

LOS DESAFIOS DE LA GLOBALIZACIÓN, DESARROLLO O ATRASO?¹

César A. Ferrari, Ph.D.
ferrari@javeriana.edu.co
Director, Maestría en Economía
Pontificia Universidad Javeriana

La globalización es un fenómeno económico que durante las últimas décadas ha significado un crecimiento importante en el comercio y los flujos de capital mundiales. La supresión de las barreras al libre comercio, aranceles y para-aranceles cualitativos y cuantitativos, y de las restricciones a los flujos de capital así como la mayor integración de las economías nacionales en términos de complementariedad y suplementariedad productiva es la mejor expresión de la globalización en términos económicos.²

Tradicionalmente, el comercio internacional y la apertura al comercio mundial son identificados en la literatura económica como vehículos de desarrollo. La posibilidad para los países pequeños de acceder a una demanda internacional ilimitada frente a una demanda interna limitada, representa un potencial de expansión también ilimitada de su aparato productivo, es decir de crecimiento económico y de empleo.

Si eso es así, la apertura colombiana al comercio internacional iniciada a principios de los años noventa como parte de su proceso de integración a la globalización debería haber propiciado el crecimiento económico colombiano. ¿Porqué entonces es considerada por muchos analistas, más bien, como una de las principales causas de la crisis económica reciente? Por otro lado, la Argentina experimentó también una apertura, tal vez más intensa que la colombiana, y terminó en una gravísima crisis económica.

En ese contexto, los Gobernantes de las Américas se han comprometido a eliminar las barreras al comercio en la Región antes del año 2005 a través de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Con ello, Latinoamérica accedería a una parte considerable de la demanda mundial, reforzando de tal manera el proceso de globalización.

Sin embargo, ¿si la apertura no habría beneficiado a economías como la colombiana y argentina, porque tendría que hacerlo el ALCA, de naturaleza supuestamente recíproca? En todo caso ¿cuál es la condición mínima que debe satisfacerse para que la globalización sea beneficiosa? Dichos temas se analizan en este trabajo.

Globalización, fenómeno económico nuevo?

La globalización no es un fenómeno económico nuevo; tiene larga data. En el sentido de una mayor integración de las economías nacionales por la vía del comercio, incluso con moneda única, podría rastrearse hasta las épocas de los grandes imperios. En realidad, el

¹ Artículo basado en la conferencia del autor en la Cátedra UNESCO el 7 de julio de 2002, ampliada y revisada para la presente publicación.

² Joseph Stiglitz, El Malestar en la Globalización, Tauros, Bogotá 2002.

proceso de globalización podría asimilarse a una tensión histórica entre libre mercado y proteccionismo, en la cual la mayor parte del tiempo ha prevalecido el libre comercio.

Durante los años del imperio romano, el libre comercio era un hecho y la moneda romana circulaba en todo el mundo conocido. La historia de la Biblia en la que Cristo mostrando la moneda romana sentencia “Dad al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios” lo ilustra. Siglos más tarde, las economías de España y sus colonias estaban integradas en un solo espacio económico. La gran inflación española durante la época de oro del Imperio Español debido a la introducción del oro de las nuevas indias se encuentra ampliamente documentada. Sin embargo, también es cierto que para proteger su espacio económico el Imperio Español prohibía la importación a sus colonias de bienes que no se originaran en la metrópoli.

En ese sentido, podría hablarse de globalizaciones parciales para describir la existencia de economías integradas al interior de dichos imperios o de los estados continentes y las comunidades económicas, como los Estados Unidos y la Europa de los quince, más recientemente. Esas economías se han integrado por la inexistencia o la eliminación de las barreras comerciales y de capitales entre las diferentes regiones componentes de dichos espacios políticos; el libre comercio y la integración productiva es la norma y sus impedimentos, desviaciones combatidas.

La defensa más importante del libre comercio desde el punto de vista intelectual se dio en el siglo XVIII. Cuando parecía que las barreras comerciales se generalizarían, David Ricardo desarrolló la teoría de las ventajas comparativas para contrarrestarlas, contradiciendo las recomendaciones de los mercantilistas de la época que impulsaban leyes proteccionistas. Su intención era justificar la eliminación de las “corn law” que buscaban proteger a los terratenientes ingleses de las importaciones de granos del continente.

Tal vez, lo que es nuevo en la globalización como fenómeno económico es que la actual liberalización del comercio y de los flujos financieros y la integración de las economías nacionales está ocurriendo superando los espacios de influencia de las grandes potencias y, gracias a los nuevos medios de comunicaciones y transportes, con una integración muy amplia a lo largo de las cadenas productivas. De tal modo, las empresas son cada vez más flexibles en los mercados y descentralizadas en las decisiones, operando globalmente en todos los aspectos: diseñan, producen y distribuyen en todo el mundo. Son también gerenciadas más eficientemente gracias a un sistema de promoción social que ha privilegiado el mérito sobre consideraciones de afecto o conveniencia.

