socioeconómica que prevaleció hasta bien avanzado el siglo pasado y con los enunciados paradigmáticos de las políticas de la época. A nivel general, los gobiernos, a la par de tener amplia autonomía económica, se responsabilizaban del empleo, del crecimiento y de la cohesión distributiva de la sociedad. El manejo de los negocios quedaba en manos

to the bottom”). Se trata de un dilema añejo a la globalización que en parte explica el desplazamiento de la inversión-producción a las zonas de mano de obra e insumos baratos. (Véanse, Amsden, A. (2001), Connelly, M. y Kennedy, P. (1994); Noah, T. (2012); Ibarra, D. (2006).

² Véanse, S. Webb y B. Webb (1910); K. Polanyi (1944); R. Titmuss (1963); E. Evans (1978); H. Ullman (1981); Fraser (1981); G. Esping Andersen (1985); P. Swenson (2002); D. Ibarra (2007).

de administradores y consejeros que buscaban primordialmente el crecimiento y la capitalización de las empresas, mientras bancos e instituciones financieras cumplían la función subordinada de facilitar el financiamiento de negocios, gobiernos y familias. La concentración masiva de los trabajadores en fábricas y centros productivos, facilitaba el sindicalismo, la negociación colectiva, la vigencia de los estados benefactores y la generalización homogénea de las condiciones de trabajo en los ámbitos nacionales. Eso mismo, apuntalaba la división familiar de tareas: con las mujeres a cargo de los hogares, alejadas del mercado de trabajo y los varones, como los proveedores del ingreso familiar. Las finanzas públicas del Primer Mundo se alimentaban principalmente con impuestos progresivos directos que se consideraban instrumentos de la igualdad social más que de rémora a la competitividad de las empresas. Las pensiones por envejecimiento demográfico todavía no presionaban a los presupuestos públicos ni a las finanzas empresariales; en tanto que la rápida incorporación de mano de obra joven, alimentada por las migraciones y la maduración demográfica, contribuía al financiamiento de los estados de bienestar y de las jubilaciones.

Todo ese edificio de realidades, normas, instituciones, paradigmas, comienza a desmoronarse con las transformaciones de orden internacional e interno de los países en el último cuarto del siglo pa-

sado. Una combinación de acontecimientos socava su construcción y singularmente la de los mercados de trabajo como eje de los pactos sociales. Aquí se suman transformaciones del orden internacional y del orden interno de los países, cambios en la división internacional de la producción y en las de las finanzas, tanto como en la elección de las relaciones socioeconómicas y los estilos de encarar las fluctuaciones cíclicas, conforme a reglas que se van tornando globales. Esa acumulación de mudanzas ocasiona trastornos políticos que entorpecen el crecimiento económico y la transformación correlativa de la protección social tanto como a la implantación de innovaciones que saquen de la inoperancia a las políticas públicas, que les permitan recobrar la jerarquía perdida. En tal sentido, habría que modificar en cánones del orden internacional vigente, así como las funciones de los mercados de trabajo y comenzar paso a paso a reconstruir las instituciones de la protección social del futuro.

Deseo finalmente, expresar reconocimiento a los miembros del grupo “Nuevo Curso de Desarrollo” de la Universidad Nacional Autónoma de México (Dr. José Narro Robles, Eugenio Anguiano, Ariel Buirá, Cuauhtémoc Cárdenas, Rolando Cordeira Mauricio de María y Campos, Enrique del Val, Saúl Escobar, Gerardo Esquivel, Mario Luis Fuentes, Leonardo Lomelí, Juan Carlos Moreno, Ciro

Murayama, Jorge Eduardo Navarrete, Enrique Provencio, Jaime Ros, Norma Samaniego, Jesús Silva-Herzog, Francisco Suárez Dávila, Carlos Tello, quienes en innumerables discusiones enriquecieron mis ideas y planeamientos. Al igual, expreso mi gratitud al doctor Leonardo Lomelí, director de la Facultad de Economía de la UNAM.

A mis secretarias, Margarita Vargas y Estela Durán, les agradezco su dedicación y paciencia por preparar las numerosas versiones y correcciones del trabajo, estoy igualmente en deuda, con Eladio Periañez y su equipo de trabajo que diseñan y cuidan con esmero la edición de éste y muchos otros de mis escritos.

I.
LAS ESTRATEGIAS
ECONÓMICAS EN BOGA

El creditismo

Teniendo como telón de fondo la liberación de los mercados y la limitación consecuente del intervencionismo estatal, se concibieron estrategias económicas que se pusieron y siguen en boga en buena parte del mundo. Durante la guerra fría se impulsó al alza la demanda de los países industrializados mediante el gasto militar. Después se admitió la inflación como expediente de reducir el impacto de los intereses sobre el gasto gubernamental incrementado.³ Después hasta 2008, muchas economías (los Estados Unidos, países del sur de Europa, entre otros) sostuvieron su prosperidad, empujando al alza el consumo y, en menor medida, el empleo me-

³ Recuérdese aquí el sostenimiento de la guerra de Vietnam, con el programa de la *Gran Sociedad*, impulsados por el presidente norteamericano Johnson.

diante la expansión del crédito, incluso dejando que se formasen peligrosas burbujas en el valor de los activos (accionarios, inmobiliarios, bancarios, materias primas). Por supuesto, el ascenso del crédito y del manejo de activos empujaron el aumento paralelo de la participación del sector financiero en el producto que, por ejemplo, en Estados Unidos pasa de 2.8% (1950) a 8.3% (2006) (Greenwood y Sharfstein, 2013).

En su versión dominante, la teoría económica que debiera servir de guía a las políticas públicas en su versión dominante sigue sosteniendo contra toda evidencia la hipótesis de la eficiencia de los mercados para conservar y, en su caso, restablecer los equilibrios económicos y el pleno empleo con estabilidad de precios. Cualquier desviación, se afirma, no es producto de fallas de mercado, sino atribuible a *shocks* externos, asociados principalmente a errores del intervencionismo de los gobiernos o hasta de los bancos centrales, sobre todo de los no independientes (Hein, 2009; Arestis y Sawyer, 2008; Kenn, 2010; Thirlwall, 1993 y Minsky, 1986).

Asumir que los equilibrios económicos fundamentales pueden sostenerse con la sola manipulación de políticas monetarias y algún apoyo fiscal, pasa por alto rasgos institucionales básicos de las economías. Se trata de características relacionadas con la estructura industrial y del sector financiero, con la distribución del ingreso y con los alcances de los sistemas

democráticos, todos determinantes inescapables de los resultados económicos (Fox, 2009 e Irwin, 1996).

Con el creditismo, la inversión dejó de ser el eslabón keynesiano indispensable para conciliar oferta con demanda y dar uso a las utilidades que alimentan al ahorro de los países. La función desarrollista de la inversión fue sustituida por el crédito y los déficit resultantes de oferta con importaciones, aunque uno y otro no fuesen sostenibles a largo plazo. El proceso económico dejó de ser orientado por el ahorro y la inversión, los préstamos y el consumo pasaron a ocupar el lugar privilegiado (Duncan, 2012).

A mayor abundamiento, el creditismo tiende a favorecer a actividades especulativas, aun en el financiamiento de la formación de capital. En la medida en que la inversión absorbe liquidez de las empresas y acrecienta los coeficientes de deuda a capital, la lógica utilitaria del auge lleva a asumir más y más pasivos y riesgos por parte de agentes productivos y bancos. Surgen, así, burbujas especulativas de activos que las recetas de la ortodoxia económica no regulan—dada la supuesta capacidad autocorrectora de los mercados—, centrando cuando más las acciones antiinflacionarias en los precios al consumo.

En ese contexto, la influencia política de las instituciones financieras crece, manifiesta en la desregulación y el cambio permisivo en las operaciones e instrumentos financieros.⁴ Las instituciones banca-

⁴ A título ilustrativo, en Estados Unidos (1999) se elimina la Ley Glass-Steagall que prohibía a los bancos comerciales emprender opera-

rias, más que ser prestamistas conservadores, pasan a constituirse en instituciones tomadoras de riesgos. En ese sentido, se favorece al crédito más que a la capitalización de las empresas. Y con ellos, los incentivos financieros se apartan de la producción para favorecer operaciones peligrosas pero más rentables. De ahí el ascenso espectacular de la banca paralela,⁵ de las operaciones con derivados o de los créditos estructurados. Y de ahí también las frecuentes intervenciones de los bancos centrales para contener los desbordes desestabilizadores del financiamiento.⁶

El creditismo acompañante casi obligado de la apertura de mercados desregulados recibió el beneplácito empresarial y provocó el debilitamiento político de gobiernos, sindicatos y trabajadores. En particular, el manejo macroeconómico pasa más y más

ciones calificadas de riesgosas y en 2004, los límites al apalancamiento de los bancos de inversión. Véanse Lewitt, 2010; Wiley y Hirsh, 2010; Wiley y Morris, 2008. No sólo a escala nacional e internacional se ha hecho sentir la influencia de los grandes fondos e inversionistas institucionales en el perfil de las regulaciones financieras. Dada la magnitud de los recursos que utilizan, también han influido en reconfigurar los paradigmas del manejo de los negocios. Los viejos objetivos de buscar el desarrollo de largo plazo de las empresas ha sido sustituido por la meta de corto plazo de maximizar el llamado *shareholder value*, es decir, las utilidades inmediatas y las cotizaciones bursátiles. Se abre, así, otra puerta a la inestabilidad de los sistemas financieros, incluido el abrigo a operaciones especulativas. Véase Ibarra, 2008.

⁵ La banca paralela o *shadow banking* es la que no tiene jurídicamente acceso directo al redescuento y a otros apoyos de la banca central.

⁶ En los Estados Unidos predominaron condiciones de estabilidad financiera entre 1980 y 1965. Después, la Reserva Federal ha debido intervenir siete u ocho veces para tomar pasivos privados depreciados a cambio de papel propio a fin de abatir desajustes financieros peligrosos.

de la política fiscal a la política monetaria a cargo de bancos centrales independientes, completando el círculo de transferencias del poder del Estado al mercado. Todos esos cambios alimentaron durante bastante tiempo desequilibrios —comerciales, financieros, distributivos— entre y al interior de los países, en términos tanto democráticos como económicos.

Una de las razones del auge del paradigma crediticio es obviamente de orden político. Cuida de los intereses y eleva la rentabilidad de las instituciones financieras y, en general, de las grandes empresas internacionales y, sobre todo, hace temporalmente innecesario frenar la concentración del ingreso al proveer de capacidad transitoria de compra a la población, en especial a las clases medias. Y, de la misma manera, la combinación de mercados abiertos e importaciones elimina presiones distributivas e inflacionarias, singularmente asociadas a las negociaciones salariales.

Sin embargo, la vía del endeudamiento tiene límites. A la corta o a la larga los ingresos de familias, negocios o gobiernos quedan cortos frente a la saturación de deudas y al acrecentamiento de los pagos por amortizaciones e intereses.⁷ Las empresas siempre necesitan algún capital de riesgo y el diferimien-

⁷ Además, las prácticas bancarias de prestar con garantía colateral resultan vulnerables a la inflación de activos (inmobiliarios, accionarios, etc.) y a la tentación de expandirlos sin freno frente a las probables ganancias de capital. Incluso, los créditos estructurados con los llamados *credit default swaps* —que aparentemente, eliminaban el riesgo—, llevaron a descuidar la capacidad de pago de los deudores y de las empresas

to de pagos no es sustituto pleno de ingresos familiares estancados, ni corrige los sesgos concentradores del reparto de las rentas. Por eso, cuando aflora la especulación financiera —ahí están las burbujas de activos—, cuando ascienden las tasas de interés, cuando se exagera la competencia o cuando flaquea el ciclo económico, con la caída de la demanda suben las carteras vencidas hasta provocar iliquidez o insolvencia de las instituciones financieras. Otro tanto ocurre a los países cuando los déficit de la balanza de pagos drenan las reservas internacionales, obligan a elevar las tasas de interés, a devaluar o a instrumentar programas de ajuste. En el ámbito político, los recesos y las crisis hacen reaparecer los problemas distributivos antes disimulados, ahora recrudecidos por el reparto desigual de los inevitables costos del ajuste económico de las crisis.

Pese a todo, los esfuerzos de los países industrializados se enderezan no tanto a corregir las debilidades de los mercados de trabajo, la debilidad de la inversión o el retroceso de los estados de bienestar, sino a revitalizar la superestructura del crédito. Tómese el caso de Estados Unidos, al hacerse inevitables los rescates financieros; la Reserva Federal inyecta sumas extraordinarias de liquidez a la economía propia y de otras latitudes. Pero lo hace —usando poco la ventanilla monetaria de descuento de papel de los bancos— mediante una masiva creación de crédi-

emisoras de los propios swaps (Véanse Toporowski, 2010 y Stockhammer, 2010).

to, mediante compras de activos en operaciones de mercado abierto (*monetary easing*) a bajísimas tasas de interés. La Reserva Federal ha multiplicado tres o cuatro veces su crédito entre 2008 y 2013, hasta alcanzar más de tres trillones anglosajones de dólares. Al sostener demanda agregada y utilidades empresariales, esa vía heterodoxa de política monetaria permite seleccionar discrecionalmente a los beneficiarios del crédito, aceptar papel colateral depreciado, favorecer a instituciones demasiado grandes para quebrar, salvar a bancos insolventes, y al propio tiempo, despreocuparse de la distribución de los costos de la crisis.

La accidentada historia del crédito subraya el propósito de los gobiernos de preservar el auge de los sectores financieros, aunque ello resulta en propensión a la desestabilización de los sistemas económicos.⁸ En pocos años el crédito en Estados Unidos evolucionó de un elevado crecimiento del endeudamiento público (190%), en la época del presidente Reagan, a presupuestos superavitarios con fortísima elevación sustitutiva de créditos privados, principalmente inmobiliarios y de consumo de las familias, durante la administración Clinton. Luego, viene la crisis financiera, el salvamento de los bancos y nueva alza pronunciada de las deudas públicas, acentuada por la decisión de familias y empresas a desendeu-

⁸ En cierto sentido, las burbujas financieras de activos son necesarias en cuanto a mantener vivo el proceso del creditismo (véase, al respecto Minsky, 1986).

darse. Aun así, la espiral crediticia sigue creciendo. Ya en 2010 se vive una situación donde gobierno y sector privado (familias y empresas) reconocen endeudamientos, superiores a 300% del producto, sin que ello avive del todo empleo y economía.⁹

En Europa ocurren fenómenos análogos: el punto de partida fueron pesados pasivos, sobre todo empresariales, pero también familiares y públicos, así como el complicado trasvasamiento posterior de los mismos entre bancos, empresas, gobiernos y Banco Central Europeo.¹⁰ Más aún, dentro de la Comunidad Europea se reproduce la división clásica entre un Norte próspero e industrializado y un Sur empobrecido, endeudado y aquejado por una recesión interminable. Japón es un caso especial al experimentar deflación por más de una década. Ahí, a pesar de la alta concentración de pasivos gubernamentales —la mayor del mundo, 200% del producto—, hoy se ensayan, junto a una sostenida expansión monetaria,

⁹ En términos comparativos, la deuda conjunta pública y privada en el período 1940-1984 nunca rebasó 167% del producto norteamericano. El crédito a las familias creció de 46 a 99% del producto entre 2000 y 2006, mientras las operaciones del sector bancario paralelo se elevaron espectacularmente, acrecentando la fragilidad del sistema financiero. (Véanse Greenwood y Scharfstein, 2013).

