



Temas de

Economía

Mundial



ciem
Centro de Investigaciones
de la Economía Mundial

35 Aniversario del CIEM
Nueva Época II
No. 25 / Febrero 2014
LA HABANA, CUBA

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción

Ramón Pichs Madruga, Director
Jourdy James Heredia, Subdirectora

Edición

Gladys Hernández Pedraza

Miembros Internos

Gladys Hernández Pedraza
Faustino Cobarrubia Gómez
Mariano Bullón Méndez
José Luis Rodríguez García
Osvaldo Martínez Martínez
Surama Izquierdo Casanova

Miembros externos

Elena Álvarez, Ministerio de economía y Planificación (MEP), Cuba
Juan Luis Martín, Ministerios de Ciencia Tecnología y Medio Ambiente (CITMA),
Cuba
Rolando Ruiz, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba
Orlando Caputo, Centro de Estudios sobre Transnacionalización, Economía y
Sociedad (CETES), Chile
Jayme Estay, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México

Diseño y distribución

Enrique Ramírez Sánchez
Samira Suárez Hernández

Centro de investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)

Calle 22 No. 309 entre 3ra y 5ta Avenida, Miramar,

Habana 13, C.P. 11 300, Cuba

Teléfonos: (537) 209-2969 y 209-4443

Fax: (537) 204-2507

Dirección Electrónica: temas@ciem.cu

Esta revista ha sido inscrita en el Registro Nacional de Publicaciones Seriadas con el No. 2173, Folio 125, Tomo III, y en el Sistema de Certificación de Publicaciones Seriadas Científico-Tecnológicas del CITMA, con el código 0725308. Para consulta de números anteriores de esta revista, buscar en el sitio web del CIEM: <http://www.ciem.cu>

Índice

Página

1. **La llamada revolución del gas de esquistos y sus implicaciones.**_____ 2
Dr. Ramón Pichs Madruga

2. **Los factores compensatorios de la crisis en América latina: Notas para el análisis.**_____ 17
Dr. José Luis Rodríguez

3. **La crisis de la zona euro: su repercusión en Latinoamérica.**_____ 26
Dra. Jourdy James Heredia.

4. **El mercado nórdico y algunas de sus lecciones para la integración bursátil en América Latina.**_____ 37
Lic. Reynaldo Senra Hodelín

5. **La recurrente volatilidad del movimiento de capitales hacia América latina: experiencia reciente y perspectivas.**_____ 60
Dra. Mercedes García Ruiz

6. **Breve análisis sobre la política monetaria y el papel de las instituciones financieras en América Latina.**_____ 76
Lic. Lourdes Sánchez Oramas

7. **El debate en torno a la ALBA. Sostenibilidad versus insostenibilidad ¿Quién tiene la razón?**_____ 95
Msc. José Ángel Pérez

8. **Las industrias culturales en el contexto de la crisis económica global.**_____ 113
Msc. Jacqueline Laguardia Martínez.

9. **Panorama de la ciencia y la tecnología en Brasil. Una mirada a la década 2000-2010.**_____ 126
Lic. Guillermo Andrés Alpízar

10. **Avances y retos de la internacionalización del yuan.**_____ 138
Msc. Gladys Cecilia Hernández Pedraza.

1

La llamada revolución del gas de esquistos y sus implicaciones.

Dr. Ramón Pichs Madruga
Director del CIEM

Introducción

Los períodos de altos precios del petróleo en los mercados internacionales - como el actual - suelen ser etapas en las que, además de debilitarse la demanda petrolera, en particular, y energética, en general, se estimula la oferta, incluso de aquellos portadores energéticos con costos relativamente elevados, y cobra auge la exploración y desarrollo de nuevas reservas de hidrocarburos, incluidos los no convencionales¹.

Al calor de las elevadas cotizaciones del petróleo que predominaron en 1973-1985, se abrieron paso programas de ahorro y conservación energética; y se desarrollaron nuevas áreas petroleras, sobre todo fuera de la OPEP, como en el Mar del Norte, Alaska, México, entre otras cuencas de hidrocarburos que pasaron a ser atractivas en las nuevas condiciones de precios. También se propició la sustitución de petróleo por fuentes renovables, energía nuclear, y otras fuentes alternativas. En esos años, se avanzó además en la producción de combustibles no convencionales.

Desde inicios del presente siglo, se ha registrado una nueva tendencia alcista en los precios del petróleo, con importantes consecuencias para la economía mundial. Esta tendencia sólo se ha visto interrumpida en 2008-2009, como resultado de la crisis económica global. En estas condiciones, se favorece la reproducción de las tendencias antes apuntadas, tanto del lado de la oferta (que tiende a aumentar) como del lado de la demanda (que tiende a contraerse).

Un factor novedoso en el contexto actual es el reforzamiento de la disminución tendencial de las reservas de petróleo de mayor calidad, y el agotamiento de algunas de las cuencas tradicionales de hidrocarburos, fuera del Medio Oriente. Este factor, unido a los efectos de la crisis económica global, la globalización financiera, y las guerras de rapiña de las grandes potencias por el control de los recursos energéticos, han acentuado la especulación en el mercado petrolero, al igual que en el de los alimentos, el oro, y otros productos estratégicos. Consecuentemente, los mercados energéticos son presa de la incertidumbre, la volatilidad y las presiones especulativas.

¹ Resulta difícil caracterizar a los hidrocarburos no convencionales, pero en general suelen presentar baja concentración de recursos, están dispersos en áreas relativamente amplias y requieren estimulación o aplicación de tecnologías especiales para su extracción.

En el plano energético, uno de los temas que ha generado mayores expectativas en los años transcurridos del siglo XXI ha sido el auge de los combustibles no convencionales, y en particular la llamada “revolución” del gas y el petróleo de esquistos. El interés por este tema ha motivado no solo a expertos energéticos, sino también destacadas personalidades políticas. El líder histórico de la Revolución Cubana, Fidel Castro, dedicó especial atención a esta temática en sus *Reflexiones* del 5 de enero de 2012².

El trabajo que sigue pasa revista, en apretada síntesis, a este interesante tema y sus implicaciones.

El gas natural en el escenario energético mundial: producción, consumo y comercio.

El gas natural representa el 24% del balance global de energía comercial y ha mostrado particular dinamismo en algunas regiones en los últimos años. Más del 58% de las reservas probadas de este combustible fósil se concentran en apenas cuatro países: Rusia (17.6%), Irán (18%), Qatar (13.4%) y Turkmenistán (9.3%). Se estima que las reservas actuales de gas serían suficientes para unos 56 años, a las tasas actuales de extracción

Tabla 1. Reservas probadas de gas natural, 2012

Países	% del total	Duración (años)
Rusia	17.6	55.6
Irán	18.0	+100
Qatar	13.4	+100
Turkmenistán	9.3	+100
EE.UU.	4.5	12.5
Arabia Saudita	4.4	80.1
Total	100	55.7

Fuente: *BP* (2013).

El análisis regional revela que las mayores reservas de este portador energético se ubican en el Medio Oriente (43%), y en Europa y Eurasia (31.2%).

² Ver: *Reflexiones* “La marcha hacia el abismo”. Publicado por Cubadebate el 5 enero 2012(www.cubadebate.cu).

Tabla 2. Reservas probadas de gas natural por regiones, 2012

Regiones	% del total	Duración (años)
Norteamérica (*)	5.8	12.1
América Central y Sudamérica	4.1	42.8
Europa y Eurasia	31.2	56.4
Medio Oriente	43.0	+100
África	7.7	67.1
Asia-Pacífico	8.2	31.5
Total	100	55.7

Nota: (*) Incluye a México.

Fuente: *BP (2013)*.

El listado de los grandes productores de gas lo encabeza EE.UU., que aporta el 20% de la oferta mundial de este combustible, seguido por Rusia (18%) e Irán (5%). La producción gasífera mundial ascendió a 3034 millones de toneladas de petróleo equivalente en 2012; es decir, un 1.9% más que en el año anterior.