Ocurre ello en el contexto de lo que ha llegado a conocerse como la nueva economía, definida por las tendencias económicas de los países más desarrollados, en particular de los Estados Unidos, Europa y Japón. Sus características principales incluyen:

- Una actividad productiva de bienes y servicios basada fuertemente en una tecnología de procesamiento de la información (computadoras, software, telecomunicaciones e internet) que se renueva rápidamente. Se estima que la capacidad de procesamiento de un chip de computadora se duplica cada 18 meses y

se estima que seguirá así por una década; en 2010, el computador típico tendrá 10 millones de veces más capacidad que el de 1975, a menor costo.

- Una estructura productiva cuyo componente más importante son los servicios, con unos servicios financieros largamente informatizados que permiten flujos de recursos financieros en tiempo real, nacional e internacionalmente.
- Una producción orientada a satisfacer una demanda crecientemente personalizada con estándares de calidad elevados. En tiempos antiguos esa producción era individual pero sin calidad uniforme, el maquinismo y la fábrica introdujo la producción en serie, la nueva tecnología de la información permite atender demandas individuales.
- Un crecimiento económico basado principalmente en un aumento sostenido de la productividad que resulta básicamente de la innovación tecnológica

El cuadro 1 ilustra las características de dicha nueva economía en términos de uso de internet, computadores personales y empleo en servicios en los países más desarrollados.

Cuadro 1: La Nueva Economía

	Uso de internet	PC	Empleo en servicios	
	% población	% población	% del empleo total	
	2000	1999	1900	1999
USA	48	54	33	77
Japón	22	33	21	64
Alemania	24	32	22	63

Fuente:

Los contextos de la globalización

La globalización de la economía mundial viene ocurriendo condicionada y/o ha condicionado un modelo de organización política – económica reconocido como el Consenso de Washington. Como norma de organización económica, incluye la apertura de los mercados de bienes y servicios, la liberalización de los mismos, la privatización de la inversión y de las empresas públicas en un marco de Democracia representativa. A las mismas, como normas de gestión económica, se les agrega políticas fiscal y monetaria usualmente restrictivas.

Su aplicación en América latina significó la superación de lo que había sido el Consenso de la CEPAL (por las recomendaciones originadas en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe). Las recomendaciones cepalinas dominaron la organización y la política económica de la región por lo menos durante dos décadas.

Su principal estrategia fue la sustitución de importaciones, la inversión pública y la creación de empresas públicas para desarrollarla. En muchos casos fue acompañada por una reforma agraria que pretendía superar la inmovilidad y liberar recursos del campo para producir alimentos baratos a una masa urbana creciente requerida por el proceso de urbanización.

Los resultados del Consenso de la CEPAL fueron notables. Convirtió a América Latina en la clase media del mundo; la urbanizó, semi-industrializó, permitió educación y salud

masiva y una gran democratización social. En muchos de los países, permitió superar la condición de semi-feudales, semi-rurales y oligárquicos que los caracterizaba. Pero no consiguió superar la pobreza masiva y con frecuencia se tradujo en crisis recurrentes de balanza de pagos que se resolvían con ajustes de ingreso.

En ese contexto, el Modelo Cepalino hizo crisis. Las clases medias con una mayor información y mayores posibilidades de viajes internacionales abandonaron su disposición a seguir comprando bienes caros y de baja calidad, financiando con ello un proceso de industrialización que los beneficiaba marginalmente. Se cansaron también de seguir soportando la corrupción e ineficiencia y las trabas burocráticas asociadas a un Estado y a unas empresas públicas que habían crecido de manera sustancial.

Los tiempos estaban maduros para un cambio y las promesas de más y mejores bienes y servicios y mayor eficiencia para garantizar un crecimiento económico rápido permitieron, sin mayores traumas, un cambio de paradigma y la entronización del Consenso de Washington a partir de los años ochenta y principios de los noventa.

Pero la aplicación de dicho Consenso en América Latina no se tradujo en crecimientos económicos elevados y menos sostenidos. Ello tiene que ver probablemente con aperturas y globalizaciones, pero seguramente y con mayor responsabilidad con graves errores de política económica cometidos a lo largo de la década. Cabe preguntarse si las crisis de la última década, que aún agobian a casi todos los países de América Latina, son peores que las ocurridas en décadas anteriores durante la vigencia del Consenso de la CEPAL. Los casos colombiano y argentino lo ilustran

Colombia y la apertura figurada

Durante la década de los años noventa, se dice que la economía colombiana experimentó una acelerada apertura al comercio exterior y una inserción en la globalización como consecuencia de una reducción drástica de sus aranceles a las importaciones y la eliminación de diferentes mecanismos de control cuantitativo como las licencias de importación. En efecto, la tasa arancelaria promedio para la industria manufacturera descendió de 27,6% promedio en 1990 a 13,5% en 2000; en 1984 había alcanzado un pico de 48,79%.³

Sin embargo, dicha reducción arancelaria no se tradujo en una efectiva apertura al exterior de la economía colombiana; es decir en una mayor participación del comercio exterior en la actividad económica, medida como la proporción del promedio de exportaciones e importaciones respecto al producto interno bruto. En efecto, en 1990 la dependencia de la economía colombiana respecto al comercio exterior era 16.12%, en 2002 era 15.25% (ver cuadro 2). En realidad, la llamada apertura no condujo a una mayor apertura.