¹⁰ En España, José Luis Leal (*El País*, 9 de febrero de 2014) describe así la situación: “La crisis que azota a la economía española es básicamente una crisis de endeudamiento. La drástica caída de los tipos de interés al establecerse la Unión Monetaria, la carrera por cuotas de mercado de las cajas de ahorro, la laxa regulación monetaria, facilitarían el rápido endeudamiento de familias y empresas. Más tarde, tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, quedó una masa vigente de deudas por pagar y se inició el largo camino del desendeudamiento en que nos encontramos”.

reformas estructurales combinadas con activismo fiscal poco practicado en otros países desarrollados.¹¹

Así las cosas, el Fondo Monetario Internacional en su último diagnóstico aplaude los esfuerzos de los gobiernos para apuntalar el débil crecimiento del crédito que se toma como causa primordial de la insatisfactoria recuperación económica mundial (FMI, 2013). Esa debilidad se atribuye a un doble obstáculo: la reticencia bancaria a tomar más riesgos al prestar y la resistencia de negocios o familias a tomar más prestado. Con cautela, el FMI recomienda medidas encaminadas a fortalecer la demanda y la oferta de crédito de los países. No sin titubeos, persiste la inclinación primermundista de alcanzar la recuperación no tanto por la vía directa de fomentar empleo e inversión, sino por la indirecta de reavivar el crédito, en especial el privado.

¹¹ En México, la vía del crecimiento a través de la expansión crediticia enfrentó y enfrenta obstáculos insalvables. Uno de carácter estructural está dado por los bajos niveles de consumo asociados a la concentración del ingreso y a la inclusión en el sector informal de 60% de la mano de obra. Otro escollo enorme derivó de la ruptura de la burbuja financiera de 1995 que determinó la quiebra y salvamento gubernamental del sector bancario, la primera en el mundo. A partir de ahí, la economía sigue sufriendo una crónica escasez de crédito, en parte auspiciada por las políticas contraccionistas del Banco Central, pese a la casi total extranjerización de la banca. Entre 1995 y 2012, la expansión del crédito bancario quedó por debajo del ritmo de ascenso del producto nominal. El crédito bancario real decreció en promedio a 2.5% entre esos años extremos. La única excepción la constituye el crédito al consumo —principalmente tarjetas de crédito—, que ha visto subir su participación de 5 a 22% del financiamiento bancario total en el mismo período, gracias a las extraordinarias tasas de interés que cargan.

No es entonces de extrañar que países, como Estados Unidos, enfrenten caminos semiobstruidos políticamente para instrumentar acciones contracíclicas fuera de la ortodoxia –como sería expandir el gasto público– a fin de avivar la recuperación y, en contraste, deben aceptar programas de consolidación presupuestaria y de reducción de los estímulos monetarios.¹² En rigor, pese a la intensidad de los debates ideológicos (recuérdense “el precipicio fiscal”, “la paralización presupuestaria del gobierno”, “las críticas a los déficit y al gasto social”, etc.), las erogaciones públicas norteamericanas no han crecido en consonancia con las necesidades de reanimar a la economía.¹³ El gasto gubernamental, el endeudamiento público y los déficit se han elevado como resultado de la caída recesiva de los ingresos impositivos, de los rescates financieros y del gasto social compensatorio del propio receso. Sin embargo, el gasto discrecional destinado a la inversión y a cumplir otros objetivos contracíclicos sigue comprimido, como lo prueba la comparación de sus cifras históricas de 9.5% en promedio de los presupuestos de 1962-2007, frente a 7.9% del período 2008-2013 (Sachs, 2014).

¹² La Reserva Federal reduce hasta eliminar las compras mensuales de papel gubernamental y privado, esto es, comprime los incentivos monetarios a la recuperación. No ocurre lo mismo en Japón, ni en Europa. El Banco Central Europeo no ha limitado todavía las inyecciones de liquidez ni los apoyos a los bancos nacionales y aún menos el Banco Central Japonés.

¹³ Una visión conservadora y crítica sobre el tema presupuestario puede encontrarse en Stockman, 2013.

Contra viento y marea, los desajustes fiscales del Primer Mundo se encuentran en un proceso avanzado de corrección (véase el cuadro 1), a pesar de que los déficit no hubiesen generado la inflación pronosticada. Entre 2009-2013, los desequilibrios fiscales conjuntos de las naciones industrializadas se han enjugado en 46%, los de Estados Unidos 55%, los de la Unión Europea 52%. Sólo en el Japón las brechas anuales no bajan. La deuda gubernamental de esos países sigue elevándose pero a ritmos cada vez menores y los reducidos déficit fiscales avalan el predominio de políticas conservadoras, pese a sus costos sociales y al riesgo de caer en procesos deflacionarios. La consolidación presupuestaria emprendida por muchos de los principales países industrializados, frena la recuperación; además, no resuelve a otro dilema: el impulso al empleo por la vía del crédito se frustra cuando empresas, familias y gobierno, saturados de pasivos, deben rechazar su incremento, sea por razones económicas o políticas.

CUADRO 1
Indicadores fiscales de los países industrializados
(Porcentaje del producto)

| 2Año | Total netos | Endeudamiento o préstamos | | | Deuda bruta gubernamental | | |
|-----------|-------------|---------------------------|-----------|-------|---------------------------|-----------|-------|
| | | Estados Unidos | Area Euro | Japón | Estados Unidos | Area Euro | Japón |
| 1997-2006 | -2.7 | -1.6 | -2.1 | -6.2 | 60.1 | 70.1 | 153.6 |
| 2007 | -2.0 | -2.7 | -0.7 | -2.1 | 64.4 | 66.5 | 183.0 |
| 2008 | -4.5 | -6.5 | -2.1 | -4.1 | 73.3 | 70.3 | 191.8 |
| 2009 | -10.0 | -12.9 | -6.4 | -10.4 | 86.3 | 60.1 | 210.2 |
| 2010 | -8.8 | -10.8 | -6.2 | -9.3 | 95.2 | 85.7 | 216.0 |
| 2011 | -7.6 | -9.7 | -4.2 | -9.9 | 99.4 | 88.2 | 230.3 |
| 2012 | -6.9 | -8.3 | -3.7 | -10.1 | 102.7 | 93.0 | 238.0 |
| 20131/ | -5.4 | -5.8 | -3.1 | -9.5 | 107.3 | 95.7 | 243.5 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

1/ Proyecciones.

La estrategia exportadora

Otro conjunto de países han intentado con éxito dispar crecer complementando la demanda interna con exportaciones. Como el caso del paradigma del crédito, el paradigma del crecimiento hacia afuera, elude escabrosas cuestiones distributivas y también pierde relevancia ante la mudanza de circunstancias mundiales, sin ofrecer respuesta a nuevas y viejas críticas.

Del lado de la demanda, como observó hace tiempo Joan Robinson,¹⁴ el crecimiento exportador favorece prácticas internacionales desleales, como la sub-

¹⁴ J. Robinson (1932).

valuación del tipo de cambio, que perjudican a los competidores, esto es, acentúa en ellos la insuficiencia de la demanda. De otro lado, exagera la concurrencia entre países que, junto a la alta movilidad de las empresas transnacionales para mover sus cadenas productivas, fácilmente desorganizan y desindustrializan a muchas economías. Y al propio tiempo, esas prácticas competitivas, suelen deteriorar los estándares de empleo, derechos laborales, ecología y reparto del ingreso, en desmedro de equilibrios políticos esenciales.

Vista la misma cuestión del lado de la oferta, como lo señalaran Prebisch y Singer, la división internacional del trabajo suele mover los términos del intercambio en contra de las economías relativamente rezagadas, especializadas en ofrecer productos poco elaborados y de bajo valor agregado. Ahora, con la globalización, ese fenómeno abarca por igual el comercio de materias primas como al de amplios segmentos de las manufacturas y de algunos servicios.¹⁵ A mayor abundamiento, la competencia por mercados e inversiones entre las zonas en desarrollo, resulta sesgada por el enorme tamaño y los bajos salarios del mercado chino que bloquean la producción de exportación a otros países y que concentra en su beneficio la inversión internacional. Así surgen tendencias que reproducen las desigualdades históricas de beneficios y crecimiento entre naciones del

¹⁵ R. Prebisch (1950); H. Singer (1950).

Norte y del Sur, con nuevas disparidades entre los países en desarrollo, de las que no escapan algunos industrializados, raíces todas de los desajustes que desembocaron en la Gran Recesión de 2008.

Desde otro punto de vista, es de notar que los supuestos del modelo de crecimiento hacia afuera –con su complemento obligado, la supresión del intervencionismo tradicional–, contraría las experiencias de la historia del desarrollo. En efecto, desde Inglaterra, Alemania y Estados Unidos, ningún país se ha industrializado, ni hecho exportador de manufacturas de alto valor agregado o de alta tecnología, prescindiendo de la política industrial y de acciones macroeconómicas y microeconómicas de apoyo.¹⁶ A título ilustrativo, China –como antes Japón, Corea, Taiwán– en contraposición a los dictados del Consenso de Washington, mantiene o mantuvo hasta ganar competitividad, políticas industriales, aranceles discriminatorios, subsidios, tipos controlados de cambio, plantas y complejos industriales protegidos, arreglos especiales de transferencia de tecnología, entre otras medidas de fomento intervencionista al desarrollo productivo nacional.

En suma, desde la época del keynesianismo surgieron interrogantes sobre la liberación de mercados –validados por la experiencia de muchos años– que se condensan en tensiones entre las exigencias del co-

¹⁶ H. J. Chang (2012).

mercio globalizado y la autonomía económica¹⁷ de los países para satisfacer objetivos propios (empleo, crecimiento, igualdad). Asimismo, se anticiparon desajustes en el reparto de beneficios y costos resultantes de la apertura de los mercados entre países o entre el capital y el trabajo, problemas distributivos que hoy afectan a todos los países con independencia de su grado de desarrollo. En el fondo se trata de complejas cuestiones de gobernabilidad global que rebasan el estrecho marco de competencias de los organismos internacionales, sean el Consejo de Seguridad, la Organización Mundial del Comercio, así como de los foros multilaterales de reciente creación.

Por lo demás, el paradigma de las estrategias exportadoras descansan en premisas que poco a poco pierden relevancia. El punto de partida arrancó de la existencia de mercados robustos en expansión de las naciones industrializadas que incluso permitiera la transferencia de producciones a terceros países. En esos términos, los consorcios transnacionales primermundistas resultaron beneficiados al usar mano de obra e insumos baratos de la periferia en la consolidación de sus enormes cadenas productivas, apuntaladas en reglas de comportamiento internacional observadas por todos. La segunda premisa residió en favorecer y confiar en la expansión de las instituciones financieras también primermundistas que vali-

¹⁷ Polanyi subrayó la oposición entre las exigencias de expansión de los mercados —ahora más apremiantes por ser globales— y las demandas de equidad y justicia de la población (Véase K. Polanyi (1943).

darían el fondeo del libre comercio, de las cadenas productivas mundiales y del proceso universal de fusiones y adquisiciones, hasta convertirse en el núcleo económico medular de la propia globalización.

Con la depresión (2008) simultánea de Estados Unidos, Europa y Japón, la primera premisa ha dejado parcialmente de cumplirse, acentuada por el desplazamiento geográfico masivo de inversiones y núcleos de oferta.¹⁸ Más aún, la transferencia de producciones pronto creó desequilibrios en las balanzas de pagos de varias economías avanzadas (principalmente de Estados Unidos) y disparidades en la evolución de los países.

La segunda premisa ha sido también debilitada. El detonador de la crisis se situó en la insuficiencia de regulaciones nacionales e internacionales que encauzaran o contuvieran el excesivo crecimiento con volatilidad en los sectores financieros. Hoy se instalan o se espera la instalación de sistemas nacionales de regulación más estrictos, menos propensos a la especulación, con sendas de expansión moderadas que restarán algunas libertades a las instituciones financieras,¹⁹ sin que ello suprima del todo la propensión de los sectores financieros a la desestabilización.

Por otro lado, la desindustrialización, los déficits de balanza de pagos o los menores superávits de las zonas industrializadas, erosionan las fuentes de su poder financiero. Entre 2000 y 2012, las reservas in-

¹⁸ M. Mandelbaum (2014).

¹⁹ D. Ibarra (2013).

ternacionales conjuntas de Estados Unidos, Europa y Japón han decrecido –según el Fondo Monetario Internacional– de 32 a 15% del total mundial, mientras las de China, Macao y Hong Kong suben de 14 a 33% y las de los exportadores de petróleo trepan de 7.0 a 15%. Por algún tiempo, los menores excedentes de ahorro del Primer Mundo, han podido suplirse con la recirculación de los generados en China y otros países. A la larga, sin embargo, esos fenómenos debilitan las bases del viejo sistema financiero universal y alteran el sentido de los flujos internacionales del ahorro y la inversión.²⁰

Como resultado neto del encogimiento recesivo de las economías y de los problemas expuestos, el volumen del comercio internacional, se ha venido comprimiendo y no ha podido recuperar el ritmo de expansión del periodo 1987-2008 (7% de crecimiento anual) para reducirlo a menos de la mitad (3% entre 2008 y 2013) (véase Cuadro 2). En el futuro, es posible que se registre algún repunte. Pero será difícil que el intercambio recupere el dinamismo de los primeros años de la globalización, esto es, que pueda

²⁰ Lo anterior no significa desvanecimiento del predominio del mercado de fondos de los Estados Unidos. No hay otro con suficiente profundidad y liquidez como el de Wall Street. Nótese al respecto, el impacto en los tipos de cambio de los países emergentes (Argentina, Turquía, Brasil, etc.) atribuible a la reducción de las compras mensuales de valores (“quantitative easing”) de la Reserva Federal de Estados Unidos y la consecuente alza de las tasas de interés nacionales en el intento de evitar la repatriación o fuga de capitales al mercado norteamericano.

ofrecer un camino libre de obstáculos dinámicos a las estrategias exportadoras.²¹

CUADRO 2
Comercio Mundial

| Periodo | Tasa de crecimiento % |
|-----------|-----------------------|
| 1987-1998 | 6.7 |
| 1998-2007 | 5.4 |
| 2007-2013 | 3.4 |
| 2008-2013 | 2.7 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional (Varios números), World Economic Outlook, Washington.

Pese a lo anterior, no se reduce el número de los países adherentes a las citadas estrategias exportadoras; en los hechos, sea por carencia de alternativa, apuros económicos o razones políticas, más países las abrazan y a la vez comprimen hasta donde pueden las compras en el exterior, abatiendo de paso el inter-

²¹ México desde su incorporación al GATT (hoy WTO) y de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de muchos otros convenios semejantes, intentó adherirse a la estrategia de crecimiento hacia afuera. Sin embargo, a diferencia de otras economías exportadoras no ha logrado obtener sistemáticamente excedentes en sus transacciones comerciales externas. En efecto, si se toma la mitad de la década de los noventa como punto de referencia, las exportaciones han crecido mucho (tasa media de casi 9% anual entre 1995 y 2012) pero las compras de mercancías al exterior lo han hecho a una velocidad algo mayor, dejando vivo el estrangulamiento de pagos. De otro lado, los ciclos de la economía internacional, han generado inestabilidades importantes al interior del país. Por ejemplo, en el periodo 1995-1999, las exportaciones e importaciones crecen entre 14 y 18% anual, mientras en el periodo siguiente (1999-2003) esas variables, con la retracción mundial, caen entre 3 y 4% por año. De nueva cuenta entre 2003 y 2007, suben a 12, 13%, para luego abatirse a la mitad con el receso mundial de 2008.

cambio global. Surge de aquí una peligrosa falacia de composición, cuando la mayoría de las naciones procura vender y mientras simultáneamente evita comprar. En la Comunidad Europea, se insiste tercamente en aplicar modelos exportadores a todos sus países miembros, una vez agotada la expansión del crédito en sus economías periféricas. Por eso, las naciones del sur de Europa, impedidas a depreciar sus monedas por la existencia del euro, se implantan dolorosas políticas de devaluación interna –comprimir salarios, derechos sociales, elevar impuestos y admitir cifras exorbitantes de desempleo– en un intento de ganar competitividad internacional y de sustituir al creditismo anterior.²² No es entonces de extrañar que persista fragilidad económica al tiempo que se ahondan los sesgos distributivos concentradores.