Tabla 3. Principales productores de gas natural, 2012

Países	Millones TPE	% del total	Variación 2012 (en %)
EE.UU.	619	20.4	4.7
Rusia	533	17.6	-2.7
Irán	145	4.8	5.4
Qatar	141	4.7	7.8
Canadá	141	4.6	-2.3
China	97	3.2	4.1
Total	3034	100	1.9

Nota: TPE = Toneladas de petróleo equivalente.

Fuente: *BP (2013)*

Como en el caso del petróleo, también en cuanto al gas natural EE.UU. es el mayor consumidor (con un 22%), seguido a distancia por Rusia (13%) e Irán (5%). El consumo mundial de gas alcanzó los 2987 millones de toneladas de petróleo equivalente en 2012, lo que representa un incremento del 2.2% con relación al 2011.

Tabla 4. Principales consumidores de gas natural, 2012

Países	Millones de TPE	% del total	Variación 2012 (en %)
EE.UU.	654	21.9	4.1
Rusia	375	12.5	-2.2
Irán	141	4.7	1.4
China	130	4.3	9.9
Japón	105	3.5	10.3
A. Saudita	93	3.1	11.1
Canadá	91	3.0	-0.4
Total	2987	100	2.2

Nota: TPE = Toneladas de petróleo equivalente.
Fuente: BP (2013).

Las exportaciones de gas natural se llevan a cabo por gaseoductos (68% del total) o en forma de gas licuado (32%). Las ventas por gaseoductos son lideradas por Rusia (26% de ese segmento), seguida por Noruega (15%) y Canadá (12%); en tanto las de gas licuado son realizadas por países como Qatar (primer puesto, con un 32%), Malasia (10%) y Australia (9%).

Los mayores importadores de gas natural en 2012 fueron Japón (15% del total), Alemania (9%), Italia (8%), Corea del Sur (6%), y Turquía (5%), según estadísticas de Agencia Internacional de Energía (IEA, 2013, BP, 2013).

Tabla 5. Principales exportadores de gas natural, 2012

Países	Miles de millones de m ^{3*}	% del total
<i>Exportaciones por gaseoductos</i>		
Rusia	186	26
Noruega	107	15
Canadá	84	12
Holanda	55	8
EE.UU.	45	6
Turkmenistán	41	6
Argelia	35	5
Total	705	100
<i>Exportaciones de gas licuado</i>		
Qatar	105	32
Malasia	32	10
Australia	28	9
Nigeria	27	8
Indonesia	25	8
Trinidad & Tobago	19	6
Argelia	15	5
Rusia	15	5
Total	328	100

Nota: (*) Mil millones de metros cúbicos de gas natural equivale a 35.3 mil millones de pies cúbicos, 900 miles de toneladas de petróleo equivalente y a 6.60 millones de barriles diarios de petróleo equivalente (BP, 2013).

Fuente: Elaborada a partir de *BP (2013)*

Auge de la producción de gas de esquistos en EE.UU.

Uno de los combustibles no convencionales que ha registrado mayor auge en los años recientes es el *gas de esquistos*, es decir el gas natural atrapado en formaciones de esquistos (pizarras o lutitas), que son rocas sedimentarias (impermeables), y que pueden ser ricas en petróleo y gas natural. Este auge en la producción de gas de esquistos ha revitalizado la industria del gas natural en algunos países, en particular en EE.UU.

El gas de esquistos pasó de menos de 1% en la producción doméstica de gas en EE.UU. en 2000 a más de 20% en 2010. Este súbito despegue se presenta como un fenómeno reciente, pero todo parece indicar que se ha estado gestando desde hace unos 20 años.

Recuadro. Antecedentes de la obtención de gas de esquistos:

- 1825: Se extrajo por primera vez gas de esquistos en Fredonia, Nueva York.
- Decenio de 1970: Comienzan los trabajos para extraer gas de esquistos a escala industrial. Luego, con las inversiones en I+D llevadas a cabo, se crean condiciones para el auge de la perforación horizontal, la utilización de imágenes micro-sísmicas y la fracturación hidráulica.
- 1998: Primera fracturación (hidráulica) de esquistos económicamente factible (Mitchell Energy Co., Texas)
- Desde 1998: Expansión masiva de la extracción del gas de esquistos en EE.UU.

Fuente: Elaboración propia a partir de fuentes diversas.

Entre los factores que han condicionado este auge en la producción de gas de esquistos se cuentan el amplio empleo de la perforación horizontal y la fracturación hidráulica³, así como los elevados precios del petróleo y del gas natural. Con relación al impacto productivo de la perforación horizontal, cabe destacar que 6-8 pozos horizontales perforados desde una misma base pueden acceder al mismo volumen de reservas que 16 pozos verticales, lo que reduce significativamente el costo de la infraestructura productiva requerida.

El auge del gas de esquistos en EE.UU. ha tenido lugar en un contexto de renovada búsqueda de la autosuficiencia energética en ese país, ante las elevaciones abruptas de los precios internacionales, y la inestabilidad política en grandes cuencas productoras de hidrocarburos como consecuencia, en la mayoría de los casos, de la propia política guerrerista de EE.UU. en el exterior.

Varias ventajas u oportunidades han sido identificadas por la *Administración de Información Energética de EE.UU.* (EIA, 2013) para la expansión de la producción de gas de esquistos en el territorio de ese país, entre las que se encuentran la vigencia de derechos de propiedad privada sobre el subsuelo, que representan un importante estímulo productivo, la disponibilidad de una amplia red de operadores independientes, así como la existencia de una vasta infraestructura de gaseoductos y la notable dotación de agua en algunas regiones de la Unión americana.

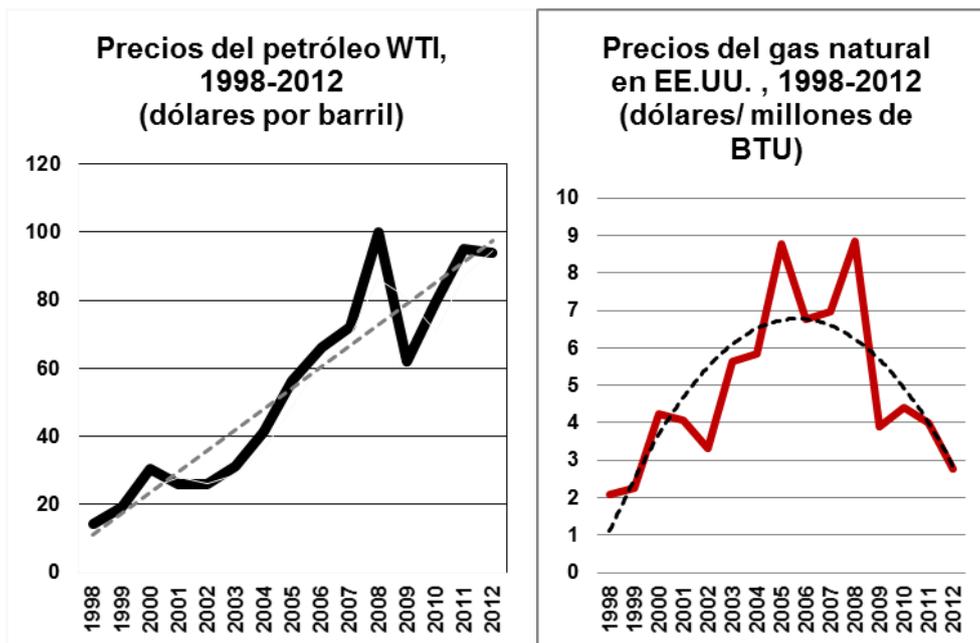
También se han identificado barreras para el auge de la producción de gas de esquistos en Norteamérica, tales como los bajos precios del gas, observados con posterioridad a 2008, que tienden a desestimular la actividad en el sector. Sobre esto, debe tenerse en cuenta que para el petróleo de esquistos la situación es diferente, debido a los altos precios del crudo, lo que ha representado un elemento de compensación ante el desestímulo por *efecto precios* en el segmento del gas. Otro reto en el caso de EE.UU. es que cada

³Bombeo de agua, arena y químicos a través del pozo para fracturar la roca (impermeable).

cuenca es diferente a las otras y, consecuentemente, se requiere un análisis “caso a caso”. Las cuencas de gas de esquistos más activas son Barnett, Haynesville/Bossier, Antrim, Fayetteville, Marcellus y New Albany⁴.