Pero si la reducción de aranceles fue tan abrupta como la reseñada, ¿porqué no condujo a una mayor apertura? La respuesta es transparente. Los aranceles y subsidios no son los

³ Las cifras económicas colombianas están tomadas de información publicada por el DANE y el Banco de la República.

únicos determinantes del comportamiento de importaciones y exportaciones, respectivamente, y por lo tanto del grado de apertura con respecto al comercio exterior. La tasa de cambio juega un papel fundamental. En el caso de los bienes transables internacionalmente, aquellos que se pueden importar o exportar, sus precios son definidos por el precio internacional nacionalizado por tasa de cambio, aranceles y subsidios, costos financieros y la ganancia mínima a la que aspira el importador.

Sucede que, entre 1991 y por lo menos hasta 1999, simultáneamente a la reducción arancelaria, se produjo un atraso cambiario de magnitud. En efecto, el índice de la tasa de cambio real del peso colombiano, que mide la competitividad de la tasa de cambio respecto a las tasas de cambio de los países socios comerciales ponderados por su respectivo peso en el comercio, se redujo de 124 a 111 en esos años; un retraso cambiario del orden de 18%, que alcanzó su pico (37%) en 1996. Ese atraso de la tasa de cambio real se recuperó progresivamente en los años siguientes hasta alcanzar a fines de 2002 niveles similares a los del año base.

En ese contexto, los precios de los bienes transables internacionalmente se redujeron relativamente a los precios de los no transables (los servicios) en forma significativa. De tal manera, la producción nacional de bienes transables internacionalmente perdió competitividad; competitividad que fue perjudicada adicionalmente por otros factores que actuaron en su contra, como se verá más adelante. Con ello, las exportaciones no pudieron crecer de manera importante. Efectivamente, entre 1990 y 2002, las exportaciones colombianas pasaron de 7,120 millones de dólares a 11,900 millones, un crecimiento del orden de 4.4% anual.

Por su parte, las importaciones, que pudieron beneficiarse de una reducción arancelaria del orden de 51% y del atraso cambiario, pasaron de 5,585 millones de dólares a 12,700 millones en los mismos años, un crecimiento del orden de 7.0% anual. Esta vez, el comportamiento del ingreso, que junto con los precios definen la demanda, fue el encargado de evitar una mayor expansión de las importaciones. Efectivamente, entre fines de 1990 y 2002, la cantidad de medios de pago totales, que es lo que en última instancia determina el ingreso disponible de los agentes económicos, pasó en términos reales de 5,390 millones a 9,485 millones de pesos de 1990, un crecimiento del orden de 4.8% anual.

Es decir, mientras que las exportaciones no se expandieron significativamente por limitaciones de precio y competitividad, las importaciones no lo hicieron por limitaciones de ingreso, a pesar de las reducciones de aranceles y precio. En esas condiciones, es entendible que la apertura efectiva al comercio exterior no se diera.

Ello se reflejó en todos los ordenes económicos. El índice de rentabilidad promedio de la industria manufacturera colombiana se redujo de 97,1 a fines de 1992 a 79,2 a fines de 2002.⁴ Como consecuencia, con rentabilidad decreciente e inversión pública declinante, la tasa de inversión total pasó de 19,3% a 11,3% del PIB en dichos años.

⁴ Ver, César Ferrari y Isabel Aragón, "La Rentabilidad de la Industria Manufacturera Colombiana, Reporte 2002," Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, marzo 2003.

De tal modo, mientras que en la década de los años ochenta la economía colombiana creció en términos reales a una tasa promedio anual de 4%, siendo la única economía latinoamericana que creció en términos per cápita en esos años, durante los años noventa la economía colombiana creció a una tasa de 3%. Sin expansión de las demandas interna y externa, no había posibilidades de mayor crecimiento económico. Como consecuencia, el desempleo pasó de 10,2% de la población económicamente activa en 1992 a 17,2% en 2002, alcanzando 20.1% en el tercer trimestre de 2000.

La triste historia Argentina

Por su parte, el caso argentino es de antología. Hasta fines del 2000 Argentina, fiel discípula del Consenso de Washington, era mostrada por los organismos internacionales como ejemplo de buen manejo económico. Durante los años noventa liberalizó fuertemente su comercio exterior, sus mercados y privatizó casi todas sus empresas públicas. Sin embargo, a mediados del 2001 su crisis económica se hizo evidente, en diciembre explotó.