Desde la perspectiva de los países emergentes, es claro que las políticas y los problemas del Primer Mundo unidos a los de orden nacional, crean una situación keynesiana de insuficiencia de la demanda que se refleja en el descenso de los ritmos de crecimiento de sus economías –China, India, Brasil, Rusia, Sudáfrica, Turquía–, que no hace mucho constituían el segundo foco en importancia de la prosperidad internacional. En los hechos, los vínculos de interdependencia de la propia globalización, amplifican los efectos depresivos de esos fenómenos

²² Sin embargo, en la medida en que las devaluaciones internas o el acrecentamiento de la productividad tengan éxito, influirán –como ya se observa– en revaluar el euro.

sobre los países y tornan más arduo encontrar soluciones cooperativas.

Subsisten visiones políticas e intereses encontrados que entorpecen la construcción de un mundo menos inestable, más equitativo. Estados Unidos con más de 20 años de acumular déficit en su balanza de pagos, persiste en promover el paradigma de la libertad internacional del intercambio. Con todo, las realidades ganan terreno. Hoy en día, los propios Estados Unidos abandonan el multilateralismo irrestricto a favor del bilateralismo y del regionalismo por cuyo camino forman zonas de influencia, apuntalan a sus empresas y aíslan a competidores. De nueva cuenta, el mundo comienza a resquebrajarse en bloques económicos de intereses disímiles.

Esas realidades explican la multiplicación de convenios bilaterales y las dos más importantes iniciativas norteamericanas recientes. La Asociación Transpacífica (Transpacific Partnership), abarca a más de doce países, incluido Japón, pero excluye China, en un régimen de libre comercio de tercera generación con supresión de regulaciones nacionales y con incorporación de temas no incluidos en otros acuerdos – inversiones, propiedad intelectual, normas laborales, medio ambiente.²³ La segunda iniciativa se refiere a la Asociación Trasatlántica de Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership) entre Estados Unidos y Europa que pretende supri-

²³ Véanse, J. Stiglitz (2014); D. Ibarra (2012).

mir las barreras no arancelarias en servicios, armonizar normas regulatorias, intercambiar concesiones comerciales y rejuvenecer el peso económico de Occidente.

De su parte, China procede de manera análoga al celebrar acuerdos comerciales bilaterales o regionales con los países vecinos. Ahí está el convenio limitado de libre comercio con la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), que es el inicio de la formación de un bloque asiático de intercambio también poderoso.

Al igual que en el caso de las cuentas fiscales, avanza el ajuste corrector de las balanzas de pagos del Primer Mundo (véase el cuadro 3). Estados Unidos han reducido su brecha externa de 4.9% (2008) a 2.7% del producto (2012), abandonando gradualmente el papel de importador de última instancia del mundo. La Unión Europea ha pasado del déficit excepcional de 97 miles de millones de dólares en 2008 a un superávit 227 miles de millones en 2012, principalmente de Alemania. Japón no ha dejado de registrar cifras positivas en sus saldos externos y con audacia devaluatoria busca reavivar su vocación exportadora. Como puede inferirse, las naciones industrializadas emprenden políticas directas o indirectas de fomento exportador o de limitación de importaciones, inclusive recurriendo a devaluaciones –internas o externas–, a la reducción del ritmo de desarrollo o a políticas sustitutivas a fin de equilibrar

sus cuentas con el exterior, aunque ello reste impulso al comercio abierto del mundo. Se trata de recuperar terreno perdido no sólo en el intercambio, sino en la generación de los excedentes mundiales de ahorro.

CUADRO 3
Cuenta Corriente De Países Avanzados
(Miles de millones de dólares y % del Producto)

| Año | Total | | Estados Unidos | | Euroárea | | Japón | |
|------|--------|--------|----------------|--------|----------|--------|--------|-------|
| | Dlls. | % | Dlls. | % | Dlls. | % | Dlls. | % |
| 1990 | -110.7 | | -94.7 | (-1.7) | -31.1 | 1/ | 35.8 | (1.2) |
| 1995 | | | -148.2 | | -54.0 | 1/ | 111.4 | |
| 2000 | -262.0 | (-1.1) | -416 | (-5.6) | 37.0 | (0.5) | 119.6 | (2.5) |
| 2005 | 372.9 | (-1.1) | -739.8 | (-5.8) | 50.3 | (0.5) | 116.1 | (3.6) |
| 2006 | -421.0 | (-1.0) | -798.5 | (-4.9) | 53.9 | (0.5) | 170.9 | (3.9) |
| 2007 | -316.5 | (-0.8) | -713.4 | (-4.6) | 46.4 | (0.4) | 212.1 | (4.9) |
| 2008 | -480.4 | (-1.1) | -681.3 | (-4.8) | -96.5 | (-0.7) | 159.9 | (3.3) |
| 2009 | -58.2 | (-0.1) | -381.6 | (-2.6) | 30.5 | (0.2) | 146.16 | (2.9) |
| 2010 | -12.9 | (0) | -449.5 | (-3.0) | 71.8 | (0.6) | 204.0 | (3.7) |
| 2011 | -54.7 | (-0.1) | -457.7 | (-2.9) | 92.7 | (0.7) | 119.3 | (2.0) |
| 2012 | -36.9 | (-0.1) | -440.4 | (-2.7) | 227.0 | (1.9) | 60.4 | (1.0) |

Fuente: FMI (varios números) World Economic Outlook, Washington.

1/ Unión Europea.

Dados esos hechos y la persistencia de las políticas exportadoras de los países avanzados (incluida China), las economías del Tercer Mundo encuentran dificultades para mejorar su inserción internacional. Con mercados abiertos, la incorporación a cadenas oligopólicas de producción transnacionalizadas es requisito ineludible al crecimiento nacional y a la

consiguiente exportación de productos manufacturados. Hoy, la globalización cierra mucho los caminos antes habituales hacia la industrialización los que siguieron Alemania, Japón, entre otros países para tornarla parcialmente independiente de las políticas soberanas de cada país y subordinada a las acciones de las naciones líderes.

Panorama general y conclusiones

Lo dicho hasta aquí se refleja nítidamente en las cifras del cuadro 4. El periodo 1950-1973 es una época de auge económico donde confluyen aspiraciones democráticas, ideales igualitarios y paradigmas económicos que preconizan empleo pleno y desarrollo, como prelación fundamentales. Entonces el mundo creció a una tasa cercana a 5% anual, con Europa a poca distancia, Japón al ritmo inusitado de 9%, Estados Unidos casi a 4% y México sobre 6%. Después el desarrollo, el empleo, decaen y la distribución del ingreso en vez de igualarse se concentra. Entre 1973 y 2012, las tasas de crecimiento del mundo se comprimen 35%, con respecto a 1950-1973, las de Estados Unidos 33%, las de Europa o Japón más de 70% y las de México 44%. El persistente ascenso principalmente de China no alcanza a compensar la pérdida del impulso económico del mundo.

CUADRO 4
Tasas reales de crecimiento del producto

| Periodo | Mundo | Estados Unidos | Europa | Japón | Alemania | China | México |
|--------------|-------|----------------|--------|-------|----------|-------|--------|
| 1950-1973 1/ | 4.91 | 3.91 | 4.81 | 9.29 | 5.68 | 4.92 | 6.37 |
| 1973-2003 1/ | 3.17 | 2.94 | 2.19 | 2.62 | 1.72 | 7.34 | 4.32 |
| 2004-2012 2/ | 3.90 | 1.71 | 0.51 | 0.81 | 1.52 | 10.55 | 2.72 |
| 1973-2012 3/ | 3.20 | 2.61 | 1.78 | 2.18 | 1.64 | 7.81 | 3.58 |

1/ Las cifras de base son de A. Maddison, *The World Economy*, oECD, Paris.

2/ Las cifras de base son del FMI.

3/ Los resultados resultan de la combinación de las dos fuentes de datos que pueden responder a metodologías algo distintas.

Esas cifras captan tendencias poco favorables de la economía universal, marcadas por el agotamiento del creditismo y de las exportaciones como paradigmas del crecimiento. Hoy, es notoria la repetida aparición de inestabilidades,²⁴ la proliferación de intereses encontrados, así como la distribución sesgada de los beneficios del comercio. La inferencia parece inescapable, la libertad de mercados, como se le ha concebido hasta ahora, no hace desaparecer las crisis periódicas y produce resultados inferiores en términos de bienestar a los del paradigma internacional anterior, si se exceptúa otra vez el caso de China y de pocos países más. A pesar de ello, sin nostalgia, cabría admitir que la historia no es reversible. De aquí en adelante convendría concebir y emprender trans-

²⁴ A título ilustrativo, a diferencia del periodo de tranquilidad entre 1940-1960, la Reserva Federal de Estados Unidos en prevención o corrección de inestabilidades financieras, serias o graves, ha debido intervenir repetidamente en Estados Unidos: en 1966, 1970, 1974-1975, 1979-1980, 1982-1992, 2000-2001 y 2008-2009.

formaciones paradigmáticas que recuperen las viejas prelações del empleo y la democracia, pero ahora, a escala necesariamente universal.²⁵ De lo contrario, habría que reconstruir anacrónicamente las fronteras nacionales, esto es, emprender un regreso imposible en la historia.

En síntesis, el creditismo y las exportaciones, son los dos principales mecanismos económicos ideados al propósito de cuidar el crecimiento dentro de la globalización y eludir los espinosos temas de la distribución del ingreso y de su acompañante obligado el empleo de la fuerza de trabajo. Por un tiempo, ambos paradigmas mejoraron el bienestar de algunos países o la sensación de bienestar al menos de las clases medias de otros, mientras las prelações reales iban a favorecer a los núcleos empresariales líderes, singularmente del sector financiero. Pero a la larga, el primero hizo caer a las economías industrializadas en la trampa de la liquidez y el segundo a minar el ascenso de la globalización.

El primer esquema, sustituyó los efectos multiplicadores de la inversión y del empleo por la simple expansión del crédito —sobre todo del consumista, aunque también del público—, como sostén de la demanda, de las utilidades empresariales y usó a las

²⁵ Según Hyman Minsky, “There is a need for rethinking the system of intervention into capitalist economies that has evolved out of the New Deal StructureIn particular, there is a need to make full employment the main goal of economic policy, mainly because a full employment economy is supportive of democracy...”. (Véase, H. Minsky, 1996).

importaciones como medio de llenar la brecha resultante de la insuficiencia de la inversión producción (Estados Unidos, España, México, Grecia), así como medio de quebrar la inflación y las demandas salariales. El segundo, echa mano de las exportaciones globalizadas para cubrir la cortedad de la demanda interna, de los salarios y del empleo, con ventas al exterior, captadoras del poder adquisitivo del resto del mundo (Alemania, China, Corea).

La obsesión por imprimir continuidad a ambas estrategias obstruye soluciones prontas a las recesiones universal o nacionales. Además, su paulatino agotamiento invita a caer en un prolongado periodo de semiestancamiento. Ambas estrategias están afectadas por falacias de composición que, en el mejor de los casos, podrían ayudar a ciertos países afortunados, pero agravarían los desequilibrios de otros y los del conjunto de naciones. Asimismo, ambas estrategias se apoyan y arrancan de la alianza de los gobiernos con las cúpulas empresariales del mundo, comprometiendo la representatividad política de los sistemas democráticos nacionales.

Hoy pareciera que el paradigma económico dominante, pese a contradicciones internas, se encamina a ubicar las acciones contracíclicas fundamentales en la política monetaria sujeta a restricciones derivadas de objetivos estabilizadores, mientras con evidentes contradicciones se encarga a la política fiscal del papel de alcanzar la consolidación presupues-

taria y del endeudamiento público, así como acotar al gasto social. Lo anterior estaría acompañado por reformas en los mercados laborales y de productos con el fin de flexibilizarlos y, si posible, desregularlos en beneficio de la competitividad. Las cuestiones distributivas y del empleo quedan en consecuencia, bastante ausentes.

Quiérase o no, la probabilidad de afianzar la recuperación pronta del mundo está sujeta a múltiples factores de incertidumbre. La economía norteamericana siendo la más adelantada en salir del receso cíclico, todavía enfrenta recaídas en su crecimiento y serias trabas políticas para combinar armoniosamente acciones –ideológicas, monetarias, regulatorias, fiscales– propulsoras del empleo y de la justicia distributiva. Asimismo, a escala global, Estados Unidos quizá hayan perdido peso para arrastrar la prosperidad del mundo y dictar o influir en los términos de un mejor paradigma económico universal. Europa insiste en su terca adhesión –ahora generalizada– a las estrategias exportadoras; apenas inicia una recuperación frágil y desigual y está lejos de haber amalgamado en un todo coherente las políticas aplicables a las economías empobrecidas del Sur con las más sólidas del Norte; asimismo, sigue arriesgando caer en procesos deflacionarios y de no afianzar reformas estructurales complejas, como la de la unión bancaria y la de la armonización de las políticas fiscales.

En suma, la recuperación europea depende de la voluntad alemana por alentar el consumo interno, el financiamiento de los países atrasados de la Comunidad y la recomposición de los deteriorados estados benefactores. Por igual, en Japón subsisten factores de incertidumbre, principalmente relacionados con los resultados del experimento de combinar el gasto fiscal con el impulso monetario para combatir la deflación y, recuperar, incluso devaluando, el vigor de las exportaciones. China enfrenta dilemas en extremo complejos, parece obligada a pivotear su crecimiento —como ya lo hace— menos en las exportaciones y más en la demanda interna —aunque recientemente se haya visto obligada a invertir el ciclo revaluatorio del renminbi—, a resguardar difíciles equilibrios sociales altamente dependientes del ritmo de desarrollo y a consolidar su posición en los sectores manufacturero, exportador y financiero mundiales. Por lo pronto, ya experimenta ritmos descendentes de crecimiento económico, aunque continuará manteniendo un considerable liderazgo económico global.²⁶

El grueso de los países emergentes (India, Brasil, Sudáfrica, Argentina, Turquía, México), tendrán que acomodarse a condiciones externas más duras en el intercambio comercial y el financiamiento internacionales derivados del reordenamiento de las políticas de los gobiernos primermundistas y de sus

²⁶ Véase, J. Navarrete (2014).

bancos centrales. En particular, enfrentarán desplazamiento de los flujos de capital y alza de las tasas internacionales de interés, así como el debilitamiento de la demanda mundial de materias primas. Esos fenómenos ya deprimen su desarrollo, los orillan a devaluar, a elevar las tasas de interés, admitir mayor inflación e, indirectamente, a comprimir su aporte a las transacciones internacionales.

En ese complicado contexto los países se esfuerzan por cuidar de lo propio y transferir a otros el costo del ajuste económico global.²⁷ La senda de los acomodos fiscales y de la balanza de pagos emprendida por el Primer Mundo, seguramente enturbiarán las perspectivas de las economías emergentes y acrecentarán los sacrificios a pagar dentro de los acomodos globales. Por su parte, países del tamaño de China o la India, con alta probabilidad adoptarán medidas defensivas con potencial de crear trastornos, costos, a terceras naciones.

En síntesis, el mundo se encuentra en un parteaguas. Hay fuerzas que intentan el regreso con pocos retoques al sistema económico del pasado, frente a aspiraciones —aún desprovistas de fuerza política— para alcanzar algo sustancialmente mejor, con seguridad y progreso para todos. Sería ingenuo esperar una rápida y, sobre todo, homogénea recuperación económica y social del mundo. Son tantos los frentes abiertos, tan poderosos los intereses afectados, que su

²⁷ Véase, J. Rickards (2011).

asimilación enfrentará dilaciones, avances y retrocesos inevitables. Las trabas y enfrentamientos políticos tardarán en disolverse; estarán enraizados en problemas y aspiraciones disímbolas de los distintos países y regiones que dificultan amalgamarlos en estrategias cooperativas. Habrá que aguardar la aparición de condiciones propicias entre las potencias líderes que lleven a estructurar nuevos paradigmas universales y, luego, a que se trasminen a otras latitudes. Entre tanto, hay probabilidad alta de que el mundo vaya subdividiéndose en bloques con visiones discordantes y que los costos del ajuste de la crisis global y de su corrección recaigan desproporcionadamente sobre los países económicamente débiles. Un tercer escenario, no del todo imposible, consistiría en la recaída en otra crisis global que fuerce al mundo a salir del letargo decisorio prevaleciente, aunque multiplique los sacrificios sociales a pagar.