El comportamiento de los precios del gas natural en EE.UU. ha sido una de las variables clave que explican el auge de la producción de gas de esquistos en Norteamérica, en particular la tendencia alcista de dichos precios en 1998-2008.

Gráfico I. Precios del petróleo y del gas natural en EE.UU. en 1998-2012



Notas:

- La línea discontinua representa la línea de tendencia (lineal en el caso del petróleo y polinómica para el gas natural).

BTU = Unidades térmicas británicas, por sus siglas en inglés. Un billón de BTU equivale a 28 millones de metros cúbicos de gas natural, 990 millones de pies cúbicos, 25 miles de toneladas de petróleo equivalente, y a 180 miles de barriles diarios de petróleo equivalente (BP, 2013).

Fuente: Elaboración propia a partir de BP (2013).

Durante ese período, las cotizaciones del gas en EE.UU. mostraron una marcada tendencia alcista, en correspondencia con el comportamiento de los precios del petróleo, tanto a escala internacional, como en EE.UU. Se estima que el precio promedio del gas en EE.UU. en 2008 superaba el nivel medio de 1998 en 4.2 veces.

⁴ Ver mapa de cuencas de gas de esquistos en los EE.UU., en: USDepartment of Energy – Office of FossilEnergy – NationalEnergyTechnologyLaboratory. *Modern Shale Gas Development in the US: A Premier*, abril 2009.

Con posterioridad, es decir, coincidiendo con la maduración de importantes inversiones para la producción de gas no convencional y con el advenimiento de la crisis económica desatada en el último cuatrimestre de 2008, se ha creado una sobreoferta de gas natural licuado, que ha generado grandes presiones a la baja en los precios del gas, lo que ha llevado a algunos especialistas a definir la situación como un *mercado de compradores* (Stevens, 2012). El nivel promedio de los precios del gas en EE.UU. en 2012 apenas representaba un 31% del nivel medio correspondiente a 2008.

De mantenerse las tendencias actuales, EE.UU. se convertiría en exportador neto de gas natural licuado para 2016, por gaseoductos en 2025, y de gas natural, en general, para 2021.

Tabla 6. Composición de la oferta de recursos gasíferos de EE.UU. (en %)

COMPONENTES	2009	2035
Gas asociado al petróleo	9%	7%
Gas procedente de Alaska	2	1
Metano (<i>Coalbed</i>)	8	6
Gas atrapado en arenas	28	22
Gas no asociado <i>offshore</i>	9	9
Gas no asociado <i>onshore</i>	20	8
Gas de esquistos	14	46
Importaciones netas	10	1

Fuente: US-EIA (2012).

Además, se prevé que la proporción correspondiente al gas de esquistos en la producción de gas de los EE.UU. pasaría de 23% en 2010 (5 billones de pies cúbicos)⁵ a 49% en 2035 (13.6 billones de pies cúbicos) (US-EIA, 2012). Se estima que la capacidad de generación eléctrica de EE.UU. aumentaría en 223 GW entre 2009 y 2035, correspondiendo al gas natural el 60% de ese incremento. Estas proyecciones se corresponden con la expansión esperada del gas de esquistos en ese período.

En opinión de las autoridades energéticas norteamericanas, el gas de esquistos permitiría compensar la disminución de la oferta de otros recursos

⁵ Mil millones de pies cúbicos de gas natural equivale a 28 millones de metros cúbicos, 25 miles de toneladas de petróleo equivalente y a 190 miles de barriles diarios de petróleo equivalente (BP, 2013).

gasíferos en EE.UU., para satisfacer el crecimiento del consumo y la necesidad de reducir las importaciones.

Contexto global

A diferencia de lo ocurrido en Norteamérica, la situación actual y perspectivas para el desarrollo del gas de esquistos en otras regiones del mundo son menos halagüeñas.

En Europa, por ejemplo, persisten dificultades para replicar la experiencia estadounidense debido, entre otras razones, a que se trata de yacimientos más pequeños y más profundos que en EE.UU. y hay una menor disponibilidad de datos geológicos sobre los mismos. También en los países europeos continúa un gran debate acerca del nivel técnicamente recuperable de los recursos identificados y una fuerte oposición de numerosas ONG por razones medioambientales. Además, se señala que la regulación europea resulta más estricta que en EE.UU. y que no se cuenta con apoyo gubernamental suficiente para las inversiones en I+D. La combinación de estos factores adversos ha sido presentada como argumento para explicar los resultados desalentadores de los proyectos emprendidos en algunos países de Europa central y oriental como en Polonia y Hungría (Stevens, 2012).

Muchos de los proyectos de desarrollo de Europa en este campo buscan reducir la dependencia del gas importado, sobre todo el proveniente de Rusia y del Golfo Árabe-Pérsico.

En otras regiones del mundo existen, en el mejor de los casos diversos planes de desarrollo en marcha, que son objeto de atención internacional, como son los casos de China y Argentina.

Un estudio inicial de los recursos de gas de esquistos en 48 cuencas gasíferas, llevado a cabo por instituciones norteamericanas, revela que los recursos iniciales estimados de gas de esquistos técnicamente recuperables para 32 países fuera de EE.UU. ascenderían a 5.760 billones de pies cúbicos (Bp³); es decir, más de 6 veces el estimado correspondiente a EE.UU., que sería de 862 Bp³.

Incluyendo a EE.UU., el estimado de los recursos de gas de esquistos técnicamente recuperables ascendería a 6 mil 622 Bp³; lo que representaría un incremento de 40% en los recursos totales de gas técnicamente recuperables, hasta alcanzar 22 mil 600 Bp³; según estimados conservadores.

Tabla 7. Resultados del estudio inicial (2011) del gas de esquistos en 48 cuencas gasíferas de 32 países

REGIONES	PAÍSES	Recursos técnicamente recuperables (Bp ³)
Norteamérica	Canadá y México	1,069
	EE.UU.	862
	Total Norteamérica	1,931
África	Marruecos, Argelia, Túnez, Libia, Mauritania, Sahara Occidental, Sudáfrica	1,042
Asia	China, India, Pakistán	1,404
Australasia		396
Europa	Francia, Alemania, Holanda, Suecia, Noruega, Dinamarca, Reino Unido, Polonia, Lituania, Ucrania, Turquía.	624
Sudamérica	Colombia, Venezuela, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay	1,225
Total	Incluyendo a EE.UU.	6,622
	Excluyendo a EE.UU.	5,760

Fuente: (EIA, 2011).

De acuerdo con ese estudio, entre los países dependientes de las importaciones de gas, que cuentan con recursos significativos de gas de esquistos, con relación a sus niveles de producción y consumo se encuentran Francia, Polonia, Turquía, Ucrania, Sudáfrica, Marruecos y Chile. Entre los países que producen cantidades sustanciales de gas natural, pero que además cuentan con recursos significativos de gas de esquistos se hallan EE.UU., Canadá, México, China, Australia, Libia, Argelia, Argentina y Brasil.

En 2013 se llevó a cabo, por la *Administración de Información Energética de EE.UU.* (US-EIA), un nuevo estudio sobre los recursos de gas de esquistos en el mundo. Según los resultados aportados, fueron estudiados 45 países y 95 cuencas, frente a 32 países y 48 cuencas en el estudio inicial de 2011. Este segundo estudio mostró un incremento de los recursos técnicamente recuperables en 10%, con relación al primer estudio; y por primera vez se aporta información acerca de los recursos técnicamente recuperables de

petróleo de esquistos y de arenas comprimidas que ascienden a unos 345 billones de barriles.

Tabla 8. Comparación entre dos estudios de la US-EIA sobre los recursos identificados de gas de esquistos en el mundo.