La crisis argentina tuvo una larga gestación vinculada a una decisión de 10 años antes de establecer un régimen de convertibilidad cambiaria asociado a una tasa de cambio fija, una emisión monetaria determinada por la entrega de dólares al Banco Central y una práctica fiscal de gastos mayores a ingresos financiada, primero, con la privatización de activos estatales y, luego, cuando se acabó, con endeudamiento. De tal modo, a mediados del 2001, la deuda pública Argentina era de 127.4 mil millones de dólares.

En ese contexto, la inflación desapareció, pero los precios relativos mudaron en perjuicio de los que competían con importaciones o exportaban. Mientras sus precios de venta cambiaban con la inflación internacional, los costos de los servicios aumentaban más aceleradamente por las privatizaciones. Los energéticos se triplicaron entre 1999 y 2001 (debido a la elevación de los precios del petróleo). A su vez, la restricción monetaria impuesta por la convertibilidad llevó a la tasa de interés muy por encima del nivel internacional (26% en junio del 2001). A principios de los años noventa, los salarios contribuyeron a encarecer los costos; más adelante, al deprimirse con la recesión, los compensaron en parte. Por su parte, sin inversión por la falta de rentabilidad, la productividad no llegó a elevarse suficientemente.

De tal modo, la industria Argentina perdió competitividad y rentabilidad; perdió más aún cuando Brasil, su principal socio comercial, devaluó aceleradamente, más de 40%, entre 1998-2001. Al no poder competir con importaciones ni exportar, redujo el nivel de producción, generó recesión y desempleo. Produjo también desequilibrio en la balanza comercial y agudizó el déficit fiscal.

A mediados de 2001, ante la inminencia de la cesación de pagos de la deuda externa, el Gobierno decidió un ajuste fiscal para lograr un “Déficit Cero”, reduciendo el gasto y los salarios de los empleados públicos y de los jubilados en 13%. Al poco tiempo, el Plan de Déficit Cero generó una mayor recesión por la reducción de la demanda agregada que se tradujo en un mayor déficit, con un grave costo social. Mientras tanto, el problema de competitividad siguió sin tratamiento ni solución. Sin financiamiento externo ni activos que

vender, el déficit cambiario tenía que ajustarse por precio (devaluación); más recesión era socialmente inaceptable.

En Octubre la presión social era incontenible y ante la certidumbre de una devaluación inminente, los argentinos comenzaron a retirar sus depósitos de los bancos. La respuesta del Gobierno fue establecer en noviembre el “corralito financiero” que congeló los depósitos en los bancos. Con 20% de los medios de pago en circulante y 80% en depósitos, la congelación, de la cual pudo escapar la mitad de los fondos, se tradujo en una reducción de los medios de pagos del orden de 40%. Con ello, se interrumpió la cadena de pagos y se agudizó la recesión.

Una crisis económica de magnitud siempre se traduce en una crisis social y política. La crisis política se expresó en diciembre en la sucesión de 5 presidentes en el plazo de 10 días. La social continúa hasta la fecha. El nuevo Gobierno no tuvo más remedio que abandonar la convertibilidad y dejar flotar la tasa de cambio pero mantuvo el “corralito”. A pesar de la reducción de las reservas, la devaluación hasta septiembre de 2002 fue de 260%.

La política económica se juzga por resultados. Entre el segundo trimestre del 2001 y el del 2002 el PIB cayó 13.6% y la devaluación causó una inflación de 36.5% (agosto 2001-agosto 2002). Con ella se elevaron los precios de los transables mientras que los de los no transables tendieron a reducirse por la recesión. La nueva tasa de cambio comenzó a mejorar la competitividad. La eliminación del corralito fue progresiva, abandonándose finalmente a principios del 2003.

En junio de 2003, un nuevo presidente asumió el gobierno argentino, superando la etapa de transición política de un poco más de un año desde la caída del anterior Gobierno elegido. Con una tasa de cambio realista y sin mayores restricciones financieras, la Argentina ha emprendido el camino de la recuperación luego de haber alcanzado la mayor crisis de toda su historia económica y, tal vez, una de las más graves del mundo moderno.

Crisis de globalización o de competitividad?

La quiebra Argentina fue la expresión final de una típica crisis de balanza de pagos, recurrente en Latinoamérica. La anterior más grave fue la quiebra chilena de 1982 (caída del PIB de 14.1% y 4.5% en 1983). Luego vinieron las crisis hiperinflacionarias (Perú y Argentina, 1988-1989) y la preocupación de la política económica mudó hacia el control de la inflación. Con ello se orientó hacia las restricciones monetarias y fiscales, en medio de apertura y liberalización de mercados en el marco del Consenso de Washington.