*Adéndum: visión sintética de
los enfoque exportadores latinoamericanos*²⁸

Desde su documento inicial (El Desarrollo Económico de América Latina y sus Principales Problemas), la CEPAL identificó al estrangulamiento externo, al viejo ordenamiento centroperiferia, como uno de los

²⁸ La información básica de este apartado se obtuvo principalmente de CEPAL (varios números): *El Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile y CEPAL (varios números), *Balance Preliminar de las Economías de América latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

tres escollos fundamentales al bienestar latinoamericano. Los otros serían la debilidad y distorsiones institucionales y, por último, la heterogeneidad de las estructuras productivas. Después con la alteración del orden económico internacional y el movimiento hacia la apertura de mercados, se creó la expectativa de que ello resolvería el desequilibrio crónico de las balanzas de pagos de la región. Por tanto, examinar esta cuestión parece relevante en término de evaluar el impacto de los cambios en los paradigmas económicos e identificar salidas propias a la Gran Recesión de 2008.

En América Latina al abrir sus economías al exterior adoptó dos grandes tipos de estrategia exportadora con resultados favorables durante algunos años y quizás dudosos a más largo término. Los países del Sur (Argentina, Chile, Brasil, Perú), al incorporarse el libre comercio, pudieron restaurar ritmos de crecimiento y corregir algunos desequilibrios internos mediante el aprovechamiento de condiciones excepcionalmente favorables en la producción exportable de materias primas. Otro segmento importante de naciones del continente (México, Centroamérica, el Caribe) procedió con éxito también temporal, a seguir otra vía: la colocación de productos semiindustrializados del régimen de maquiladoras que, en varios casos, se combinaron con ventas tradicionales de materias primas.

En el caso de los países exportadores de productos básicos (alimentos, minerales, energéticos), se aprovechó con creces la capacidad regional de producción durante buena parte de la década de los noventa y después ello se combinó con el “boom” internacional de precios para elevar el producto y el empleo de los países y sacarlos de la década perdida de los años ochenta. En particular, el alza de precios ocurrido a partir del año 2000 y hasta el 2008 fue espectacular, excedió de 5% anual con un claro mejoramiento de los términos del intercambio. Sin embargo, salvo el periodo entre 2003 y 2006, en el que se acentúa el alza de los precios de las materias primas, en el resto de los diecisiete años que median entre 1993 y 2011, los saldos de la cuenta corriente latinoamericana resultaron negativos con tendencias recientes a ampliarse. Aún así, en anticipación de cambios desestabilizantes en los flujos de divisas –como los que dieron lugar a la crisis asiática de los noventa– los países precautoriamente comenzaron a acumular reservas internacionales.

Algo similar ocurre en las naciones adherentes al modelo maquilador. México, el país dominante en la materia vio crecer apreciablemente sus exportaciones –alentadas también por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la colocación de productos petroleros. Así las exportaciones crecieron a 18% entre 1993 y el año 2000 y al 12% de extenderse el periodo de análisis hasta 2011. Sin embargo,

las compras en el exterior siguieron una evolución análoga, preservando el estrangulamiento estructural de pagos, manifiesto en déficits persistentes en la cuenta corriente de las transacciones externas. Pese a acotarse más o menos deliberadamente el ritmo de desarrollo de la economía —como medio delimitar importaciones—, sus déficits ya alcanzan magnitudes próximas a las del año previo a la crisis cambiariabancaria de 1995 (29 mil millones de dólares contra 22 mil millones en 2013). La inversión extranjera directa ha jugado un papel relevante aunque no del todo significativo en términos de imprimir impulso decisivo al desarrollo. En efecto, creció de 15 mil millones de dólares en 2002 a un máximo de 31 mil millones en 2007 (entre 1 y 3% del producto), sin afianzar el aporte de corrientes regulares de recursos. Además, alrededor de 40 a 50% de esos flujos correspondieron más que a inversión fresca a compras de empresas públicas o privadas, a reinversión de utilidades y a saldos de cuentas entre compañías que no fortalecieron mayormente el entramado productivo del país.²⁹ También aquí frente a la volatilidad en las corrientes del ahorro externo, se acrecentaron las reservas internacionales de divisas, cubriendo los pesados costos por los diferenciales entre las tasas internas y externas de interés.

²⁹ Véanse, Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (varios años), *Estadísticas oficiales de IED hacia México*, México.

En la región se dieron otros tres factores favorables en el ascenso de su comercio exterior. Uno reside en que la apertura universal de mercados que removió obstáculos importantes al intercambio intrarregional, cuya profundización ulterior requerirá de perfeccionar y completar los acuerdos regionales. El segundo factor hace referencia a la expansión extraordinaria de la demanda de materias primas, principalmente de China; la tercera influencia positiva se relaciona al acrecentamiento de la liquidez internacional, el descenso en las tasas de interés y a la ampliación de accesos a los mercados foráneos de capitales. Sin embargo, esto último no ha tenido repercusiones siempre positivas al provocar revaluaciones de los tipos de cambio y la consecuente restricción a la competitividad internacional de los países. También, en cierto sentido se acentuaron los efectos de la apertura en el menor ritmo de la industrialización o la desindustrialización que ha venido teniendo lugar en América Latina con repercusiones desfavorables al empleo.

El esquema de especialización en materias primas, por más que lo sostenga futuras demandas de China y otros países emergentes, al final del día reconoce desventajas similares a los de la vieja inserción latinoamericana en los mercados mundiales que la distingue radicalmente del modelo exportador asiático. A lo anterior, se añade la volatilidad de los flujos financieros, cuya magnitud y tasas depen-

den de las políticas monetarias del Primer Mundo. Los espacios de maniobra fiscales y monetarios de los países del Cono Sur, después del esfuerzo de 2010 se agotaron parcialmente para emprender políticas compensatorias, como lo atestigua la reciente caída en los ritmos de crecimiento. En los hechos, la precaria integración a las cadenas internacionales de valor, la heterogeneidad productiva interna, podrían magnificar en el futuro las debilidades de la especialización exportadora en materias primas.

La estrategia exportadora fincada en la maquila, encara en escala diferente la dificultad de haberse insertado también deficientemente en las cadenas internacionales de valor. Salvo contadas excepciones la producción exportable no corresponde a sectores asociados a actividades dinámicas, de alta elasticidad-ingreso de la demanda, o situadas en la avanzada tecnológica de la producción mundial. Por supuesto, hay excepciones. La elaboración de algunos productos electrónicos o la industria automotriz podrían excluirse de constituir actividades típicas del ensamblaje de bajo valor agregado.

Tomadas en conjunto todavía las exportaciones latinoamericanas manifiestan una significativa inclinación por la venta de productos primarios y de sus manufacturas que de 58% (1990) apenas pasaron a representar 48% (2010). El principal motor en esa evolución ha estado representando por la demanda de China. Las importaciones Chinas de productos

primarios latinoamericanos pasaron de 72 a 93% entre 1990 y 2010, mientras las de Estados Unidos bajaron de 67 a 42% en los mismos años.

Entonces, no podría afirmarse que la inserción latinoamericana en los mercados globales resulte significativamente promisorio. Los encadenamientos de valor agregado son débiles o permanecen subdesarrollados en su dimensión transnacional, tanto como en su integración regional. Durante algunos años América Latina pudo atenuar el estrangulamiento de pagos. Sin embargo, esa falla estructural persiste como lo demuestra la limitada capacidad contracíclica o compensatoria de los países frente al receso mundial o frente a los cambios en las políticas financieras de los países líderes. Esas vulnerabilidades se expresan en la grave caída en las tasas de desarrollo no sólo a raíz de la crisis global de 2008, sino en 2011-2012 al agotarse los márgenes de maniobra de las políticas nacionales y expresarse en contracción del empleo, depreciaciones cambiarias, ascenso de las tasas de interés o desequilibrios en los pagos externos.

II.
LOS REZAGOS
DE LA POLÍTICA SOCIAL

El mercado de trabajo

Los síntomas de la obsolescencia de los mercados de trabajo son ya inocultables, lo mismo en términos políticos que económicos. La alta movilidad internacional del capital junto con la globalización oligopolística de las cadenas productivas, el “offshoring” y el “outsourcing” y el desplazamiento de la inversión a los países de costos bajos de insumos y mano de obra, han restado influencia a las agrupaciones obreras nacionales, debilitado la membresía sindical, la negociación colectiva, la defensa de la ocupación y de los salarios. La migración de las relaciones económicas fundamentales del pleno empleo y el crecimiento a la búsqueda de la competitividad internacional, pone de manifiesto la hondura del cambio ideológico y el

abatimiento consiguiente de la influencia política de los trabajadores.³⁰

Los fenómenos descritos, tienen distintas expresiones entre las que destaca la concentración casi universal del ingreso y de las ganancias de la productividad.³¹ Por eso, en las zonas industrializadas el desempleo parece hacerse endémico, de la larga duración, desde antes de la crisis de 2008 y afectar especialmente a la población joven y a las mujeres. En los países emergentes o en desarrollo se experimentan fenómenos demográficos contrastantes. En algunos, China por ejemplo, el subempleo se ha contraído sustancialmente y, con ello, el tamaño numérico de pobreza. En cambio, otras regiones resultan víctimas de la explosión del trabajo informal y el alejamiento distributivo entre los estratos de bajo y alto ingreso.

En el año 2000 el desempleo en el mundo alcanzaba a 176 millones de personas, esto es, más de 5% de la población activa. Ya para 2013 había rebasado más de 200 millones (6%) y, según proyecciones, llegará a más de 8% entre 2016 y 2018. El panora-

³⁰ El rezago en la observancia de los derechos laborales como parte intrínseca de los derechos humanos, es una constante que debiera procurar revertirse en el mundo globalizado. Según el “Global Rights Index” de la “International Trade Union Confederation (ITUC)” con 176 millones de afiliados, de los 139 países analizados, hay 87 que no reconocen el derecho de huelga, 53 que despiden empleados para rehusar negociaciones laborales y 35 que han encarcelado trabajadores por demandar sus derechos.

³¹ Véanse, T. Piketty y E. Saez (2003); T. Piketty (2014); J. Stiglitz (2012); T. Noah (2012); D. Zalewski y C. Whale (2010); K. Pickett y R. Wilkinson (2009).

ma del desempleo juvenil (15 a 24 años) es todavía peor. En 2013 se estima en 13% y el de Europa en 18%, mientras siguen ascendiendo los grupos de jóvenes que ni estudian ni trabajan. Como es natural, la desocupación femenina excede a la masculina (6.4 y 5.8% respectivamente en 2013). El desempleo, acompañado de precarización de las condiciones de trabajo (empleo temporal, de tiempo parcial, de poca calidad, con bajos salarios) o del abandono por desaliento de ese mercado, es peculiarmente intenso en los países industrializados. Ahí el desempleo total (2013), se estima en 8.7%, sólo inferior al de Medio Oriente y el Norte de África.³²

Asimismo, en un número creciente de países, el envejecimiento de la población acrecienta los costos de la seguridad social y del sostenimiento de las pensiones, precisamente cuando la crisis económica hace tambalear las finanzas públicas de buena parte de las economías y se afianza el paradigma de la consolidación fiscal.

³² Véanse, ILO (varios números), *World of Work Report*, Ginebra; ILO (2012), *Eurozone Job Crisis*, Ginebra; ILO (2012), *Statistical Update in the Internal Economy*, Ginebra; CEPAL (varios números), *Panorama Social de América Latina, Santiago de Chile*; Torres, R. (2010). Sin embargo, la Europa del Norte parece salir mejor librada de los serios problemas generales de desempleo característico de la década de los noventa y de la crisis actual de compararse con Estados Unidos. En Francia, la probabilidad de empleo de adultos (25 a 55 años) es alta y mayor la movilidad social al igual que en países con amplios estados benefactores, como Suecia, Holanda, Dinamarca o Alemania. Desde luego, el desempleo juvenil es mayor al norteamericano, pero también son mayores las becas estudiantiles y menores las colegiaturas.

Otro fenómeno a notar es el desplome del empleo industrial en el Primer Mundo que, con el agrícola, acentúa el desplazamiento de las ocupaciones hacia los servicios con frecuente precarización de las ocupaciones y en desmedro de las organizaciones sindicales. En dichas zonas la participación de la ocupación fabril ha caído de 27 a 22% del total entre 2000 y 2013, compensada globalmente por su ascenso de Asia Sudoriental, mientras la de América Latina se debilita o estanca.³³

Como se dijo, en muchos de los países en desarrollo, la erosión del mercado de trabajo, se expresa de manera diferente. En muchos se caracteriza por recuperación económica o desarrollo sin empleo. Hay más y más ocupaciones encerradas en la informalidad con acceso limitadísimo a la protección social. En más de un sentido, el fenómeno de la informalidad está emparentado con la pobreza, la desigualdad,³⁴ el rezago educativo, pero refleja sobre todo la incapacidad de los sectores modernos de las economías para ensanchar la demanda de trabajadores y distribuir equitativamente las ganancias de la productividad. Entre 1991 y 2011, la población mundial pobre ingresos hasta cuatro dólares diarios, apenas decreció a 0.1% anual. En contraste las clases medias y los estratos mejor situados vieron acrecen-

³³ Véase, ILO (2014), *Global Employment Trends*, Ginebra.

³⁴ En América Latina 40% de la población de menores ingresos apenas dispone de 15% del producto y 4 de cada 10 trabajadores carece de acceso a la seguridad social.

tar sus ingresos al ritmo de 5 a 6% anual, causando graves disparidades distributivas.³⁵

Cabe reiterar que en América Latina y otros lugares³⁶ el fenómeno de la informalidad cobra fuerza y agrava lo que se conocía como subempleo en actividades marginales de baja productividad. En muchas latitudes la parálisis de la modernización económica se hace permanente, dando lugar a la multiplicación de mercados fallidos de trabajo. En el año 2000, la informalidad cubría más de 75% de la ocupación asiática, más de 55% en África, más de 50% en América Latina. Hoy en día, pese a avances significativos localizados en algunas regiones (China, Taiwán, Corea) las cifras fluctúan entre 30 y 80% del empleo de los mismos grupos de países.³⁷

Esa cuestión oculta repercusiones secundarias y terciarias derivadas de la apertura de los mercados. Saltando las fronteras nacionales, la globalización ha lanzado enormes contingentes de mano de obra no calificada a competir en los mercados de trabajo, mientras las nuevas tecnologías acentúan el desplazamiento de trabajadores en actividades susceptibles de automatización. Recuérdese aquí que el acrecentamiento del empleo equivale al aumento del producto, segregado de los avances en la producti-

³⁵ Véase, ILO (varios números), *Global Employment Trends*, Ginebra; ILO (2013), *Beyond Macroeconomic Stability*, Ginebra.

³⁶ En México, según el INEGI, desde 2005 la informalidad se ha mantenido cerca de 60% de la ocupación, superando entre 1 y 2% la femenina sobre la de los varones.