Nivel de cobertura del estudio	Estudio 2011	Estudio 2013
Cantidad de países	32	45
Cantidad de cuencas	48	95
Cantidad de formaciones	69	137
Recursos técnicamente recuperables (incluido EE.UU.)		
Gas de esquito (Bp ³)	6,622	7,299
Petróleo de esquistos y de arenas comprimidas (billones de barriles)	32	345

Fuente: US-EIA (2011, 2013)

Según el estudio de la US-EIA (2013), a escala global, 32% del total estimado de los recursos de gas natural se ubican en formaciones de esquistos (lutitas / pizarra), en tanto 10% de los recursos petroleros estimados se hallan en formaciones de esquistos o arenas comprimidas.

Tabla 9. Mayores reservas de petróleo técnicamente recuperables de esquistos (EIA, 2013)

POSICIONES	PAÍSES	BILLONES DE PIES CÚBICOS	% DEL TOTAL
1	Rusia	75	21.7
2	EE.UU.	58	16.8
3	China	32	9.3
4	Argentina	27	7.8
5	Libia	26	7.5
6	Venezuela	13	3.8

7	México	13	3.8
8	Pakistán	9	2.6
9	Canadá	9	2.6
10	Indonesia	8	2.3
	Total	345	100

Fuente: US-EIA (2013).

Según los resultados del más reciente estudio de la US-EIA (2013), los países con mayores recursos técnicamente recuperables de gas de esquistos son Rusia (22%), EE.UU. (17%) y China (9%). En las diez primeras posiciones se ubican cinco países del Hemisferio Occidental (EE.UU., Canadá y tres latinoamericanos), tres asiáticos, además de Rusia (Eurasia) y Libia (Norte de África).

Existe una intensa polémica acerca de las implicaciones ambientales adversas del gas de esquistos⁶, que tiene en cuenta lo referido a las emisiones de gases de efecto invernadero (en particular metano), los impactos en el área de explotación (uso del suelo), los posibles efectos adversos de la fracturación hidráulica en el agua dulce, el consumo elevado de agua, los efectos contaminantes de las aguas de desecho⁷, los efectos de los productos químicos incorporados al fluido utilizado en la fracturación hidráulica⁸, y la posibilidad de movimientos sísmicos⁹. La cantidad de agua requerida para perforar y fracturar un pozo horizontal de gas de esquistos oscila entre 2 millones y 4 millones de galones, dependiendo de las características de la cuenca (US DOE, 2009).

Reportes asociados a la industria internacional del gas natural sitúan al gas de esquistos en ventaja relativa frente a otras fuentes en muchos de los temas medioambientales antes apuntados. Una evaluación objetiva de las implicaciones ambientales adversas requeriría un análisis del ciclo de vida de este portador energético en comparación (más detallada) con otras fuentes convencionales y no convencionales de energía.

Petróleo de esquistos

Es importante destacar que la llamada revolución de los esquistos se extiende más allá del gas y llega también al petróleo. Muchas de las tecnologías

⁶ Ver: Stevens (2012), IGU (2012), OPEC (2013).

⁷ Los métodos utilizados actualmente en la disposición del agua de desecho incluyen la reinyección a grandes profundidades, reciclaje, tratamiento en instalaciones locales y almacenamiento en tanques de acero.

⁸ Fluido compuesto en un 90% por agua, 9.5% por arena y 0.5% en productos químicos (de 3 a 12 aditivos).

⁹ Algunas fuentes consultadas indican que, por lo general, actividad sísmica asociada es de baja intensidad, aunque en algunos casos resulta perceptible.

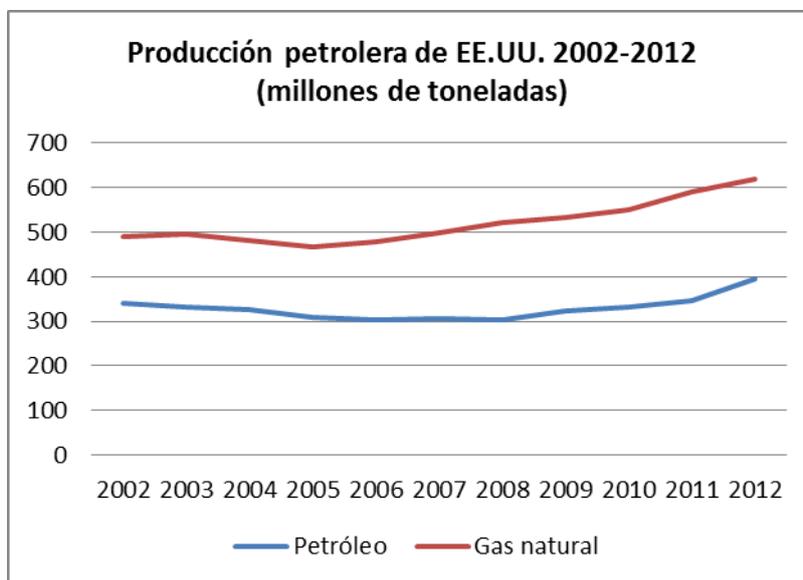
empleadas en la obtención de gas de esquistos pueden aplicarse también a la extracción de petróleo del mismo origen.

En la edición de junio de 2013, la revista especializada “BP Statistical Review of World Energy”, publicada en Londres, destaca que: “Del lado de la oferta, el fenómeno más notable sigue siendo la revolución de los esquistos en Norteamérica. En el año 2012, EE.UU. registró los mayores incrementos en la producción de petróleo y gas a escala global, y experimentó el mayor aumento de la producción petrolera de su historia” (BP, 2013: p. 1).

Las reservas estimadas de petróleo de esquistos en 2010 en EE.UU. ascendían a 33 mil millones de barriles (frente a 4 mil millones de barriles en 2007), según datos de US-EIA; y se estima para este país un nivel productivo de entre 1.2 MBD y 5 MBD para 2035. A largo plazo, el petróleo de esquistos podría desplazar entre 35% y 40% de las importaciones de petróleo norteamericanas.

Fuera de EE.UU., existen indicios de grandes reservas técnicamente explotables de petróleo de esquistos que oscilan entre 330 y 1465 miles de millones de barriles; con inversiones en marcha para estudiar, explorar y explotar estos recursos en países como Argentina, Rusia, China, Japón, Nueva Zelanda, Australia, Argelia, Colombia y México.

Gráfico II. Producción petrolera de los EEUU



Nota: Expresado en millones de toneladas de petróleo equivalente.
Fuente: Elaborado a partir de BP (2013)

La industria del petróleo de esquistos es un segmento energético emergente que podría extenderse más allá de EE.UU. al resto del mundo en las próximas dos décadas, tendencia que -de materializarse- revolucionaría los mercados energéticos mundiales. Según algunos estimados, la producción global de

petróleo de esquistos podría alcanzar 14 millones de barriles diarios (MBD) en 2035 (12% de la oferta petrolera total) (PwC, 2013).

Bajo ese escenario, los precios internacionales del petróleo podrían reducirse entre 25% y 40% para 2035; y podría registrarse un incremento del PIB global de entre 2.3% y 3.7% (PwC, 2013). Entre los principales beneficiarios (sobre todo importadores de petróleo) se ubican India, Japón, EE.UU., China, Eurozona y Reino Unido; mientras que los más afectados (sobre todo exportadores de petróleo) pudieran ser Rusia y Medio Oriente. Consecuentemente, podría reducirse la influencia de la OPEP en el mercado petrolero global.

Perspectivas globales

Si se cumplen las expectativas actuales (favorables al gas de esquistos), cabría esperar mercados energéticos con abundancia de gas natural hacia 2030 y más allá; de lo contrario, la incertidumbre limitaría el desarrollo productivo, y si se añade un crecimiento de la demanda, esto condicionaría altos precios del gas en los próximos 5-10 años.

En general, persiste gran incertidumbre acerca del monto de reservas técnicamente recuperables, lo que ha llevado a revisiones a la baja en los estimados de algunos países, y esto ha afectado la confianza de los inversionistas, sobre todo fuera de EE.UU.

Los estudios recientes, publicados por la Administración de Información energética de EE.UU. (US-EIA) en 2011 y 2013, muestran cambios significativos en las estadísticas correspondientes a determinados países, y estos resultados cambiantes en períodos tan breves, tienden a reforzar la incertidumbre en torno a los mismos.

También se mantiene una creciente oposición de comunidades locales y ONGs por impactos ambientales adversos que se asocian a esta fuente.