Los mecanismos de las crisis de balanza de pagos son conocidas. Debido a la revaluación de la tasa de cambio real y la elevación de los costos internos, el sector de bienes transables pierde rentabilidad y competitividad y no logra exportar ni sustituir importaciones que se traduzcan en ingresos o ahorro en moneda extranjera para cubrir los requerimientos de importaciones crecientes. La situación se sostiene con capitales de corto plazo atraído por interés reales elevados, endeudamiento que comienza a acumularse o privatizaciones. Hace crisis cuando no hay más capitales externos y comienza el ajuste. Como las exportaciones no aumentan por la revaluación, las importaciones deben reducirse vía ingresos, lo que

induce una crisis social. Llega el momento en que la economía no puede seguir con el ajuste vía cantidades y la devaluación es inevitable.

La crisis fiscal ocurre cuando los ingresos son insuficientes para cubrir los egresos. Los egresos tienden a expandirse para satisfacer las demandas sociales y acaban siendo rígidos e inamovibles. Por su parte, sin rentabilidad y competitividad, las empresas no generan utilidades de las cuales recaudar impuestos a la renta. Tampoco venden lo suficiente por las restricciones monetarias y los mayores impuestos que contraen la demanda, con lo que no es posible recaudar mayores montos significativos por impuesto al valor agregado. La crisis fiscal se hace evidente cuando se agota el financiamiento con privatizaciones, créditos externos o internos (colocación de bonos al sector privado).

El problema fundamental de la economía argentina fue la falta de rentabilidad y competitividad de la producción de bienes transables por una estructura de precios inconveniente y la falta de demanda. El de la economía colombiana continúa siendo la misma falta de rentabilidad de su sector transable. Sin rentabilidad no se puede competir con importados ni exportar, pagar impuestos, crecer ni reducir el desempleo. Los economistas, que se supone conocen de mercados y precios, los han olvidado por fijarse en los grandes agregados. La economía no se arregla tratando consecuencias. La política económica no debe limitarse a solucionar las brechas fiscal o externa.

Los responsables de los errores

Sin duda, una apertura ingenua acompañada de políticas económicas inadecuadas acaba frustrando sus beneficios potenciales. La globalización representa una enorme potencial para los países, habiendo significado un gran beneficio para muchos que han sabido aprovecharla, en particular los asiáticos. Pero no siempre ha generado situaciones positivas, como pareciera ser el caso de las economías latinoamericanas.

Algunos autores (Stiglitz, 2002) centran la responsabilidad de dichas situaciones en las políticas nacionales aplicadas bajo la influencia de los organismos internacionales, particularmente el Fondo Monetario Internacional, por sus consejos equivocados en política económica. Sin embargo, nadie obligó a dichos países a cometer graves errores en su política económica como en los casos indicados.

En toda institución el responsable es el gerente, no el asesor. Este último podrá ser responsable de mal asesorarlo, pero la decisión es siempre del primero. Podría insistirse que la condicionalidad de los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional dejan poco margen para decisiones autónomas de política económica. Pero ello soslaya el hecho que previo a la firma del Acuerdo hay un proceso de negociación en la que es el país el que plantea su política a consideración del FMI.

Son las autoridades nacionales los responsables de diseñar y aplicar las políticas económicas nacionales. En muchos casos no han sabido, no han podido o no han querido diseñar políticas adecuadas y, junto a ellas, negociar y vincularse en formas más adecuadas a la globalización actual.

Apertura y grado de desarrollo

En ese contexto, la pregunta relevante sigue siendo si la globalización y la apertura que implica son beneficiosos para el bienestar de la mayor parte de la población. La situación internacional puede arrojar luces al respecto. El cuadro 2 muestra el PIB, la población, el comercio exterior de bienes y el grado de dependencia del comercio exterior de una muestra de países.

Cuadro 2: Producción, Población y Comercio en el Mundo

	PIB US\$ bn	Población	Exportación US\$ bn	% total export mundiales	Importación US\$ bn	Grado Dependencia
Mundo	30.610,0	6.055,0	4.589,7	100,0%		
USA	9.152,0	272,9	695,8	15,16%	1.024,6	9,40%
Alemania	2.112,0	82,0	543,0	8,76%	471,0	24,01%
Francia	1.432,0	60,8	296,7	5,53%	287,5	20,40%
España	595,9	39,4	110,4	2,18%	145,2	21,45%
Holanda	394,0	15,8	200,7	4,37%	190,2	49,61%
Japón	4.347,0	126,5	419,2	8,03%	311,3	8,40%
Sur Corea	406,9	46,8	143,7	2,15%	119,8	32,38%
Taiwán	288,7	21,9	121,5	1,79%	110,6	40,20%
Brasil	752,0	168,0	48,0	0,73%	49,2	6,46%
Chile	67,5	15,0	15,6	0,34%	15,1	22,74%
México	484,0	97,4	136,4	1,88%	142,1	28,77%
Bolivia	8,3	8,1	1,4	0,03%	2,1	21,08%
Colombia 2002	80,6	43,8	11,9	0,26%	12,7	15,25%
Colombia 1990	39,4	34,9	7,1		5,6	16,12%
Ecuador	19,0	12,4	4,2	0,09%	2,8	18,42%
Perú	51,9	25,2	6,1	0,13%	6,7	12,33%
Venezuela	102,2	23,7	21,1	0,46%	14,3	17,32%

Nota: Información a fines de 1999, salvo lo indicado.