³⁷ Véase, OIT-OMC (2009); ILO (2013).

vidad. En consecuencia, la industria siendo el foco vertebral de la eficiencia sectorial, es por lo general un mal empleador, singularmente cuando las empresas manufactureras modernas del Tercer Mundo deben enfrentar la concurrencia de los mejores productores internacionales. La apertura de mercados rompió muchos de los encadenamientos interindustriales multiplicadores de ocupaciones en los países en desarrollo. Entonces, la menor capacidad de absorción industrial de trabajadores, ha debilitado la transferencia de mano de obra a actividades de alta productividad para engrosar los contingentes de informales.³⁸ Asimismo, la competencia en mercados abiertos fuerza a las empresas modernas de las zonas en desarrollo a concentrarse en alcanzar mayor eficiencia, principalmente a través de la mecanización y de acrecentar el uso de maquinaria con erosión de los salarios, desplazamiento de trabajadores y detrimento de dinámica del empleo.³⁹

³⁸ En México el desplome en la tasa de crecimiento industrial ha sido dramático. Entre 1950 y 1982, el ritmo de ascenso fue de 7.3% anual. Luego se reduce paulatinamente, aquejada por la década perdida de los años ochenta y el acomodo al neoliberalismo, no promedia más que 0.99% anual en el periodo 1982-2014. Como consecuencia, cae otro tanto el empleo industrial que apenas sube 0.78% anual entre 2000 y 2014.

³⁹ Véase, J. A. Ocampo, *et al.* (2009).

CUADRO 5
Presiones en los mercados de trabajo: buscadores potenciales
de empleo formal en el mundo
(Millones de trabajadores)

| Trabajadores | Cantidad |
|---|----------|
| Desempleados | 200 |
| Informales | 1200 |
| Mujeres 1/ | 330 |
| Nuevos entrantes al mercado de trabajo 2/ | 100 |

1/ Se calculó a base de una reducción de 40% en diferencial de participación de mujeres y varones en los próximos 10 años.

2/ Estimación del crecimiento de la población trabajadora en la próxima década.

Fuente: Base de datos de OIT, Banco Mundial, CEPAL y Fondo Monetario Internacional.

En suma, la magnitud de los desajustes de los mercados mundiales de trabajo alcanza cifras impresionantes. En el cuadro 5, se intenta una cuantificación burda de la tarea mundial a completar para ofrecer ocupaciones mínimamente decorosas a quienes no las tienen: 200 millones de desempleados, 1200 millones de informales o subempleados a los que pronto se añadirían —en diez años— 330 millones de mujeres y 100 millones de jóvenes que alcanzarán la edad para trabajar.

El que los mercados de trabajo puedan recuperar cabalmente sus antiguas funciones parece constituir cuestión en extremo difícil. Aún haciendo caso omiso de la posible generación de trastornos políticos, la solución tomaría demasiado tiempo —décadas—, sin mediar cambios radicales en las concepciones e instituciones de la protección social.

Como señala Picketty⁴⁰ sobre la polarización distributiva del ingreso –que ocurre mientras la tasa de utilidades exceda al ritmo de crecimiento económico–, en materia laboral se da un dilema análogo: mientras el crecimiento de la producción, restado del aumento de la productividad, sea inferior a la expansión de la fuerza de trabajo, no podrán reducirse los excedentes de mano de obra, manifiestos en desempleo o informalidad. Quiérase o no, la prelación puesta en elevar los rendimientos de la productividad se contrapone un tanto con la del empleo.

Demografía y cambios asociados

Los diferenciales en ingreso, bienestar y seguridad de los países, así como el menor dinamismo del empleo en las zonas en desarrollo, originan presiones migratorias enormes que muchos países del Primer Mundo se esfuerzan por contener por razones sociales y de regulación de sus mercados o presupuestos). En 2005, las migraciones internacionales alcanzaron 191 millones de personas; ya en 2013 sumaron 232 millones, a pesar de restricciones que se multiplican. A lo anterior, se añade la migración de niños indocumentados latinoamericanos a los Estados Unidos que plantea un grave problema humano. Entre 1990 y 2013 los migrantes del Sur, asentados en el Norte subieron de 42 a 80 millones, los desplazados del

⁴⁰ Véase de nuevo T. Picketty (2014).

Sur a otras localizaciones sureñas crecieron de 59 a 82 millones y los que se movieron dentro del Norte bajaron de 90 a 70 millones.

Las cifras anteriores son nítidamente demostrativas de disparidades en los estándares de vida, la pobreza y la acumulación de necesidades insatisfechas, así como del clima de la inseguridad que prolifera o se hace crónico en muchas latitudes. Y al propio tiempo, ponen de relieve presiones en los mercados de trabajo de los países prósperos que dan pié a ideologías defensivas, incluso contrarias a la vigencia de los derechos humanos. Por eso, las Naciones Unidas han formulado iniciativa para armonizar las políticas laborales de cada país con normas universales convenidos y, al propio tiempo, asegurar protección a los trabajadores migrantes –con ampliación de las coberturas sociales, mejoras en la contratación, combate a la discriminación–. Se trata de esfuerzos encaminados a validar –infructuosamente hasta ahora– los derechos laborales como componente inseparable de los derechos humanos.

Asimismo, los mercados de trabajo y las finanzas públicas resultan afectados por cambios demográficos y de hábitos sociales. Entre ellos destaca el envejecimiento de la población y la reducción del empleo de jóvenes –sostén, este último, de los regímenes de jubilación– con generación de cargas significativas a cubrir parcial o totalmente por el gasto de los gobiernos. De ahí cambios a los sistemas de pensiones

orientados a transformar los regímenes de beneficios definidos por los de aportes definidos de los trabajadores. La permuta de regímenes quizá alivie los presupuestos de empresas o gobiernos; sin embargo, ello somete a los trabajadores a los riesgos de la capitalización de sus pensiones en mercados financieros inciertos —hoy con tasas de interés deprimidas—, aunados a la inestabilidad de los empleos en mercados de trabajo volátiles o igualmente deprimidos. Son cambios contrarios a la justicia distributiva, precisamente cuando se agudizan las disparidades en los ingresos y riqueza y cuando se debilitan los estabilizadores contracíclicos de la demanda de los países.

De otro lado, el envejecimiento de la población acentúa las cargas de los sistemas de salud al asumir los costos del tratamiento de enfermedades degenerativas. Aquí el alivio a los presupuestos públicos y empresariales ha tomado el camino de reducir las coberturas, de recurrir al aseguramiento privado, a los pagos de bolsillo a cargo de los enfermos. De nueva cuenta, los trabajadores pierden derechos, erogan gastos incrementados o asumen mayores riesgos. A su vez, las debilidades de los mercados formales de trabajo, como el de México, suelen nulificar el llamado “bono demográfico” asociado a la disminución de dependientes de las familias y al aumento relativo de la población en edad de trabajar, al tiempo que deja

desamparados de protección social a los grupos informales.⁴¹

Acaso los agravios a la equidad distributiva serían menos hondos si no coincidieran con la baja casi universal en las tasas de crecimiento de la producción y por los menores márgenes fiscales de maniobra al sobrevenir la crisis y los salvamentos bancarios (véase de nuevo el cuadro 4). Por su parte, apremios económicos difundidos fuerzan y a la par, facilitan, la participación de las mujeres en los mercados de trabajo. Sin duda, ello representa progreso en igualar los derechos y oportunidades entre sexos, así como en la liberación de talentos y energías femeninas en la vida social. Sin embargo, sus efectos positivos quedan supeditados a la capacidad de absorción –no discriminatoria– de los mercados de trabajo y a la organización de ayudas a los hogares (cuidado de niños, enfermos, ancianos).

Sin duda, las políticas macroeconómicas ortodoxas, enderezadas a la consolidación fiscal, al ajuste recesivo, a la par de debilitar a las instituciones del mercado de trabajo, dificultan la incorporación femenina a la producción. La falta de servicios públicos a los hogares, impone cargas desorbitadas a las mujeres y desorganiza la vida familiar. Paradójicamente la superación de escollos al empleo femenino, hoy en día, acentúa otros desajustes laborales sobre todo el del pronunciado desempleo juvenil.

⁴¹ Véanse, C. Cornwell *et al* (1998); A. Blinder (1982); R. Ham y B. Ramirez (2006); B. Neil y J. Frank (2010).

Cambio tecnológico y distribución

Al cambio tecnológico se ha atribuido el desempleo *cuasi* crónico del mundo industrializado y, en menor medida, la informalidad en las naciones en desarrollo. También suele afirmarse la existencia de un sesgo tecnológico que favorece a la población trabajadora de altas calificaciones y castiga a quienes no alcanzan esos méritos.⁴² Sin embargo, la educación no empareja por sí misma las disparidades distributivas. Aún los países avanzados de hoy no suelen generar suficientes puestos de trabajo para absorber a todos los graduados de las universidades y centros de estudios superiores.⁴³

Por otro lado, la intensificación de mudanzas en las formas de producción, la revolución de las comunicaciones, las innovaciones financieras, entre otros muchos factores, ha propiciado desplazamientos intersectoriales e intrasectoriales intensos, así como el pago de recompensas a ciertos grupos privilegiados de la población.

Por igual, se aduce la sustitución a mano de obra por bienes abarataados de capital, aprovechando las innovaciones incorporadas a la nueva maquinaria; como también la robotización en algunos países, inducida por el envejecimiento demográfico o por razones económicas. Cabe notar, además, los avances

⁴² Véanse, IMF (2007); OECD (2011); OECD (2012).

⁴³ Véase, P. Cappelli (2008).

en la computación y las comunicaciones, han propiciado el trabajo por cuenta propia, tanto como la proliferación de servicios individuales, como alternativa al empleo en la oficina o en la fábrica.

Junto al cambio tecnológico, influyen poderosamente los desplazamientos geográficoestructurales de la producción, de la absorción diferencial de tecnologías y de la asignación de capitales, compañeros inseparables de la apertura de mercados. En más de un sentido se trata de innovaciones, de modalidades más económicas de producir y comercializar bienes y servicios. Al efecto, las empresas transnacionales fragmentan geográficamente la producción en partes y componentes que luego integran, con menores costos de mano de obra e insumos, en redes cada vez más grandes, alimentadas por intensos procesos de fusiones y adquisiciones.⁴⁴

La revolución digital falla hasta ahora en crear mejores ocupaciones y elevar la productividad. Este problema con el nombre de “paradoja de Solow” ha sido explicado por los largos tiempos de espera que media entre las mejoras tecnológicas y los avances reales en la producción y productividad. Sin embargo, habría también que reconocer que con oferta barata y abundante de mano de obra –atribuible a la globalización– hay pocos incentivos para invertir en acrecentar la productividad del trabajo en los paí-

⁴⁴ Véanse, Banco Mundial (1993); J. Stiglitz y H. Yasu (2003); A. Amsden (2001); D. Ibarra (2006).

ses ricos.⁴⁵ Además, cuando termine de asentarse el cambio tecnológico de hoy, a diferencia de otras épocas, podría no generar aumentos neto de empleos, por cuanto crea pocos nuevos puestos de trabajo, mientras tiende a desplazar directa o indirectamente trabajadores al automatizar tareas rutinarias o repetitivas, incluyendo algunas de carácter crecientemente complejo.

En los hechos, parte substancial del cambio tecnológico ha consistido en alteraciones institucionales y de políticas anejas al nuevo orden económico internacional que favorecen a determinadas actividades, formas de producción y abren caminos distintos de hacer las cosas. Asignar mayores funciones a los mercados, restringir el intervencionismo estatal, quitar la protección, afectaron sustancialmente a la oferta global y sectorial, a los agentes productivos y, finalmente, al reparto factorial y entre países del ingreso. Incluso de ahí se derivan incentivos perversos al acrecentamiento acompasado de salarios y del empleo donde quiera que las remuneraciones y costos resulten comparativamente elevados. Por eso, el abatimiento de los salarios reales en las empresas se ha dado por equiparar a la elevación genuina de la productividad.

A partir de esas transformaciones en la vida económica universal se sucede una miríada de acomodos que van configurando la manera postmoderna

⁴⁵ Véase, R. Solow (1987).

de hacer economía y política. Por eso, más que tratar de desentrañar caso por caso el impacto de esa maraña de factores del cambio en las instituciones laborales, el análisis podría encaminarse a examinar sus consecuencias sea en términos de la capacidad de absorción de mano de obra de los mercados de trabajo —como ya se ha hecho— o de su impacto en la distribución factorial y global de ingreso y empleo, como índice de la concentración o dispersión del poder económico y político.

Es innegable que en países industrializados o en desarrollo, la participación del trabajo en el producto muestra claras tendencias a contraerse. En el cuadro 6 se aprecian sin excepción cifras negativas en la comparación de cifras entre los años ochenta y los años 2000, poco antes de la crisis global. Ahí se encuentran las raíces de la alarmante concentración del ingreso que se observa en el mundo, afectando por igual a naciones de distinto grado de desarrollo.⁴⁶ Corolario de lo anterior, es la ruptura en la estabilidad de la participación salarial de muchos países industrializados que se habían mantenido invariables entre la Segunda Guerra Mundial y los años ochenta. En Estados Unidos, no obstante los grandes cambios en el peso de las distintas actividades económicas, entre los prime-

⁴⁶ El caso de México es escandaloso. Los salarios mínimos y los contractuales del sector moderno de la economía entre la década de los setentas del siglo pasado y la actualidad se han comprimido en términos reales más de 70% en el primer caso y más de 20% en el segundo. Por su parte, la participación salarial en el producto ha caído de 41 a 28% en el periodo 1980-2008.

ros años de la posguerra y los años ochenta, la participación de los trabajadores poco se separó de la media de 64% del producto, poniendo de relieve la estable distribución del poder político entre los factores de la producción y del reparto de los beneficios del avance de la productividad.

CUADRO 6
Participación Del Ingreso Del Trabajo En El Producto De Los Países
(Porcientos)

| País | Comienzos de 1980s a comienzos 1990s | Comienzos de 2000s a comienzos 2008s | Diferencia |
|------------------------|--|---|------------|
| Argentina | 38.42 (noventas) | 32.79 | -5.63 |
| Australia | 66.70 | 62.57 | -4.13 |
| Brasil | 43.33 (noventas) | 39.64 | -3.69 |
| Canadá | 66.89 | 63.75 | -3.14 |
| China | 15.58 | 10.82 | -4.76 |
| Francia | 71.44 | 65.87 | -5.57 |
| Alemania | 67.11 | 63.37 | -3.74 |
| India | 34.03 | 32.18 | -1.85 |
| Italia | 68.70 | 62.37 | -6.33 |
| Japón | 72.38 | 65.75 | -6.63 |
| Corea, República de | 81.62 | 76.97 | -4.65 |
| México 1/ | 40.60 (1976) | 28.10 (2008) | -12.50 |
| Federación Rusa | 45.87 (noventas) | 45.56 | -0.31 |
| Sud Africa | 56.65 | 50.18 | -6.47 |
| Turquía | 48.07 | 50.34 | 2.27 |
| Reino Unido | 72.98 | 70.73 | -2.25 |
| Estados Unidos | 68.20 | 65.87 | -2.33 |
| Estados Unidos 2/ | 64.00 (mediados de los 80s.) | 58.00 | -6.00 |

Fuentes: M. Lavoie y E. Stockhammer (2013), *Wage-Led Growth*, Palgrave, Inglaterra; 1/ Para México, Nacional Financiera (1985), *La Economía Mexicana en Cifras 1984*, México; INEGI (varios números) *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, México; Otra medición estima en 32% la contracción de la participación salarial en el producto entre 1970 y 2012, véase, N. Samaniego (2014), *La participación del trabajo en el ingreso nacional*, de próxima publicación en Economía UNAM; 2/ Para los Estados Unidos la segunda medida fue tomada de Elsby, M. *et al.* (2013) "The Decline of the U. S. Labor Share", *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 1-52, Washington.