Muchos expertos energéticos coinciden en indicar que de continuar el auge del gas de esquistos pudiera desestimarse el desarrollo de las fuentes de energía renovable y de la energía nuclear, como opciones para un crecimiento con baja intensidad de carbono. La industria del gas de esquistos ha presentado al gas natural como la única alternativa viable a corto plazo.

Como ha podido apreciarse, la expansión del gas y el petróleo de esquistos podría provocar cambios significativos en la producción, consumo y comercio de portadores energéticos en las próximas décadas, y lógicamente, esos cambios también se reflejarían en el comportamiento de la economía mundial, en la correlación de fuerzas entre las grandes potencias económicas y las potencias emergentes (BRICS); y en la situación medioambiental global.

Bibliografía

- British Petroleum (BP, 2013). *BP Statistical Review of World Energy*, London, June 2013.
- Daly, John C.K. (Daly, 2013). "Oilprice.com Is The Next Big Oil Discovery In Resource Rich Australia?" 23 July 2013.
- Estrada, Javier H. (Estrada 2012). *Desarrollo del shale gas e impactos en los mercados energéticos de México, Centroamérica y el Caribe*. Estudio para CEPAL
- International Energy Agency (IEA, 2013). *Key World Energy Statistics*, Paris.
- International Gas Union (IGU, 2012). *Shale Gas. The facts about the Environmental Concerns*, Fornebu, Norway, June 2012.
- Newell, Richard (Newell, 2011). *Shale Gas and the Outlook for U.S. Natural Gas Markets and Global Gas Resources*, OECD, Paris, 21 June 2011.
- OPEC (2013). "Shale oil revolution: No threat to Oil Producers". *OPEC Bulletin*, 6-7/13, pp. 58-65.
- Price Waterhouse Coopers (PwC, 2013). *Shale Oil. The Next Energy Revolution*. PwC UK, London, February 2013 (www.pwc.co.uk)
- Stevens, Paul (Stevens, 2012). *The Shale Gas Revolution. Developments / Changes*. Chatham House. August 2012.
- US Department of Energy – Office of Fossil Energy – National Energy Technology Laboratory (US-DoE, 2009). *Modern Shale Gas Development in the US: A Premier*, April 2009.
- U.S. Energy Information Administration (US-EIA, 2012). *Annual Energy Outlook 2012 Early Release Overview*.
http://www.eia.gov/energy_in_brief/about_shale_gas.cfm
- US Energy Information Administration (US-EIA, 2013). *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*. US Department of Energy. Washington DC., June 2013.
- World Energy Council (WEC, 2012). *Survey of Energy Resources: Shale Gas – What's New?*, London.

2

Los factores compensatorios de la crisis en América Latina: Notas para el análisis

**Dr. José Luis Rodríguez
Asesor del CIEM**

Introducción

El capitalismo históricamente ha emprendido todo tipo de acciones para compensar la tendencia a la caída de la cuota de ganancia, tal y como lo previera Karl Marx en *El Capital*.

Como tendencia al fin, su expresión a través del movimiento de la economía capitalista se ha reflejado históricamente de diferente forma aunque los procedimientos para maximizar el rendimiento de su inversión han llevado a las clases dominantes por caminos que muestran aspectos comunes en su trayectoria.

Aún en medio de la actual crisis se observa la presencia de elevadas ganancias,¹⁰ que ha venido acompañada por el incremento de la explotación de la fuerza de trabajo mediante la reducción del salario real y de las prestaciones sociales del ahora declinante Estado de Bienestar, en un contexto de globalización con absoluta libertad para el movimiento internacional de mercancías y capitales, que posibilita aprovechar los espacios de menor resistencia en el sistema para extraer los mayores beneficios.

En ese contexto, el proceso de financierización que ha atravesado la economía mundial en los últimos años ha representado una nueva vía para la redistribución de la plusvalía por vía especulativa, elevando la magnitud de lo que Marx originalmente denominó como capital ficticio¹¹ a dimensiones que representan –según diferentes cálculos– una magnitud equivalente a más de 14 veces el PIB mundial.

Sin embargo, la crisis ha tenido una manifestación en la que están presentes un grupo de aspectos que compensan –hasta cierto punto– sus efectos en la América Latina y el Caribe. Esto no significa que la región sea inmune a esos

¹⁰ El profesor Orlando Caputo señala en un interesante estudio que “Una característica fundamental es que esta crisis se da en condiciones de elevadas ganancias y tasa de ganancia de las grandes empresas productoras de bienes y servicios a nivel mundial. Las ganancias aumentan considerablemente, captando parte de las remuneraciones de los trabajadores y parte de la renta de los recursos naturales de los Estados y de otros propietarios, y parte de las ganancias de la pequeña y mediana empresa.” (Caputo, 2010, 24).

¹¹ Ver de Lara y Silva (2013) un interesante análisis sobre el capital ficticio.

efectos, pero si resulta útil examinar en qué medida esos elementos son coyunturales y no modifican en su esencia la dinámica de la reproducción latinoamericana, en un contexto que algunos autores han denominado como post neoliberalismo.

En efecto, en los años que van desde el 2009 al 2013 nuestra región creció 2,75% promedio anual, con tasas superiores a la media global entre el 2009 y el 2012.¹²

Por otro lado, entre el 2002 y el 2009 el salario real aumentó su participación en el PIB en 12 países de América Latina y el Caribe, en tanto que disminuía en 9.¹³ También la tasa de desempleo bajó de un 7,3% a un 6,3% entre el 2008 y el 2013, al tiempo que en una muestra de 13 países, 10 redujeron la informalidad laboral y solo la aumentaron en tres casos.¹⁴

Finalmente y también contrario a la tendencia en otras regiones, el índice de pobreza en América Latina bajó del 33,5% en 2008 al 27,9% en 2013.¹⁵

Factores que pueden haber compensado los efectos de la crisis en la región

Tomando en cuenta lo expuesto anteriormente, resulta interesante examinar los factores que pueden haber compensado los efectos de la crisis en la región y su tendencia actual.

En este sentido es necesario evaluar:

- Los efectos del crecimiento favorable alcanzado en los años que precedieron a la crisis actual.
- La estructura y el precio de las exportaciones latinoamericanas.
- La expansión de la demanda externa, especialmente en el caso de China.
- El acceso a los flujos financieros externos.
- La expansión de la demanda interna.

Previo a la crisis actual, los países de América Latina y el Caribe crecieron a un ritmo medio anual de 4,8% entre el 2003 y el 2008, cifra cercana al crecimiento mundial de esos años que fue de 5,3%, destacándose entre los países más importantes de la región los casos de Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

¹² Ver CEPAL (2011 y 2013) y IMF (2013)

¹³ No obstante, existen estudios que demuestran que existe una relación negativa entre la generación de empleo y la distribución de ingresos en la región. Ver Weller (2010)

¹⁴ El caso más significativo fue Costa Rica que disminuyó la informalidad en 10 puntos porcentuales. Ver CEPAL/OIT (2013).

¹⁵ Ver CEPAL (2013a)

Por otro lado los niveles de inflación y los elevados déficits fiscales se redujeron en los años previos a la actual crisis producto de la aplicación de fuertes políticas de ajuste, lo que si bien tuvo negativas consecuencias para lograr un verdadero desarrollo, financieramente colocaron a América Latina en una posición monetaria inicialmente menos comprometida para enfrentar la crisis.

Uno de los factores que tiene mayor peso en la compensación de los efectos de la crisis son sin dudas los ingresos por exportaciones. En este sentido vale destacar que el valor de las exportaciones latinoamericanas creció a un ritmo anual del 4,5% entre el 2009 y el 2012, mientras que a nivel mundial se lograba un incremento de solo 1,8%.¹⁶

No obstante, estos ritmos se han desacelerado desde el 2012, cuando las exportaciones crecieron solo un 1,4% y en el 2013 se cierra con un pronóstico de crecimiento de 1,5%, con una caída en el rubro de minerales y petróleo.