Fuente: The Economist. **Pocket World in Figures**. Edición 2002; para Colombia, DANE.

Como puede apreciarse, las economías más grandes y más desarrolladas tienden a tener poca dependencia del comercio exterior. Es entendible, las dimensiones de su mercado interno no los hace interesarse en el mercado exterior; es el caso de Estados Unidos (9.4% de grado de dependencia del comercio exterior, ver cuadro 2) y Japón (8.4%).

Ese no debería ser el comportamiento de las economías más o menos desarrolladas pero con francas limitaciones por la dimensión de sus mercados internos. Lo lógico sería que mostraran una gran dependencia del comercio exterior. Así lo muestran los países europeos desarrollados relativamente medianos en población, como Alemania (24.0% de grado de dependencia) y Francia (20.4%), o muy pequeños como Holanda (40.2%). Igual comportamiento han tenido los países de reciente industrialización del sur este asiático, también pequeños, como Corea (32.4%) y Taiwán (40.2%).

La opción a favor del comercio exterior es notoria en toda esta categoría de países. Su desarrollo económico puede explicarse a partir de su comportamiento con relación al comercio exterior. Es más transparente en el caso de los países de reciente industrialización. Si no hubieran optado por dicha apertura, sus posibilidades de desarrollo

hubieran sido menores, restringidas a las dimensiones de sus respectivos mercados nacionales.

Mientras tanto, la economía colombiana, al igual que el resto de las economías andinas, todas pequeñas, a pesar del esfuerzo implicado en la reducción arancelaria que todas ellas experimentaron casi por los mismos años, continuaron siendo economías con muy poca dependencia del comercio exterior (16.9% de grado de dependencia promedio).

La diferencia de resultados es abismal. El cuadro 3 muestra la diferencia en términos del PIB per cápita y de las exportaciones entre los principales países latinoamericanos y Corea del Sur. Entre 1970 y 1999, mientras que en el mejor de los casos latinoamericanos, Argentina antes de su crisis, el PIB per cápita creció 674% en Corea creció 3,090%; mientras que las exportaciones mexicanas crecieron 5,214%, las coreanas crecieron 17,087%.

Cuadro 3: PIB per Cápita y Exportaciones, Latinoamérica y Corea

	1970	1980	1990	1995	1999	Crecimiento 70-99
PIB per-cápita (dólares)						
Argentina	999	7.401	4.345	7.423	7.737	674,1%
Brasil	457	1.948	3.213	4.519	3.230	606,0%
Chile	1.067	2.475	2.315	4.593	4.504	322,1%
Colombia	351	1.290	1.152	2.400	2.084	494,1%
México	868	3.208	3.009	2.657	4.950	470,3%
Perú	462	1.203	1.343	2.277	2.060	345,5%
Corea	272	1.632	5.893	10.851	8.684	3090,6%
Exportaciones (millones de dólares)						
Argentina	1.773	8.021	12.353	20.967	23.333	1215,9%
Brasil	2.739	20.132	31.414	46.506	48.011	1652,9%
Chile	1.249	4.705	8.373	16.024	15.616	1150,6%
Colombia	727	3.924	6.766	10.056	11.576	1493,0%
México	1.373	15.243	26.830	46.864	72.954	5214,0%
Perú	1.048	3.898	3.231	5.575	6.113	483,3%
Corea	836	17.512	65.016	125.058	143.686	17087,3%

Fuente: The Economist. **Pocket World in Figures**. Edición 2002.

Las dimensiones de la integración comercial en las Américas

Ciertamente, si la expansión comercial resulta importante para incrementar las posibilidades de crecimiento económico de un país pequeño, interesa conocer las potencialidades de los esquemas de un mayor libre comercio en América. El cuadro 4 muestra los diferentes niveles de exportaciones e importaciones y de producción que a 1999 se daban en los diferentes acuerdos comerciales vigentes en las Américas. Muestra también lo que representaría el ALCA.

Como puede observarse, la mayor parte del comercio dentro del acuerdo del ALCA estaría en poder de los países que conforman el NAFTA, es decir Estados Unidos, Canadá y México. El 88% de las exportaciones y el 89% de las importaciones, estarían en dicho

dominio, mientras que tan sólo el 4% de las exportaciones y el 2% de las importaciones corresponderían a la CAN.

Dicha situación muestra claramente la desventaja de los países andinos y la falta de competitividad que mantienen con relación al mercado internacional. Es también obvio que las dimensiones económicas de los Estados Unidos superan largamente al resto de las economías de las Américas. De mantenerse la actual situación, su comercio exterior representaría el 57% de las exportaciones y 66% de las importaciones del ALCA. Ello evidencia la ventaja que significaría acceder a un mercado de dichas dimensiones.