Quiérase o no, el encogimiento relativo de las remuneraciones al trabajo resulta demasiado general para ser explicado por el abaratamiento de los bienes de capital y de las innovaciones incorporadas a los mismos, como inductores del reemplazo de trabajadores por maquinaria y de la reducción consiguiente de los salarios frente a las utilidades empresariales.⁴⁷ Más que profundización con el uso de bienes de capital en las empresas, se observan alteraciones intersectoriales y geográficas en la producción que alteran de distintas maneras el peso de la participación de los trabajadores en el ingreso. En efecto, las repercusiones de los cambios en los centros productivos mundiales, dan origen a costosos procesos de ajuste que sufren principalmente los trabajadores y sindicatos, mayores en comparación a los que padecen las empresas. Y junto a lo anterior se observa clara erosión de la influencia política de sindicatos y trabajadores que les impiden evitar el deterioro salarial y la concentración del ingreso a escala nacional y global.⁴⁸ Los acomodos resultantes se expresan en sufrimiento

⁴⁷ Contradiendo esa hipótesis, en Estados Unidos no coinciden las actividades sectoriales de salarios más deprimidos con aquéllos donde ha tenido lugar “capital deepening”. Tampoco parecen coincidir los sectores con declinación mayor en los precios de los bienes de capital con las reducciones más agudas de la participación de los salarios en el producto. (Véase, M. Elsby *et al* (2008).

⁴⁸ A título ilustrativo, entre 1994 y 2013, ha tenido lugar elevación moderada de la productividad laboral mexicana que ya ocupa el segundo lugar en América Latina. En contraste, los salarios mínimos reales se han desplomado al menos 25% y los contractuales cerca de 20%. (Véase, J. C. Moreno-Brid (2014).

humano, desempleo, salarios precarizados, pérdida de derechos y reparto desigual de los beneficios de la productividad.⁴⁹

El impacto diferencial de la inversión y el ahorro

Con excepción de China y pocos países más, la desindustrialización o la baja en los ritmos de industrialización de muchas naciones y el auge correlativo de los servicios, ocasionan desplazamientos de trabajadores fuera de los sectores con remuneraciones relativamente altas.⁵⁰ Con todo, el hecho más significativo en la participación laboral en el valor agregado, está relacionado a los efectos de la globalización en la distribución de la producción y de la inversión en el mundo. El que la economía China durante periodos considerables crezca a tasas cercanas a 7 a 10% y con menos intensidad otro tanto ocurra en varios países emergentes, mientras buena parte de las naciones industrializadas registran alzas pobres o recesivas, dan pié a mudanzas enormes en

⁴⁹ Véase, C. Hollweg, *et al* (2014).

⁵⁰ En México, entre 1950 y 2014, la tasa de crecimiento industrial pasó de exceder de 7 a 1% anual. En contraste los servicios –refugio de mucha de la informalidad– mantienen desde 1982 con ritmo de ascenso cercano al doble de la industria (1.76%). Visto en un periodo más corto (2000-2014) y desde el punto de vista del empleo, la ocupación industrial apenas creció a 0.8% anual, mientras la de los servicios lo hizo al 2.15%.

los centros de gravitación de la economía mundial.⁵¹ Concentrar la inversión mundial en los países donde se había acumulado mano de obra subempleada o redundante –y, en consecuencia comparativamente mal pagada– sitúa el meollo de la competencia mundial en los mercados de trabajo.

Las diferencias en tasas de crecimiento se asocian a discrepancias en la realización de nuevas inversiones productivas y a la generación de ahorros entre países. En las economías desarrolladas, la inversión y, ligeramente por debajo, el ahorro, ha fluctuado alrededor de 22% del producto desde 1984. En contraste, las mismas variables en los países en desarrollo son entre dos y cuatro puntos mayores. Pero, hay diferencia en las naciones emergentes de Asia, suben significativamente de 35% (ahorro) y 28.7% (inversión) en los promedios 1984-1991 al 36.8% y 31.1% en el periodo 1992-1999, hasta llegar, entre 1999 y 2007, a 44.1% y 42.0%, también respectivamente (véase el cuadro 4). Los distintos ritmos de formación de ahorros y de capitales están transformando la fisonomía productiva y el empleo entre los países, como fenómeno medular de la globalización.

⁵¹ Desde la década de los setenta en el siglo pasado, los países emergentes de Asia vienen creciendo a razón de 6% o más cada año, mientras los países industrializados no rebasan en promedio 3%. Por eso y por su peso demográfico se pronostica que China en pocos años más igualará el tamaño de la economía norteamericana.

CUADRO 7
Ahorro e inversiones mundiales
(Porcientos del producto)

| | 1984-1991 | 1992-1999 | 2000-2007 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Mundo | | | |
| Ahorro | 22.9 | 22.7 | 23.1 |
| Inversión | 23.7 | 23.5 | 23.1 |
| Naciones en desarrollo | | | |
| Ahorro | 22.3 | 23.7 | 28.8 |
| Inversión | 23.0 | 28.8 | 26.2 |
| Naciones asiáticas Emergentes | | | |
| Ahorro | 35.1 | 36.8 | 44.1 |
| Inversión | 28.7 | 31.1 | 42.0 |

Fuente: FMI (varios números) *World Economic Outlook*, Washington.

Con la integración de los mercados financieros, la inversión extranjera directa cobra importancia como vehículo distribuidor de la formación mundial de capital. Y, a la par, cambia de significación ideológica al considerársele no como mecanismo de sujeción a los países avanzados, sino como vía de escape a las limitaciones financieras y del ahorro propias del subdesarrollo. De cifras no mayores a 2 a 3% de la formación total de capital en el mundo, la inversión foránea ha llegado a representar más de 18% del total y su magnitud anual no ha bajado de 6 a 7% (véase el cuadro 8). Hoy en día, la acumulación de reservas internacionales (34% del total mundial) y sus superávits en el intercambio comercial, transforman a China en exportadora de capitales (5% de su producto), con desplazamiento gradual de las naciones industrializadas.

CUADRO 8
Formación mundial de capital y flujos de inversión extranjera
(Miles de millones de dólares y porcentos)

| Año | Formación mundial de | Inversión Extranjera | |
|------|----------------------|----------------------|------|
| | Capital | Dólares | % |
| | Dólares | Dólares | % |
| 1992 | 5 553.5 | 166 | 3.0 |
| 1993 | 5 770.7 | 223 | 3.9 |
| 1994 | 6 437.9 | 256 | 4.0 |
| 1995 | 7 165.4 | 344 | 4.8 |
| 1996 | 7 403.3 | 391 | 5.3 |
| 1997 | 7 419.9 | 488 | 6.6 |
| 1998 | 7 174.8 | 706 | 9.8 |
| 1999 | 7 337.5 | 1 091 | 14.9 |
| 2000 | 7 596.6 | 1 413 | 18.6 |
| 2001 | 7 367.1 | 836 | 11.3 |
| 2002 | 7 612.9 | 626 | 8.2 |
| 2003 | 7 927.3 | 601 | 7.6 |
| 2004 | 9 300.6 | 734 | 7.9 |
| 2005 | 10 452.0 | 990 | 9.5 |
| 2006 | 11 660.5 | 1 481 | 12.7 |
| 2007 | 13 485.6 | 2 003 | 14.9 |
| 2008 | 14 837.5 | 1 816 | 12.2 |
| 2009 | 12 716.6 | 1 216 | 9.6 |
| 2010 | 14 653.9 | 1 409 | 9.6 |
| 2011 | 17 058.5 | 1 652 | 9.7 |
| 2012 | 17 692.9 | 1 351 | 7.6 |

Fuente: Base de datos de la UNCTAD y del FMI.

CUADRO 9
Acervos de inversión extranjera directa
(Miles de millones de dólares)

| | 1990 | | 2000 | | 2013 | |
|----------------------------|---------|-----|---------|-----|---------|-----|
| | Dólares | % | Dólares | % | Dólares | % |
| Mundo | 2078.3 | 100 | 7511.3 | 100 | 24536.1 | 100 |
| Desarrollados | 1563.9 | 75 | 5682.0 | 76 | 16053.1 | 65 |
| En desarrollo | 514.3 | 25 | 1771.5 | 24 | 8483.0 | 35 |
| China | 20.7 | 1 | 193.3 | 3 | 956.8 | 4 |
| América Latina y Caribe | 111.4 | 6 | 507.3 | 7 | 2568.6 | 10 |

Fuente: UNCTAD (varios números) *World Investment Report*, Ginebra.

Los acervos de inversión extranjera en el mundo han crecido espectacularmente entre 1990 y 2013 (doce veces), más que el comercio exterior (4 ó 5 veces), alimentando desarrollos diferenciales entre países, así como a un intenso proceso de adquisiciones y fusiones, propio de la oligopolización de la producción global (véanse cuadros 9 y 10). Los cambios de dirección se inclinan hacia los países en desarrollo de mano de obra e insumos baratos y de mercados internos amplios. La participación de este último grupo en el acervo total del mundo ha crecido significativamente en 10%, mismo porcentaje que pierden los países industrializados. Con todo, el país con mayores atractivos ha sido China, cuyos acervos suben 46 veces en el periodo indicado, aunque lo hace

desde niveles inicialmente reducidos. América Latina también ha sido favorecida con inversiones en rápido ascenso que multiplican su acervo 23 veces. Sin embargo, el impacto de la inversión extranjera en el desarrollo de ambas regiones ha resultado notoriamente distinto. Alto en el caso chino, mucho menos relevante en el latinoamericano.⁵²

⁵² Acaso la diferencia medular estriba en que la inversión extranjera en China –junto con otros controles regulatorios– se dirigió a desarrollar capacidades de oferta y empleo previamente inexistentes y a establecer nexos de asociación e integración con redes internas y externas de comercio y producción. En contraste, en América Latina la venta de empresas públicas y privadas absorben buena parte de las remesas foráneas recibidas, sin que las políticas internas se hayan dirigido sistemáticamente a reforzar las vinculaciones intra e intersectoriales propias o las internacionales. En las últimas tres décadas la notable expansión del mercado chino requirió completar su oferta con inversión extranjera repetitiva como si fueren recursos enteramente nuevos o frescos (*greenfield*) en el país. Asimismo, han influido las connotaciones distintas de las políticas industriales y macroeconómicas en el impacto diferencial entre América Latina y China de la inversión extranjera en el empleo y el crecimiento. Por otro lado, destacan las enormes dimensiones y la capacidad expansiva del ahorro interno chino que facilita apreciablemente la concreción de su industrialización y de sus vinculaciones internas e internacionales, mientras el ahorro latinoamericano ha permanecido concentrado y estable en términos de su peso en el producto.

CUADRO 10
Fusiones y adquisiciones transfronterizas
(Miles de millones de dólares y porcentos)

| Año | Flujos Inversión Extranjera Directa Dólares | F. y A. Transfronterizas Mundial dólares | Países Desarrollados dólares | F. A. Mundial Respecto a IED | F. A. Países desarrollados con respecto al total |
|------|---|--|------------------------------------|---------------------------------------|--|
| 2000 | 1413 | 1144 | 1088 | 81 | 95 |
| 2001 | 836 | 594 | 534 | 71 | 90 |
| 2002 | 626 | 369 | 323 | 59 | 88 |
| 2003 | 601 | 297 | 244 | 49 | 82 |
| 2004 | 734 | 381 | 317 | 52 | 83 |
| 2005 | 990 | 716 | 605 | 72 | 84 |
| 2006 | 1481 | 880 | 728 | 59 | 83 |
| 2007 | 2003 | 1045 | 916 | 52 | 88 |
| 2008 | 1816 | 626 | 480 | 34 | 77 |
| 2009 | 1216 | 285 | 237 | 23 | 83 |
| 2010 | 1409 | 349 | 260 | 25 | 74 |
| 2011 | 1652 | 556 | 439 | 34 | 79 |
| 2012 | 1351 | 332 | 269 | 25 | 81 |
| 2013 | 1451 | 349 | 240 | 24 | 69 |

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, varios números

Junto al auge de la inversión extranjera de las últimas dos décadas, cobra vigencia el proceso paralelo de fusiones y adquisiciones que forma y consolida a las grandes redes de producción e intercambio, refuerza el poder emergente de las empresas transnacionales y explica parte de los desplazamientos geográficos de la demanda de mano de obra. En los últimos años, las

fusiones y adquisiciones no han dejado de representar menos de la cuarta parte de los flujos mundiales de inversión extranjera y, aunque han tendido a disminuir, en ocho de los trece años analizados, ascendieron a más de 50% (véanse de nuevo los cuadros 8, 10 y el 11), principalmente impulsados aunque de manera decreciente por empresas de los países industrializados al construir sus redes globales.

CUADRO II
**Proyectos frescos (Greenfield) como porcentaje del flujo
 de inversión extranjera directa**
(Porcientos)

| Año | América Latina | China |
|------|----------------|-------|
| 2008 | 8.9 | 47.0 |
| 2009 | 10.2 | 25.5 |
| 2010 | 11.5 | 20.7 |
| 2011 | 8.5 | 40.1 |
| 2012 | 3.7 | 19.2 |
| 2013 | 6.3 | 19.3 |

Fuente: Preparado con datos de la UNCTAD (2014), *World Investment Report*, Ginebra.

Vistos los distintos fenómenos en juego, el descenso en la participación de los trabajadores en el ingreso de los países, obedece principalmente a la exposición a la competencia internacional, acentuada o explicada por el cambio geográfico en la formación de capital –incluida la inversión extranjera– y en la generación de los ahorros, consecuencia del peso cambiante de los centros mundiales de producción y

empleo. Las actividades más afectadas por la concurrencia externa o las excluidas de las grandes redes trasnacionales son las que más han visto reducir sus actividades y las que más han debido bajar empleo y salarios. No significa lo anterior que el cambio tecnológico, el debilitamiento de la negociación colectiva, la reducción de las membresías sindicales, las burbujas financieras, etc., no tengan importancia. La tiene, sin embargo, el factor distributivo fundamental que origina o influye en esos hechos, nace de la implantación del nuevo orden internacional con su apertura comercial y financiera, así como del cambio institucional y de políticas que la hacen y la han hecho factible a escala universal y de los países.

Consideraciones finales

Las políticas sociales en la mayor parte del mundo enfrentan desadaptación y limitaciones crecientes para brindar protección a las poblaciones y legitimar a los gobiernos nacionales. En particular, los mercados de trabajo en tanto, institución armonizadora entre economía y democracia, encaran debilidades en la conciliación de los intereses de las clases sociales entre sí, con los gobiernos y con las grandes corporaciones. A diferencia de otras épocas no hay más que barruntos de nuevos planteamientos paradigmáticos de los que se pudiesen derivar reformas a los mercados de trabajo y a las propias políticas sociales.

La reducción universal en las tasas de crecimiento, el ascenso brutal de la concentración del ingreso, la contracción relativa de los salarios (véanse de nuevo los cuadros 2 y 3) tipifica el angostamiento de la demanda efectiva para crear suficientes puestos de

trabajo y validar inversiones suficientes. Las capacidades de oferta, exceden el poder acotado de compra de las poblaciones. Por consiguiente, la globalización y el cambio tecnológico producen dislocaciones de los mercados nacionales de trabajo que rebasan a las políticas nacionales de protección social.

Hoy en día, los gobiernos lejos de responsabilizarse exclusivamente por los mandatos de sus congresos y ciudadanos, deben acomodarlos lo mejor que pueden a demandas imperativas externas –potencias líderes, corporaciones, autoridades o convenios transnacionales–, así como a las de las elites privadas nacionales, frecuentemente aliadas a actores foráneos. Hasta el lenguaje cambia, menos y menos se habla de gobierno y más y más de gobernanza, esto es, de poder compartido con los poderes fácticos. Al propio tiempo, la noción de soberanía es sustituida para todo fin práctico por la de cogobierno públicoprivado. Así se respalda el paradigma de la competencia, más que resguardar la cohesión política interna de los países.

Esos fenómenos junto a las muchas vulnerabilidades sociales, desacreditan los procesos de la democracia. Recuérdese que el gran acomodo del siglo xx entre democracia y mercado, consistió en resguardar a la primera de interferencias abusivas del poder económico y en otorgar primacía a los gobiernos en las decisiones referidas a protección social y al empleo. Se intentaba de evitar o moderar los posibles efectos desestabilizadores del conflicto social y los no

menos dañinos de las crisis económicas. Ese pacto fundamental fue roto cuando se postuló la supremacía de lo económico sobre lo político como vía única al desarrollo económico del mundo globalizado. Y al propio tiempo, se logró que las decisiones políticas no enturbiasen el funcionamiento de los mercados más que en el margen, dejando vía libre la transformación de poder económico en poder político. De aquí el desapego paulatino de la población con respecto a los sistemas democráticos, evidenciado en la participación descendente del voto electoral.