El mayor impulso para este desempeño en las ventas externas lo ha aportado el incremento de los precios que arrastran una notable tendencia al alza desde el año 2003. En efecto, hasta el 2008 los precios de los productos agropecuarios crecieron un 86%, en el petróleo se multiplicaron por 3,3 veces y el mineral de hierro aumentó 4,3 veces, entre los bienes de mayor importancia.

Este resultado se obtuvo con una reducción del nivel de apertura externa y una relación de intercambio un 18,6% más favorable en el 2012 en relación al 2005. La tendencia de los últimos cuatro años muestra una desaceleración en estos precios, aunque se mantienen todavía a niveles superiores a sus cotas del año 2003.

Sin embargo, los productos de mayor dinamismo han sido precisamente los de menor valor agregado. Así ha resultado que la exportación de materias primas que cubría en 51,5% del total al inicio de los años 80, se redujo hasta un 26,7% en 1995/96, pero ya a la altura del 2010 alcanzaba nuevamente un 39,1% del total. Por su parte, la exportación de manufacturas no asociadas al procesamiento de recursos naturales bajó en ese último período del 45,8 al 41%.

Estas cifras muestran un proceso que se ha denominado como reprimarización de América Latina, que va en dirección contraria al crecimiento industrial indispensable para lograr un desarrollo sustentable.

Aun tomando en cuenta estos elementos que introducen una contradicción importante para el avance de nuestras economías, no puede pasarse por alto que sin la expansión de la demanda externa las exportaciones no hubieran crecido a los ritmos que se han alcanzado en los últimos diez años y en este

¹⁶ Los datos utilizados para el análisis del comercio exterior de la región provienen de CEPAL (2012, 2013a y 2013c), de IMF (2013) y de Ovalle (2006).

punto se destaca el efecto del crecimiento del comercio de Asia y China sobre la región.¹⁷

En este sentido debe destacarse que el comercio exterior de China con América Latina creció 64 veces entre 1990 y 2008 y en ese incremento las exportaciones lo hicieron 36 veces y las importaciones 127. También se firmaron acuerdos de libre comercio con Costa Rica, Perú y Chile.

China se ha convertido en el primer destino para las exportaciones de Chile y Brasil; el segundo destino para Perú, Colombia, Argentina y Cuba y el tercero para México, Uruguay y Venezuela.

Tabla 1. Posición de China en las exportaciones totales y peso en su composición mercantil

Países	Exportaciones	Principal Producto Exportado 2010 (% del total exportado a China)
Argentina	2	Soja (76,9%)
Bolivia	10	Minerales metálicos (64,5%)
Brasil	1	Hierro (43,4%)
Chile	1	Cobre (83,2%)
Colombia	2	Petróleo (49,0%)
Costa Rica	10	Circuitos electrónicos (55,0%)
Cuba	1	Níquel (72,0%)
Ecuador	12	Petróleo (70,3%)
El Salvador	33	Chatarra de metales (66,6%)
Guatemala	27	Azúcar (61,4%)
Honduras	8	Minerales metálicos (93,0%)
México	3	Minerales metálicos (31,0%)
Nicaragua	24	Madera (22,9%)
Panamá	30	Chatarra de metales (67,3%)
Paraguay	25	Cuero (61,6%)
Perú	2	Minerales metálicos (54,9%)
Uruguay	3	Hilos textiles (22,0%)
Venezuela	3	Petróleo (83,2%)

Fuente: MINCEX (2013)

Visto desde otro punto de vista, en los datos anteriores puede observarse claramente que –salvo en el caso de Costa Rica- el grueso de la demanda china está integrada por productos primarios, lo cual refleja el proceso de reprimarización ya mencionado anteriormente, poniendo de manifiesto las distorsiones de estos factores en medio de la crisis.

En fecha más reciente vuelve a resaltar el papel compensatorio de Asia para el comercio exterior latinoamericano. Así durante el primer semestre del 2013 en comparación con similar período del 2012, las exportaciones regionales

¹⁷ Para este punto ver Nacht (2013), CEPAL (2010 y 2013c) y MINCEX (2013).

descendieron un 1,7% al contraerse las ventas a EEUU en 3,6%; a la Unión Europea en 7,9% y el propio comercio dentro de la región en 6,1%. Sin embargo, las exportaciones a Asia crecieron un 5%, de ello un 10,4% a los países de la ASEAN y Japón, en tanto China reflejaba una ligera reducción del 0,2%.¹⁸

De este modo puede afirmarse que la expansión de exportaciones de América Latina con precios favorables, en estos años en que se contrae la demanda en sus mercados tradicionales, encontró un factor de significativo contrapeso en los mercados asiáticos y particularmente en China, que –de no haber existido– hubiera colocado a la región en una situación mucho más comprometida.

Esta dinámica se observa igualmente en el terreno financiero.

De tal modo el crecimiento alcanzado por la región, la favorable coyuntura de precios para sus exportaciones, el incremento de la demanda externa y el consumo doméstico favorecieron el crecimiento de la inversión extranjera directa neta que según el FMI, pasó de 100,300 millones de dólares en el 2008 a 133,100 millones en el 2013, para un crecimiento del 32,7 %.¹⁹ Unido a lo anterior, las reservas internacionales se elevaron de 512,611 millones de dólares a 836,041 millones en ese período, para un incremento del 63,1%.²⁰

En este ámbito vale la pena destacar que los préstamos de bancos chinos a los países de la región alcanzaron más de 75,000 millones de dólares en los años 2000.

De igual modo, la presencia y el interés del gobierno chino por América Latina y el Caribe se puede apreciar en la visita del primer ministro Wen Jibao a CEPAL en junio del 2012, donde propuso crear un Foro de Cooperación China-América Latina, ofreció 5,000 millones de dólares para el desarrollo industrial y 10,000 millones para inversiones de infraestructura y también multiplicar el intercambio comercial. De igual modo la visita del presidente Xi Jinping al Caribe en junio de este año fue acompañada de un ofrecimiento de créditos por 3,000 millones de dólares para países caribeños.²¹

No obstante, la entrada de estos flujos financieros ha estado asociada al crecimiento de la deuda externa, que la mayoría de los países latinoamericanos ha podido contratar gracias a su relativamente favorable coyuntura económica en circunstancias en que se produce una contracción del mercado financiero mundial. De este modo, la deuda externa bruta de la región aumentó de 761,141 millones de dólares en el 2008 a un estimado de un billón 222,410 millones de dólares en el 2013, para un crecimiento del 60,6% en cinco años, elevando la relación entre la deuda externa y el PIB del 17,6% en el 2008 al 21% en el 2013.²² Una tendencia igual se manifiesta si se examinan las cifras

¹⁸ Ver CEPAL (2013c).

¹⁹ Ver IMF (2013).

²⁰ Ver CEPAL (2013a).

²¹ Ver MINCEX (2013).

²² Ver CEPAL (2013).

de la inversión externa neta total, las que muestran un aumento del 45,8% en los últimos cinco años.²³

Otro importante elemento que ha podido compensar los desequilibrios externos es la expansión del consumo doméstico que se considera ha sido el elemento fundamental del crecimiento del PIB en los últimos años.

Las condiciones que han propiciado esta expansión han sido²⁴ el incremento del salario real, que aumentó 10 puntos porcentuales entre el 2008 y el 2012, favorecido por la contención de la inflación, que se redujo un punto porcentual desde el año 2008; la caída del desempleo de un 11% en el 2002 a un 6,4% en el 2012 y la disminución de la pobreza de ingresos monetarios, que se redujo 15,7 puntos porcentuales desde el 2002 hasta el presente, con el mejor desempeño en Venezuela que desciende 13,2 puntos desde el 2005. Adicionalmente, el coeficiente GINI bajó un 1% anualmente entre el 2002 y el 2012 en 12 países.

Las políticas asistencialistas también se expandieron en estos años. De tal modo, entre los años 2000/2001 y 2010/2011 el gasto social en América Latina y el Caribe en relación al total de gasto público aumentó del 60,5 al 65,9%, la afiliación a sistemas de salud de los trabajadores asalariados subió de 54,4 al 66,4%, mientras que la participación en sistemas de pensiones se elevó del 46,1 al 55,4%.