Cuadro 4: Comercio y Producción en las Américas

(En millones de dólares)			
	Exportaciones	Importaciones	PIB
ALCA	1.229.598	1.601.964	11.689.629
CAN	43.381	37.570	235.969
NAFTA	1.076.935	1.428.261	10.446.409
USA	702.098	1.059.430	9.299.200
(En porcentaje respecto al ALCA)			
ALCA	100	100	100
CAN	4	2	2
NAFTA	88	89	89
USA	57	66	80

Nota: Información a 1999.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, **Estadísticas Financieras Internacionales**, Base de Datos.

Un nuevo consenso para América Latina

El problema entonces es cómo aprovechar la potencialidad de la globalización y la mayor apertura y libre comercio que implica. Pero acceder a la demanda internacional implica ser competitivo, entendiéndose por competitividad: 1) la capacidad de un productor de competir favorablemente contra otros productores nacionales que operan en su sector o contra otros productores internacionales que pretenden vender en el mercado local en el que opera; o 2) la capacidad de ese productor local de concurrir favorablemente y vender en el mercado internacional. Por extensión, se dice que la economía nacional es competitiva internacionalmente cuando los productores nacionales pueden concurrir favorablemente y exportar al mercado internacional o competir con producción importada en el mercado doméstico.

Un productor será competitivo si consigue producir a costos menores que el precio de venta y será más competitivo frente a otros si consigue tener costos por debajo de sus competidores. En general, un productor con costos por debajo del precio internacional será competitivo, mientras que un segundo productor con costos mayores estará fuera del mercado. Claramente, cualquier variación en la relación precios/costos redefine la competitividad.

Todo ello es un problema de diseño de política económica y también de organización e instituciones económicas. Lo anterior conduce al tema de los consensos como marco y guía de esa política y de esa organización. Lo que América Latina necesita es un nuevo consenso de cómo gestionar su economía.

El nuevo consenso no podrá repetir los esquemas asiáticos ni coreanos. El mundo ha cambiado y los viejos esquemas ya no son aceptables de acuerdo a las normas internacionales vigentes, en particular a los de la Organización Mundial del Comercio. Parte también de una fortaleza que no tenían los coreanos cuando iniciaron su proceso de industrialización a principio de los años sesenta: Una importante cantidad de población educada en niveles superiores y tasas de analfabetismo relativamente reducidas.

Dicho nuevo consenso debe partir del reconocimiento del fracaso de alternativas históricas caracterizadas por el autoritarismo político y el centralismo económico. Ello implica considerar como su esencia la consolidación de la democracia y el mercado a partir de sus principios, libertad política y libertad económica. Sin libertad política no es posible el desarrollo. En ausencia de esa libertad y de un sistema de balances políticos surge siempre la cuestión irresoluble del control de los que controlan y gestionan la economía. Por otro lado, sin libertad económica es imposible que florezca la libertad política. La restricción económica conduce necesariamente a la dependencia y concentración política.

Ciertamente, no debe construirse al margen de la globalización, lo cual implica apertura, privatización y liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores. No aprovecharla significaría quedarse al margen de las ventajas de las innovaciones y la tecnología del mundo desarrollado en perjuicio del bienestar masivo de la población. Sería un error histórico, tal vez irreversible. Por ello debe privilegiar la adopción a las nuevas tecnologías, el aprovechamiento de las nuevas comunicaciones y transportes y la nueva información tecnológica es crucial. Debe considerar los nuevos procesos económicos: Minimización de barreras económicas, descentralización de decisiones, minimización de inventarios y promoción social por méritos.

En términos de política económica, su preocupación principal debe ser el comportamiento de las unidades productivas y no de los grandes agregados, como el déficit fiscal (endógeno al comportamiento de la economía.) Su preocupación debe ser la rentabilidad y competitividad de las empresas y los precios relativos. Es paradójico que una profesión que ha hecho del estudio de los mercados y los precios la esencia de su preocupación, no los tome en cuenta en el diseño de la política económica. Es tiempo de hacer macroeconomía desde la microeconomía. Ello implica también aplicar políticas monetarias y fiscales anti-cíclicas y regular y hacer más competitivos sus sistemas financieros y sus servicios públicos. Es decir debe promover una política económica flexible, ad-hoc a las circunstancias y guiada por resultados.

Competitividad y política económica

Es claro que lo que en última instancia se requiere es hacer más competitivas y rentables las empresas, particularmente las de los sectores transables internacionalmente de la economía. Ello implica, como se mencionó, cuidar una relación precios/costos favorables para dichos sectores.

Las variables que afectan los precios y los costos y, por lo tanto, la competitividad pueden ser tecnológicas, fiscales y de precios. Todas ellas, de manera directa o indirecta, son

afectadas por la política económica. De tal manera, en gran medida, la misma acaba definiendo o condicionando la competitividad sectorial y nacional.