En efecto, los estratos más numerosos, menos favorecidos de la población, frente a decisiones contrarias a sus intereses, pierden confianza en el sistema político que debiera oírles y atenderles. La desigualdad y las políticas de solución a la crisis mundial (consolidación fiscal, alza de impuestos indirectos, poda a los salarios y al Estado benefactor, aceptación de alto desempleo, populismo financiero, en suma, austeridad diferenciada), sitúa los costos del ajuste en los grupos más numerosos de las poblaciones y, al propio tiempo, desprestigia a las instituciones políticas y a la representatividad de los resultados electorales.⁵³ Quizá como respuesta desde los años setentas casi sin excepción, la participación en las elecciones parlamentarias del Mundo Occidental se ha reduci-

⁵³ Véanse, P. Mair (2006); C. Wood (2002); P. Norris (2011); M. Gilens (2012); A. Schafer y W. Streeck (2013).

do entre 10 y 20 puntos.⁵⁴ Adviértase además, que los ciudadanos de ingresos elevados, mejor educados, tienden a votar más que el resto de la población. Y, ello también sesga a su favor las políticas públicas sensibles a los comicios.⁵⁵

La crisis de 2008 pone de relieve que los mercados de trabajo lejos de estar afectados sólo por problemas cíclicos, reconocen fallas estructurales, que hacen difícil corregir las crónicas tasas de desempleo en los países industrializados y la informalidad de muchas economías en desarrollo (véase de nuevo el cuadro 5). Ambos fenómenos exacerbaban las dislocaciones distributivas en la competencia internacional, al tiempo que anticipan una recuperación mundial mediocre que tendrá poca mella en absorber los excedentes mundiales de mano de obra.⁵⁶ El trabajo,

⁵⁴ Un fenómeno semejante ocurre con la membresía sindical que se erosiona en el mundo, como reflejo del agotamiento de la efectividad de la fuerza de las organizaciones obreras frente a las políticas contrarias a sus demandas e intereses.

⁵⁵ En México, pese haberse dado frecuentes acontecimientos distorsionantes —alternancia política en el gobierno, ascenso de la izquierda, regreso del PRI—, parece configurarse un fenómeno análogo. La participación de votantes con respecto al padrón electoral ha caído de 77.2% en 1994 a 63.1% en 2012 en la elección presidencial. Más aún, las actuales divisiones dentro los partidos de derecha e izquierda y, hasta hoy, la incapacidad gubernamental de reactivar el crecimiento, plantean un escenario complejo que podría revertir o bien, intensificar la abstención electoral. Y, sin embargo, hay clara inclinación a participar de los grupos populares, manifiesta en las multitudinarias y repetidas marchas ciudadanas para protestar o demandar acciones de las políticas públicas.

⁵⁶ Véanse, M. Daly, *et al* (2012); M. Daly y B. Hobijn (2010). Véase de nuevo, M. Elsbey, *et al* (2008).

desnudo de normatividad protectora pasa a ser visto como una mercancía más y el salario como un costo de producción que debe abatirse en aras de ganar competitividad.

Obsérvese que la innovación tecnológica y la concurrencia por fuerza transnacionalizada de productores, tienen muchos efectos positivos, pero deprime la demanda de trabajo sobre todo de los sectores modernos de los países en desarrollo. Nótese que el mismo cambio tecnológico e institucional altera el peso de los sectores líderes de las economías, desplaza a la fábrica como lugar de concentración y concertación con la mano de obra, a la par de facilitar la individualización del trabajo. Adviértase, además, que la competitividad en mercados abiertos favorece la concentración de la inversión y el empleo mundiales en las naciones emergentes de bajos costos y amplios mercados, al tiempo que alienta la vertebración de la producción y el intercambio en grandes redes, fenómenos todos condicionantes, cuando no reduccionistas, de los alcances de la acción desarrollista de los gobiernos.

A esos hechos, se suman los fenómenos mencionados –cambios demográficos, presiones migratorias, erosión del orden familiar, apremios presupuestarios– que inciden en debilitar los mercados nacionales de trabajo. Todo ello, disloca los tres pilares fundamentales de la protección social: el Estado, las empresas y las propias familias, recreando la

desigualdad de fortunas que ya se creía periclitada. El primero falla por escasez crónica de recursos, frecuentemente acentuada por endeudamientos excesivos; las segundas, al hacer de los salarios una carga a abatir en la contienda competitiva; la tercera por el desempleo, la informalidad, la incorporación femenina al mercado de trabajo y la concentración del ingreso.⁵⁷

A mayor abundamiento, la segregación política *de jure o de facto* de los grupos mayoritarios de las poblaciones con el desplazamiento del poder decisorio a organismos internos independientes (los bancos centrales, por ejemplo) o a entidades del exterior, la democracia representativa circunscrita al espacio nacional queda parcialmente suspendida. De ahí se alimentan los movimientos independentistas regionales (Escocia, Cataluña, etc.), inconformes con su participación en las políticas nacionales, tanto como los movimientos de protesta ciudadana que proliferan en el mundo.

Por eso, es casi inescapable admitir que los pactos sociales base de la conciliación histórica entre democracia y mercado han quedado rebasados cuando los nuevos paradigmas globales produjeron menor crecimiento, crisis repetitivas, desigualdades y tensiones sociales. Se olvida que el ordenamiento de los mercados abiertos necesita de regulaciones y prelación que debieran convenirse entre los estados para aco-

⁵⁷ Véase, Esping-Andersen (1985); (2004).

tar la transformación del poder económico en poder político y limitar la desprotección social en ascenso. El trabajo es algo más que una mercancía y el salario algo más que un costo de producción. La racionalidad de la competencia –necesariamente concentradora de ingresos– sólo al precio de la descomposición social puede tomar lugar de la democracia en el resguardo de la justicia y la igualdad asequibles a todos los ciudadanos. En consecuencia, el manejo macroeconómico, junto a la salud de los sistemas financieros y debiera impulsar con igual o mayor prelación a la inversión, al crecimiento, al empleo y a la distribución equitativa de ingresos, sin olvidar la escasez planetaria intrínseca de recursos naturales. Por supuesto, esos y otros cambios necesarios, enfrentan resistencias casi insalvables al anticipar un orden internacional ⁵⁸ distante del que nos rige y de los intereses constituidos.

Y, sin embargo, poco se avanzaría en el remozamiento indispensable de los pactos sociales y en la solución a la crisis global, sin brindar a la democracia la oportunidad de aliviar las rupturas, que hoy por hoy desgajan al mundo. Con todo, es prematuro es-

⁵⁸ En rigor, la globalización y la multipolaridad económicas, han creado vacíos al erosionar los principios rectores del régimen de Westphalia (siglo xvii) todavía teóricamente prevalente: soberanía nacional, no interferencia en los asuntos internos de otros países, equilibrio de poderes. A ello se suman las restricciones propias de la libertad de mercados y de sus tensiones en torno a prescripciones democráticas y exigencias de derechos humanos que hoy en día parecen recobrar renovada vigencia.

perar la revisión del orden económico internacional y quizá también lo sea, confiar a escala de los países en que los gobiernos retomen las riendas de las economías hasta hacer prevalecer el interés general sobre los intereses privados.

Adentrarse en esas cuestiones rebasa con mucho los alcances de este trabajo. En consecuencia, los señalamientos se limitarán a las cuestiones que más directamente conciernen al empleo y a la protección social de las poblaciones. Aquí la prelación debiera enfocarse a la reconstrucción de los estados sociales de bienestar por imperfectos o desgastados que sean, a dar solidez a los derechos humanos, sobre todo los que atañen a los servicios básicos educativos, de salud y a las pensiones o jubilaciones.

Como en otras épocas de intensa innovación tecnológica e institucional, debiera reconocerse la necesidad política de rehacer las redes de protección social y los paradigmas económicos. Pero si ello resulta en el encarecimiento de la mano de obra, la respuesta de los mercados de trabajo de hoy contraería la demanda de empleo, recreando la polarización distributiva y el estancamiento económico que nos aquejan.

Aún a escala limitada del empleo y de la oferta de protección social, se precisaría abordar medidas de difícil asimilación para las ideologías dominantes, aunque sean necesarias para remendar los pactos sociales y los mercados de trabajo. Una acción relevante consistiría en independizar los derechos sociales

de la incorporación obligada de la mano de obra al sector moderno de los mercados de trabajo. La legislación social del futuro en vez de tejerse en torno al trabajo formal, poco a poco tenderá a forjarse en torno a derechos exigibles por todos los ciudadanos, como ya comienza a ocurrir en varios países.⁵⁹ Así lo aconseja observar el desbarajuste del empleo, el ascenso vertical de los grupos sin derechos o con derechos truncos a la protección social, así como los tiempos prolongadísimos que tomaría absorber los excedentes de mano de obra (desempleados, informales, mujeres, jóvenes), a escala nacional y global.

Emprender lo anterior, llevaría a modificar la estructura del gasto público y también las fórmulas tradicionales del financiamiento de los servicios sociales (gravámenes al trabajo, contribuciones bipartitas o tripartitas, aportes voluntarios o filantrópicos) a fin de cubrirlos con la recaudación directa de impuestos generales y progresivos. Aquí, sería necesario recurrir al Impuesto sobre la Renta debido a su capacidad de corregir la distribución primaria, altamente concentrada del ingreso, aparte de su aporte a cubrir el incremento del gasto social resultante.⁶⁰ De

⁵⁹ Véanse, G. Pisarello (2007); V. Abramovich y C. Curtis (2004); C. Offe, *et al.* (1996); D. Ibarra (2012); D. Ibarra (2007).

⁶⁰ A título ilustrativo, en México las estimaciones de la concentración del ingreso lo sitúan como uno de los países con mayor desigualdad. La participación de 1% más rico de la población se estima en 21.3% del producto y coincide con una de las economías de más baja recaudación impositiva (10% del producto). (Véase, R. Campos, *et al.* (2014).

ese modo, se ofrecería acceso permanente a los servicios a la población desprotegida, aún a la afectada por desempleo, al tiempo que se fortalecerían los estabilizadores contracíclicos de la demanda agregada.

Las ventajas de proceder de esa manera serían múltiples, se aliviaría o acortarían las fases depresivas de las economías, con reducción de la vulnerabilidad de los derechos sociales al tiempo de equilibrar la distribución de beneficios de las políticas públicas y se dejarían de recargar con impuestos específicos los costos laborales. En suma, la seguridad social pasaría de ser privilegio exclusivo del asalariado del sector moderno de las economías a constituirse en garantía exigible de todo ciudadano.

En rigor, la universalización de los accesos a los servicios sociales esenciales resolvería parcialmente la cortedad de alcances de las políticas e instituciones de la protección a las poblaciones. Sin embargo, sólo indirectamente contribuirá a subsanar la insuficiencia de la demanda de empleo, los bajos salarios o la falta resultante de ímpetu de la demanda agregada. En consecuencia, si persistiera el carácter excluyente o la depresión salarial de los mercados de trabajo, si no resultase pronta la absorción de los excedentes de mano de obra, si la multiplicación de las ocupaciones por cuenta propia fuese irrefrenable, habría que fortalecer sin tapujos la demanda por la vía de inyectar poder adquisitivo a los estratos desprotegidos

de la población.⁶¹ Así se lograría mejorar el reparto del ingreso y estimular a los mercados de bienes y servicios. La solución residiría en establecer ingreso mínimo garantizado a todos los ciudadanos, la llamada Renta Básica, que fortalecería distributiva y políticamente a la mano de obra, a las mujeres trabajadoras y a los hogares pobres. Al mismo tiempo, ello permitiría suprimir por innecesarios una larga serie de programas sociales focalizados, como las ayudas y subsidios en el combate a la pobreza o las pensiones mínimas sufragadas por el Estado.⁶²

Incuestionablemente, el planteamiento de la Renta Básica encontrará opositores. De un lado, restaría fuerza disciplinaria a empresas y al mercado de trabajo sobre la mano de obra y hasta podría ser visto como otro elemento debilitador de la menguada influencia sindical. De otro lado, por más que llevara a suprimir erogaciones sociales que resultasen redundantes, el esfuerzo recaudatorio adicional, no sólo provocaría la oposición de los partidarios de la austeridad presupuestaria, sino de quienes rechazan las bondades de los impuestos progresivos.

⁶¹ Aparte de las referencias de la nota 25. (Véanse, J. Rawls (1997); G. Pisarello y A. de Cabo (2006); A. Sen (2006); J. Noguera (2001); D. Raventós, *et al* (2012).

⁶² A título ilustrativo, en 2010, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social de México consignó un enorme inventario de 273 programas sociales paliativos que atienden fragmentaria y desordenadamente demandas sociales insatisfechas. A pesar de ello, serias carencias atenazaban a 80.7% de la población, donde 46.5% vivía en la pobreza y 10.4% en la indigencia.

Sin duda, la viabilidad de la universalización de los servicios sociales y luego el derecho a una renta mínima garantizada en mucho depende de la situación financiera y política de cada país. En todo caso, podría procederse por etapas hasta finiquitar la reforma. Pasos modestos podrían consistir en otorgar ingresos a la población de edad avanzada —como ocurrió en la ciudad de México,⁶³ establecer o extender en el tiempo el seguro de desempleo,⁶⁴ o proceder a la generalización parcial de los accesos a la salud pública, incorporando a desempleados y trabajadoras domésticas, sobre todo en los países en desarrollo carentes de estos derechos.

Con el mismo enfoque de gradualidad, quizá resultase apropiado crear un gravamen a las tran-

⁶³ En la ciudad de México, casi medio millón de personas de edad avanzada, goza de una renta jubilatoria subsidiada, casi equivalente a la canasta básica del propio Distrito Federal, con la única condición de tener residencia de tres años en dicho lugar. Además, a través del “Seguro Popular” que se extiende a todo el país, se quiere dar un paso modesto hacia la universalización de los derechos a la salud.

⁶⁴ También en México existe una iniciativa de Ley para establecer el seguro de desempleo (recuérdese que entre los países miembros de la OCDE, México es el único cuyos trabajadores carecen de ese derecho). En principio, la idea es constructiva al abrir un cauce en el perfeccionamiento de los derechos laborales. Sin embargo, la iniciativa es notoriamente débil. De un lado, sólo está referida a los trabajadores del sector formal de la economía (4 de cada 10); excluye a los trabajadores del sector público e impone requisitos de acceso y de goce de beneficios extraordinariamente restrictivos apartándose a las prácticas internacionales. De otro, tiene como principal fuente de financiamiento los aportes a la cuenta de vivienda del INFONAVIT que necesariamente limita o encarece los préstamos a las casas y departamentos de los propios trabajadores. Los aportes del gobierno se limitan a 0.5% de los salarios. (Véanse, N. Samaniego (2014); S. Escobar (2014).

sacciones financieras. Aquí se perseguirían no sólo fines recaudatorios o de progresividad impositiva, sino frenar la especulación financiera que está entre las raíces de las crisis recientes, incluida la global de 2008.⁶⁵ En Brasil se implantó exitosamente durante más de una década y también podría dar cabida a acciones más amplias de carácter multilateral. Al respecto, han surgido repetidas iniciativas, sobre todo en la Unión Europea, pero hasta ahora ha prevalecido la oposición de la banca internacional y la de países donde se concentran los servicios financieros (Estados Unidos, Inglaterra, Japón).