En estos desarrollos tuvieron un rol preponderante los países miembros del ALBA, así como los gobiernos progresistas de Brasil, Uruguay y Argentina.

Perspectivas para la continuidad de los factores compensatorios

La presencia del conjunto de factores que se señalaron anteriormente muestra una tendencia al agotamiento en estos momentos, subrayando su carácter coyuntural.²⁵

En este sentido se registra entre el 2012 y el actual año una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la región, que bajó del 3,1 al 2,6%; la tasa de inflación subió de 5,6 al 7,1%; el déficit fiscal se elevó al 2,4% del PIB; y el saldo de cuenta corriente aumentó de 1,8 a 2,5%.

Con relación al sector externo, se aprecia una tendencia a la disminución del valor unitario de las exportaciones de -3,3 puntos porcentuales en el 2013, en tanto crece el volumen 3,2 puntos para un incremento del valor de 0,7 puntos solamente. Parejamente se registra un deterioro en la relación de términos de intercambio de 2,5%, tendencia que se mantiene desde el 2011. Al mismo tiempo en el último año las reservas internacionales disminuyeron un 0,4%, mientras que la deuda externa bruta creció un 2%.

²³ Ver IMF (2013).

²⁴ Ver CEPAL (2013b y 2013d)

²⁵ Para este punto se trabajó con la información de CEPAL (2013, 2013b, 2013c y 2013d).

Por otro lado, si bien la demanda de los países de la ASEAN y Japón se mantuvo creciendo, como ya se apuntó, China mostró ya una desaceleración en el 2013.

De igual modo es preciso situar en un contexto adecuado los impactos sociales favorables que se registran. Así aun cuando hay una mejoría en el salario real, este solo afecta a la ocupación formal, mientras que un 47,7% de los empleos permanecen en las condiciones precarias de la informalidad, junto a 164 millones de pobres. A ello se añade que no obstante la discreta evolución positiva en el coeficiente GINI, el mismo sigue registrando un valor de 0,52 para ubicar a América Latina y el Caribe en el primer lugar mundial como la región más desigual del planeta.

Las perspectivas para el 2014 no resultan muy halagüeñas para el continente, en tanto que se pronostica un crecimiento del 3,3% en el PIB, pero en un contexto donde no cabe esperar mejorías en la economía mundial, que continúa reflejando la debilidad de los síntomas de recuperación en los países más desarrollados.

Por su parte el importante mercado de China se encuentra en una fase de menor crecimiento orientado hacia la expansión del consumo interno, que no demandará las cantidades de productos primarios de años anteriores y donde América Latina y el Caribe no tienen espacio para competir con los bienes de consumo del país asiático.

La actual coyuntura vuelve así a colocar en primer plano la necesidad de emprender profundos cambios estructurales que posibiliten un desarrollo sostenible para América Latina y el Caribe, más allá de coyunturas temporalmente favorables para los sectores productores de materias primas y energía que ha caracterizado sus economías en los últimos años, lo que ha hecho posible atenuar algunos efectos de la crisis, pero sin remover sus causas y ni sus más profundas consecuencias.

Bibliografía

- Caputo, Orlando (2010) “El dominio del capital sobre el trabajo y la naturaleza: nueva interpretación de la crisis actual” en La crisis capitalista y sus alternativas, Julio Gambina (Coordinador), CLACSO y FISYP, Buenos Aires, 2010.
- CEPAL (2009) “Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008” Santiago de Chile, septiembre del 2009 en www.cepal.org
- CEPAL (2010) “La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica” Santiago de Chile, mayo del 2010 en www.eclac.cl
- CEPAL (2011) “Anuario Estadístico 2011” en www.cepal.org
- CEPAL (2012) “Anuario Estadístico 2012” en www.cepal.org
- CEPAL y OIT (2013) “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe N° 8” Mayo del 2013 en www.ilo.org
- CEPAL (2013) “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2013” en www.cepal.org
- CEPAL (2013a) “Balance económico actualizado 2012” Santiago de Chile, abril del 2013 en www.cepal.org
- CEPAL (2013b) “Panorama social de América Latina 2013” Santiago de Chile, diciembre del 2013 en www.cepal.org
- CEPAL (2013c) “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe” Santiago de Chile, 2013 en www.cepal.org
- CEPAL (2013d) “Panorama Económico y Social de América Latina y el Caribe 2013” en www.eclac.cl
- Estay, Jaime (2013) “América Latina ante la actual arquitectura económica internacional” en Jaime Estay, Josefina Morales y Rosa Marques (Coordinadores) en “Desarrollo y crisis en el capitalismo” Facultad de Economía, Universidad de Puebla e Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 2013.
- IMF (2013) “World Economic Outlook October 2013” en www.imf.org
- Lara, Claudio y Consuelo Silva (2013) “La crisis global y el capital ficticio” Editorial Arcis y CLACSO, Santiago de Chile, octubre del 2013.
- Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de la República de Cuba (MINCEX) (2013) “El vuelo rasante del dragón asiático sobre América Latina. Expectación, desafío u oportunidad” Ponencia en la I Conferencia de Estudios Estratégicos, Centro de Investigaciones de Política Internacional, La Habana, octubre del 2013.
- Nacht, Pablo A. (2013) “El Dragón en América Latina: las relaciones económico-comerciales y los riesgos de la región” FLACSO Ecuador, Iconos Revista de Ciencias Sociales N° 45, Quito, septiembre del 2013 en www.flacsoandes.org

Ovalle, Alejandra (2006) "América Latina: evolución del índice de precios de los principales productos de exportación 1980-2005" en CEPAL LC/N.71, Santiago de Chile, enero del 2006.

Weller, Jürgen (2012) "Crecimiento, empleo y distribución de ingresos en América Latina" en CEPAL Serie Macroeconomía del desarrollo N° 122, Santiago de Chile, agosto del 2012.

3

La crisis de la zona euro: su repercusión en Latinoamérica.

**Dra. Jourdy James Heredia
Subdirectora del CIEM**

Introducción

En la etapa de surgimiento del euro, con anterioridad al estallido de la actual crisis global, la política europea hacia América Latina adquirió un nuevo impulso, lo cual se expresó en el lanzamiento en 1999 de la grandilocuente propuesta de “Asociación estratégica birregional”. Los vínculos económicos se revitalizaron y, en especial, las transacciones comerciales bilaterales casi se duplicaron. El fuerte incremento de las exportaciones gracias a la alta cotización de la divisa europea, facilitó crecientes excedentes comerciales a favor de la región latinoamericana.

Más aún, la Unión Europea se convirtió en fuente importante de capitales para América Latina y desde finales de la década del noventa desplazó a Estados Unidos como principal inversionista en la región – con las empresas transnacionales españolas a la cabeza –, posición que mantiene hasta la actualidad. En el caso del MERCOSUR, convertido desde inicios del presente siglo en el primer socio comercial de la Unión Europea en la región latinoamericana, el euro devino principal moneda de endeudamiento después del dólar. La emisión de títulos públicos nominados en la moneda única europea alcanzó niveles muy elevados en Argentina, Brasil y Venezuela.

Sin embargo, la actual crisis de la economía mundial – considerada como la peor desde la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX – ha golpeado con profundidad a toda la economía mundial y en particular, a la de la Unión Europea. En especial, la economía de la eurozona atraviesa un momento histórico sin precedentes marcado por la primera recesión profunda desde el nacimiento del euro en 1999.

Con el estallido de la crisis de la zona euro, se ha puesto en evidencia que el euro es, en esencia, el fruto de una alianza complicada y contradictoria entre las principales economías europeas – Alemania y Francia – a las que paulatinamente se sumaron las naciones restantes de ese continente. En efecto, la economía europea padece profundos desequilibrios estructurales, presentes por espacio de más de una década. Asimismo, la profundidad y alargamiento de la crisis y la ausencia de una política económica que conduzca al crecimiento parecen augurar una década perdida para el Viejo Continente.

En este contexto, es posible prever un mayor impulso en las asimétricas relaciones económicas y de cooperación de la Unión Europea, en particular la eurozona, con América Latina.