Un aumento en la productividad de las variables tecnológicas mejorará la competitividad del productor. Ese aumento será consecuencia de algún proceso de inversión definido a partir de las condiciones de rentabilidad sectorial que, a su vez, son definidas, ciertamente, por la relación existente entre precios y costos y volumen de ventas.

Las variables fiscales, que son parte de la política fiscal, están representadas por los impuestos arancelarios a la importación (y otro tipo de medidas no cuantitativas que acaban encareciendo el producto) que aparecen tanto en los precios como en los costos. Un aumento del impuesto que afecta al bien final favorece la competitividad del productor frente a las importaciones, en tanto que el aumento de los impuestos sobre sus insumos la reduce. Es claro, que si ambos aumentan en la misma proporción, el productor resulta favorecido por cuanto el aumento del impuesto sobre el bien final se refleja en su totalidad sobre el precio, en tanto que el impuesto sobre el insumo importado, al ser una fracción del costo total, se refleja parcialmente sobre el mismo.

Es también claro que una disminución en los precios de los factores o de los insumos que intervienen en los procesos productivos, originan una mejora en la competitividad del productor al reducir sus costos de producción. Por cierto, una elevación de los precios internacionales de los bienes finales favorece la competitividad, en tanto que la elevación de los precios internacionales de los insumos la reduce. Si ambos aumentan en la misma proporción, el efecto neto será favorable al productor. Son, tal vez, los precios internacionales, en el caso de un país económicamente pequeño, las únicas variables sobre las que no tiene efecto la política económica nacional.

La política monetaria también afecta la competitividad. Al reflejarse en variaciones en la cantidad de dinero y, en consecuencia, en los ingresos monetarios que definen parcialmente la cantidad demandada del bien final, afecta directamente el monto de las importaciones y, por lo tanto, la tasa de cambio. Por cierto, las variaciones en la cantidad de dinero afectan, también, de manera más directa, las demandas y ofertas de moneda extranjera y de ahorro-crédito y, por lo tanto, las tasas de cambio y de interés de equilibrio. Si además existe una situación no competitiva estas últimas acaban aumentando.

Las variaciones en la tasa de cambio y la tasa de interés tienen un efecto contrario sobre los costos y los precios finales. Aumentan el valor del bien final pero también los costos de producción. Es claro que un incremento de la tasa de cambio, al igual que en el caso de los impuestos, favorece al productor por cuanto su efecto sobre el bien final se refleja totalmente sobre el precio, en tanto que el efecto sobre el insumo importado, al ser una fracción del costo total, se refleja parcialmente sobre el mismo. En cambio, en el caso de la tasa de interés, su elevación, al afectar en mayor medida a los costos que a los precios, afecta negativamente la competitividad del productor.

La nueva política económica

En ese contexto, lo que en el corto plazo se requiere para crecer es expandir las demandas interna y externa, utilizar la capacidad instalada ociosa e incrementar la rentabilidad empresarial. El incremento de la demanda interna implica expansión monetaria y fiscal razonables; el de las exportaciones una mejor tasa de cambio efectiva; el de la rentabilidad y competitividad el cambio de los precios relativos. En el mediano y largo plazo, los recursos generados por la expansión inicial y la rentabilidad generarán ahorro en las empresas e inducirán la inversión privada, que al incrementar la capacidad instalada permitirá la expansión sostenida de la demanda.

Lo anterior implica mudar de política económica. No tiene sentido insistir en equilibrar el sector fiscal en una situación de capacidad instalada ociosa de hombres y máquinas, reduciendo el gasto (y la demanda) y aumentando las tasas impositivas (y disminuyendo la rentabilidad de las empresas). Debería hacerse lo contrario, medidamente. Tampoco es razonable insistir en una política monetaria restrictiva que no acompañe el crecimiento del PIB. La expansión monetaria puede realizarse con mayor crédito al sector financiero, menores tasas de interés del Banco Central, compra de divisas para garantizar una tasa de cambio competitiva y financiamiento parcial del déficit fiscal, lo cual tiene sentido con una reforma gubernamental que elimine el clientelismo.

Sobre todo, se requieren mercados competitivos y transparentes y una regulación que lo promueva. En particular, para lograr tasas de interés competitivas la regulación financiera debe liberar el ingreso y salida de clientes y productos, restringir los créditos preferenciales a empresas vinculadas (como en cualquier economía desarrollada), eliminar las segmentaciones del mercado (como la orientación exclusiva de los créditos hipotecarios con reducción del impuesto a la renta a las corporaciones de vivienda) y extremar la transparencia en los balances. Sólo en este contexto, una reducción de las tasas de interés del Banco Central serán efectivas en inducir tasas de interés competitivas a nivel internacional en los mercados de crédito.

En resumen, para beneficiarse de la globalización y para que la economía crezca en forma significativa y sostenida, la preocupación principal de la gestión económica debe ser lograr empresas rentables en ambientes competitivos. No hay duda; es necesario cambiar las actuales cartillas monetaria, fiscal y de regulación financiera.