El gravamen a las transacciones financieras podría verse como un paso preliminar antes de elevar a consideración intergubernamental la vuelta a los impuestos progresivos directos o el impuesto a la riqueza, sugeridos por Piketty con apertura plena a la información de todos los bancos. No se intentaría frenar directamente el patrimonialismo concentrador de las grandes fortunas, sino crear desincentivos a la especulación y a los desórdenes asociados a la volatilidad de los flujos financieros y monetarios en-

⁶⁵ El llamado Tobin Tax es un impuesto sobre el intercambio de monedas de diferentes países, con una tarifa baja (0.5 a 0.1%), diseñado para atenuar la volatilidad de los tipos de cambio y de los movimientos especulativos asociados. Ese tipo de gravámenes se podría extender a operaciones con acciones, bonos futuros y derivados. La iniciativa ha sido puesta en práctica parcial con distintas modalidades en varios países (Brasil lo estableció entre 1993 y 2007), en Inglaterra hay un gravamen sobre la compra de acciones (British Stamp Duty) y casos análogos se dan en muchos otros países (Polonia, Portugal, Suiza, Hong Kong, China, New York, Singapur). (Véanse, J. John (1978); M. Cintra (2009).

tre países. Al mismo tiempo, el impuesto tendería a reforzar la red de normas regulatorias aplicables a las instituciones financieras. Por supuesto, las recaudaciones de impuestos no resolverían de raíz el fondeo de las políticas sociales, pero contribuiría a aliviar restricciones sobre todo al reducir las erogaciones públicas extraordinarias que suelen suscitar las crisis.

Otro paso, moral y políticamente indisputable consistiría en impulsar al alza los salarios mínimos para iniciar la cadena de ajustes a las remuneraciones rezagadas al trabajo. Por supuesto, las acciones serían de corte nacional para tomar en cuenta las condiciones precisas de cada país. Sin embargo, sería oportuno un mínimo de coordinación internacional a fin, de cerrar la brecha entre una capacidad de producción parcialmente ociosa y una demanda mundial insuficiente (véase de nuevo el cuadro 8).⁶⁶

El rezago de las políticas sociales contemporáneas se expresa no sólo en sufrimiento humano y en reducir la participación democrática en los órganos de los gobiernos, sino en alimentar movimientos cada vez más abiertos de desaprobación al orden político

⁶⁶ El caso de México es singularmente notorio. El salario mínimo en términos reales ha caído 70% entre 1980 y 2008, quedando por debajo (20%) de la línea de la pobreza. La participación del trabajo en el producto se redujo más de 31% en el mismo periodo, siendo el más bajo entre los miembros de la OCDE. (Véanse, Escobar, S. (2014); N. Samaniego (2014); G. Esquivel (2014); *The Economist* (2014); J. C. Moreno-Brid, (2014).

vigente que corren paralelos a la desprotección social de regiones y países. La primavera árabe, los indignados de Europa y sus congéneres de Estados Unidos, los repetidos disturbios latinoamericanos, asiáticos o de Medio Oriente, tienen como raíz común la protesta enderezada contra el eficientismo económico que avasalla a la incipiente democracia global y a la de los países con impedimentos a la participación política efectiva de la mayoría de las poblaciones. En rigor, la alianza conservadora entre gobiernos y elites financieras están detrás de ese estado de cosas y del consiguiente malestar social.

Hay, desde luego, opciones más o menos posibles de formar frentes amplios, coaliciones políticas distintas, aún en ausencia de hechos traumáticos —como la profundización o repetición de la crisis global— que asociaran a gobiernos con corporaciones productivas no financieras, con empresas medianas y pequeñas, con trabajadores, con las clases medias, con los grupos informales y con otros miembros de la sociedad interesados en frenar los excesos de los mercados, en redistribuir ingresos y en devolver poder ordenador a los estados.

En todo caso, la tarea política del futuro, es la de concebir instituciones y normas que concilien la tecnología y el orden económico con los valores de la democracia y el crecimiento. Sacar de la hibernación a la democracia global y de los países es un impe-

rativo categórico, aún siendo meta utópica mientras subsista el predominio neoliberal. Sin embargo, el cambio llegará tarde o temprano al persistir y aún ahondarse las fallas estructurales del mundo que obligarán a la postre a reformular los alcances de las políticas sociales.

BIBLIOGRAFIA

- Abramovich, V. y Curtis, C. (2004), *Los Derechos Sociales como Derechos Exigibles*, Trotta, Madrid.
- Amsden, A. (2001), *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late Industrializing Economies*, Oxford University Press, N. York.
- Atkinson, A. y Piketty, P., compiladores (2010), *Top Incomes, A Global Perspective*, Oxford University Press, Inglaterra.
- Avestis, P. y Swayer, M. (2008), “A Critical Consideration of the Foundations of Monetary Policy in the New Consensus Macroeconomic Framework”, *Cambridge Journal of Economics*, 32 (5), pp. 761-779.
- Banco Mundial (1993), *The East Asia Miracle*, Oxford University Press, Oxford.
- Blinder, A. (1982), *Private Pensions and Public Pensions: Theory and Fact*, Working Paper No. 902, NBER, Michigan.

- Campos, R. *et al* (2014), *Los ingresos altos, la tributación óptima y la recaudación posible*, inédito, México.
- CEPAL (varios números), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.
- Chang, H. J. (2012), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres.
- Cintra, M. (2009), *A Modern Tax Technology: the Brazilian Experience with Bank Transaction Tax (1993-2007)*, University Library Munich, MPRA, Paper No. 16720, Alemania.
- Connelly, M. y Kennedy, P. (1994) “Must it be the Rest Against the West?”, *Atlantic Monthly*, Vol. 274, No. 6, pp. 61-84.
- Cornwell, C. *et al* (1998), *Pensions and Productivity*, Upjohn Institute for Employment and Research, Michigan.
- Daly, M. *et al* (2012) “Did the Natural Rate of Unemployment Rise?”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 26, No. 3, pp. 3-26.
- _____ (2010), *Okun’s Law and the Unemployment Surprise of 2009*, Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Duncan, R. (2012), *The New Depression*, Willey & Sons, Singapur.
- Elsby M. *et al* (2008), *Unemployment Dynamics in the OECD*, NBER, Working Paper No. 14617.

- Escobar, S. (2014), *El seguro de desempleo en México y la Experiencia Internacional*, inédito, Grupo Nuevo Curso de Desarrollo, UNAM, México.
- EspingAndersen, G. (1985), *Politics against Markets*, Princeton University Press, Princeton.
- ____ (2004), “After the golden Age?, Welfare State Dilemmas in a Global Economy”, *Welfare States in Transition*. Sage Publications LTD.
- Evans, E. (1978), *Social Policy 1830-1914, Individualism, Collectivism and the Origins of the Welfare State*, Routledge and Kegal, Londres.
- FMI (2013, October), *Global Financial Stability Report: Transition Challenges to Stability*, Washington.
- ____ (2007), *World Economic Outlook*, The Globalization of Labor, Washington.
- ____ (Varios números), *World Economic Outlook*, Washington.
- Fox, J. (2009), *The Myth of the Rational Market*, Harper Collins, N. York.
- Fraser, D. (1981), *The English Poor Law and the Origins of the British Welfare State*.
- Gilens, M. (2012) “Affluence and Influence”, *Economic Inequality and Political Power in America*, Princeton University Press, Princeton.
- Greenwood, R. y Scharfstein, D. (2013), “The Growth of Finance”, *Journal of Economic Perspectives*, primavera 2013, pp. 13-28.

- Ham, R. y Ramirez, B. (2006), *Efectos económicos de los sistemas de pensiones*, Colegio de la Frontera, Plaza y Valdés, México.
- Hein, E. (2009), *A Post-Keynesian Perspective on Financialization*, Macroeconomic Policy Institute, 1/2009, Dusseldorf.
- Hirsh, M. (2010), *Capital Offense*, John Wiley, N. Jersey.
- Hollweg, C. *et al* (2014) “Sticky Feet, How Labor Market Frictions Shape the Impact of International Trade on Jobs and Wages”, *The World Bank*, Washington.
- Ibarra, D. (2013), “La regulación financiera” *El Universal*, 25 de marzo.
- _____ (2012) “Mercado de trabajo y protección social” en la *Crisis inacabada*, Facultad de Economía, UNAM, México.
- _____ (2012) “La erosión del orden neoliberal del mundo”, *CEPAL-México, Serie Estudios y Perspectivas* núm. 145, México.
- _____ (2006), *La Reconfiguración Económica Internacional*, UNAM, México.
- _____ (2008) “Gobierno y poder de las empresas”, en *La Degradación de las Utopías*, UNAM, Facultad de Economía, México.
- _____ (2007) “Derechos Humanos y Realidades Sociales”, en Orcí, L. y Martínez Bullé, V. M., *Los Derechos Humanos, Económicos, Sociales y Cultu-*

- rales, Comisión Nacional de los Derechos Humanos, México.
- _____ (2007) “Limitantes a los servicios nacionales de salud” en *Derechos Humanos y Realidades Sociales*, UNAM, Facultad de Economía, México.
- ILO (2012), *Eurozone Job Crisis*, Ginebra.
- _____ (varios números), *Global Employment Trends*, Ginebra.
- _____ (2012), *Statistical Update in the Internal Economy*, Ginebra.
- _____ (2013), *Beyond Macroeconomic Stability*, Ginebra.
- _____ (varios números), *World of Work Report*, Ginebra.
- Irwin, D. (1996), *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trades*, Princeton University Press, Princeton.
- John, J. (1978) “A Proposal for International Monetary Reform”, *Eastern Economic Journal*, Vol. 4, pp. 153-159.
- Keen, J. (2010), “The Coming Depression and the End of Economic Delusion”, en *Macroeconomic Theory and Its Failings*, Edward Elgar, Inglaterra.
- L. y Martínez Bullé, V. M., *Los Derechos Humanos, Económicos, Sociales y Culturales*, Comisión Nacional de los Derechos Humanos, México.
- Leal, J. L. (9 de febrero 2014), “La deuda de las familias”, *Diario El País*, España.

- Lewitt, M. (2010), *The Death of Capital*, John Wiley, New Jersey.
- Mair, P. (2006) “The Hollowing of Western Democracies”, *New Left Review* 42, pp. 2551.
- Mandelbaum, M. (2014), “Can America Keep its Global Role?” *Current History*, Vol. 113, No. 759, pp.6-7.
- Minsky, H. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press, Londres.
- ____ (1996), “Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies”, *Working Paper No. 155*, Levy Economics Institute of Bard College, N. York.
- Moreno-Brid, J.C. (2014), *Vecinos distantes: productividad laboral y salarios mínimos reales*, inédito, Fundación Friederich Ebert, México.
- Morris, C. (2008), *The Trillion Dollar Meltdown*, Public Affairs, N. York.
- Navarrete, J. (2014), “China: Motor o Freno del Crecimiento Global”, *Revista Economía UNAM* de próxima publicación, México.
- Neil, B. y Frank, J. (2010), *US Pension Reform: Lesson from other Countries*, Peterson Institute for International Economics, Washington.
- Noah, T. (2012), *The Great Divergence*, Bloomsburg Press, N. York.
- Noguera, J. (2001), *La renta básica y el principio contributivo*, Ariel, Barcelona.

- Norris, P. (2011), *Democratic Deficit*, Cambridge University Press.
- Ocampo, J. A. *et al.* (2009), *Growth and Policy in Developing Countries: a Structuralist Approach*, Columbia University Press.
- (2012), *Employment Outlook*, Paris.
- OECD (2011), *Divided we Stand: Why Inequality Keeps Raising*, Paris.
- (various numbers), *The World Economy*, Paris.
- Offe, C. *et al.* (1996), *Basic Income Guaranteed by the State, Modernity and the State*, The MIT Press, Cambridge, Mass. U. S. A.
- OIT-OMC (2009), *La Globalización y el Empleo Informal de los Países en Desarrollo*, Ginebra.
- Ostry, J. *et al.*, (2014), *Redistribution, Inequality and Growth*, Research Note, Washington.
- Pickett, K. y Wilkinson, R. (2009), *The Spirit Level*, Allen Lane, Inglaterra.
- Piketty T. y Saez, E. (2003) “Income Inequality in the United States”, *Quarterly Journal of Economics*, 118, No. 1, pp. 1-39.
- (2014), *Capital in the Twenty First Century*, Harvard University Press, Mass.
- Pisarello, G. y de Cabo, A. (2006), *La renta básica como nuevo derecho ciudadano*, Trotta, Madrid.
- (2007), *Los derechos sociales y sus garantías*, Trotta, Madrid.
- Polanyi, K. (1943), *The Great Transformation*, Beacon Press (2001), N. Y.

- Prebisch, R. (1950), *El desarrollo de América Latina y sus principales problemas*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Raventós, D., *et al.* (2012) “Renta básica ciudadana”, *Sin Permiso*, México.
- Rawls, J. (1997), *Teoría de la Justicia*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rickards, J. (2011), *Currency Wars, The Making of the Next Global Crisis*, Penguin, Estados Unidos.
- Robinson, J. (1932), *Essays in the Theory of Employment*, Basil and Blackwell, Oxford.
- Sachs, J. D. (2014), “Our Dangerous Budget and What to do About It”, *New York Review of Books*, Vol. LXI, No. 2.
- Samaniego, N. (2014), *El largo camino hacia un seguro de desempleo en México*, inédito, Grupo Nuevo Curso de Desarrollo, UNAM, México.
- Schafer A. y Streeck, W. (2013), *Politics in the Age of Austerity*, Polity Press, Inglaterra.
- Sen, A. (2006), *El valor de la democracia*, Viejo Topo, Barcelona.
- Singer, H. (1950), “The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries”, *American Economic Review: Papers and Proceedings* 40 (2), pp. 473-485.
- Stiglitz, J. (2012), *The Price of Inequality*, W.W. Hampton, N. York.
- (2014), “On the Wrong Side of Globalization”, *The New York Times*, marzo 15.

- Stiglitz, J. y Yasu, H. (2003), *Rethinking the East Asia Miracle*, Oxford University Press, N. York.
- Stockhammer, E. (2010), “Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis”, *Research in Money and Finance*, Paper No. 19, Development of Economics, SOAS, Londres.
- Stockman, J. (2013), *The Great Deformation, the Corruption of Capitalism in America*, Public Affairs, N. York.
- Swenson, P. (2002), *Capitalism against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*, Oxford University Press, Oxford.
- Thirlwall, A. (1993), “The Renaissance of Keynesian Economics”, Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review* No.-186, pp. 327-337.
- Titmuss R. (1963), *Essays on “The Welfare State”*, Allen and Unwin, Londres.
- Toporowski, J. (2010), “Excess Debt and Asset Deflation”, en Kates, S., *Macroeconomic Theory and its Failings*, Edward Elgar, Inglaterra.
- Torres, R. (2010), “Incomplete Crisis Responses”, *International Labor Review*, Vol. 149, No. 2, pp. 127-137.
- Ullman, H. (1981), *German Industry and Bismarck’s Social System*, Croom Helm, Londres.
- Webb S. y Webb B. (1910), *English Local Government: English Poor Law History*, Longmans, Green, Londres.

- Wood, C. (2002), "Voter Turnout in City Elections", *Urban Affairs Review*, núm. 38, pp. 209-231.
- Wray, R. (2012), *Modern Money Theory*, Palgrave, Macmilan, Inglaterra.
- Zalewski, D. y Whale C. (2010), "Financialization and Economic Inequality", *Journal of Economic Issues*, núm. 44 (3), pp. 757777.

Página internet: www.davidibarra.com.mx

DESERROLLO EVANESCENTE Y DESPROTECCIÓN SOCIAL

fue editado por la Facultad de Economía de la UNAM
y se terminó de imprimir el 8 de diciembre de 2014
en SM Servicios Gráficos, Lago Tláhuac núm. 4-12,
Col. Anáhuac, C. P. 11320,
Delegación Miguel Hidalgo,
México D. F.

Se usaron fuentes Granjón 13.5/17 y 10/13
128 páginas impresas en offset
en papel cultural de 90 gramos,
en tamaño 16 x 24 cm,
encuadernación cosido y pegado en hotmelt
El cuidado de la edición estuvo
a cargo de Eladio Periañez César

Tiraje de 1 000 ejemplares