Aunque es posible identificar varias vías de transmisión de la crisis de la zona del euro hacia América Latina, el trabajo se concentra en aquellos aspectos vinculados con la liquidez de la moneda única europea: el financiamiento bancario, el tipo de cambio y las remesas familiares.

Financiamiento bancario

Los sistemas financieros de los países de América Latina están ampliamente dominados por la industria bancaria, la cual a la vez que desempeña un papel protagónico en las actividades de intermediación financiera, constituye la principal fuente de crédito para las empresas y las personas. La creciente presencia de bancos extranjeros, particularmente europeos²⁶, se ha constituido en uno de los elementos más significativos de la industria bancaria en América Latina en las últimas dos décadas²⁷.

Mientras la participación de los bancos extranjeros en el total de los activos de la industria bancaria en América Latina aumentó del 11% al 40% entre 1995 y 2008, la proporción de esos activos foráneos en manos de la banca de la eurozona pasó de menos del 20% al 50% en igual período (CEPAL, 2011a y La Caixa, 2013). A inicios del 2011, los bancos europeos tenían más de 1,8 millones de millones de dólares en activos de países emergentes; de ellos más del 35% se localizaba en América Latina (Banco Mundial, 2012b).

Al parecer, las ganancias de los bancos españoles en América Latina incitaron a otras entidades europeas a apostar por ella y aprovechar el momento de auge que vive la región a la vez que contrarrestar la pérdida de peso de Europa en el mundo (El País, 8/12/2011)²⁸.

No es ocioso señalar que el auge del crédito en América Latina responde al alza de los precios de las materias primas y a la llegada de grandes flujos de

²⁶ Con el 44% del total, las entidades de la zona euro detentan el papel preponderante en la financiación bancaria internacional, seguidas en importancia por los bancos británicos (19% del total). Los bancos de Estados Unidos mantendrían una cuota sensiblemente menor, del orden del 15% del total (La Caixa, 2013).

²⁷ De hecho, la banca extranjera ha alcanzado una presencia en América Latina y el Caribe sensiblemente mayor a la que tiene en mercados bancarios mucho más maduros, como el europeo o el estadounidense, y los mercados latinoamericanos son particularmente relevantes para los bancos que operan a nivel internacional. Las autoridades locales, con el apoyo de algunos organismos internacionales, esperaban que la llegada de bancos extranjeros recapitalizara las entidades locales, estimulara la modernización y el incremento de la competencia de la industria, y limitara la posibilidad de nuevas crisis financieras (Yildirim y Philippatos, 2007; Bellescá, 2007; Minda, 2007; Jeon, Olivero y Wu, 2010).

²⁸ El 50% de las utilidades internacionales de Santander derivan de sus operaciones en América Latina. Con un porcentaje similar también se ubica el BBVA (El País, 8/12/2011). Existe un conjunto de factores que explican estos resultados entre los que destacan: a) las filiales españolas se financian localmente y operan con una mayor independencia de las casas matrices y se concentran sólo en segmentos de medio y alto ingresos y en los créditos de corto plazo para el consumo, b) los activos de bancos españoles en la región están en su mayoría basados en depósitos y monedas locales, c) la media de los créditos en relación con los ahorros en América Latina es igual o menor al 100%, con algunas pocas excepciones como Chile (107%), d) ninguno de los bancos que opera en América Latina tiene presencia en los mercados emergentes que han presentado dificultades a consecuencia de la actual crisis financiera, como Europa del Este (Banco Mundial, 2011 y IFI, 2012).

capital a la región en busca de mayores ganancias, al disfrutar de tasas de interés relativamente altas en comparación con Europa y Estados Unidos.

Obviamente, los mercados de Brasil, México y Chile – países exportadores de materias primas – han sido los preferidos por las entidades europeas (CEPAL, 2011a). En el año 2011, esos tres países representaban cerca del 80% de la totalidad de préstamos vigentes otorgados por los bancos europeos en la región. En relación con el PIB, este tipo de crédito es especialmente importante en Chile y un poco menos relevante en México. De hecho, entre las economías subdesarrolladas, ambos países están entre los más expuestos a los bancos europeos, solo superados por Letonia, Rumania, Bulgaria, Lituania, Albania y Mozambique (Banco Mundial, 2012b). En oposición, como resultado de la fortaleza y el tamaño de los principales bancos locales, en el Brasil esta relación es mucho menor (CEPAL, 2011a).

En México, los bancos europeos poseen más del 40% de los activos bancarios del país²⁹, en Chile y Uruguay más del 25% y en Perú, Brasil y Colombia entre el 20% y el 10% (ver gráfico No.1). En la experiencia de Brasil la fortaleza de los grupos privados locales, el tamaño del mercado y la relevancia de los bancos públicos –que desempeñan un papel central en el financiamiento de la inversión y el desarrollo de la economía–, ha limitado la llegada de entidades extranjeras, incluso con varias experiencias fallidas³⁰.

Si bien en el 2008 se interrumpió la tendencia alcista del crédito bancario europeo hacia América Latina, es justo señalar que en los años posteriores, la dinámica, la estructura y el comportamiento de los bancos de la eurozona, así como su estrategia crediticia en la región, contribuyó a atenuar la contracción del crédito. A pesar de no resultar inmunes a dicha contracción ni al deterioro de la liquidez en los mercados interbancarios, estas instituciones mostraron resistencia y estabilidad, lo que contribuyó a atenuar la posibilidad de que se transformaran en un canal de transmisión de las perturbaciones externas (CEPAL, 2011a)³¹.

A tono con el progresivo deterioro de la situación en Europa en el tercer trimestre del 2011, se encendieron las alarmas ante la posibilidad de que las filiales de bancos europeos actuaran como canal de contagio. Conforme la crisis de la zona euro se intensificaba, el crédito bancario transfronterizo a las economías emergentes de América Latina sufría un brusco retroceso

²⁹ Las sucesivas crisis financieras en la nación azteca, en un lapso relativamente corto de tiempo contribuyeron -junto a otros elementos- a cambiar la percepción con respecto a la presencia de bancos extranjeros, en la actualidad es una de las más altas de América Latina (CEPAL, 2011a).

³⁰ En Brasil, la relación de la banca privada nacional con el Estado, el acceso a clientes privilegiados y las mejoras significativas en la eficiencia debido a la incorporación de tecnología, entre otros elementos, manifiestan la salida de algunos bancos extranjeros del mercado nacional (Solorza, 2009).

³¹ Para más detalles sobre los principales factores que explican estos resultados ver CEPAL 2011b.

En otras palabras, durante la contracción de la última parte de 2011, la tensión en el sector bancario internacional se concentró desproporcionadamente más en los bancos de la zona del euro que en los del resto del mundo.

En efecto, desde el 2011 algunos bancos de la zona del euro comenzaron a reforzar sus balances y capital y se vieron estimulados a vender activos o emitir acciones. Por ejemplo, el banco Santander inició una política de ventas de parte de sus filiales en algunos países latinoamericanos para fortalecer su capital y mejorar la solvencia: vendió el 7,8% de su sucursal en Chile, con lo que ingresó 710 millones de euros. Asimismo, transfirió sus dependencias en Colombia al grupo chileno CorpBanca por unos 910 millones de euros. Los recursos de esas ventas ayudaron al grupo español a alcanzar su objetivo de tener un capital equivalente al 10% de los activos en 2012, un punto porcentual por encima de lo que exige la Autoridad Bancaria Europea (El País, 8/12/2011).

El BBVA vendió sus gestoras de pensiones en América Latina, en el 2012 liquidó la venta de sus fondos de pensiones en Colombia por 400 millones de euros y en enero de 2013, concluyó la venta de su AFP mexicana a Banorte por 1 341 millones de euros (Romani, 2013).

Estos hechos justifican las actuales preocupaciones en materia de política, en el sentido de que las fuertes presiones asociadas al financiamiento soberano europeo podrían provocar grandes pérdidas y, ante limitaciones en los procesos de recapitalización, obligarían a los bancos europeos a un desapalancamiento³² para restablecer sus coeficientes de capital (FMI, 2011, BPI 2012a, BPI 2012b)³³.

Todo ese proceso de fortalecimiento de los portafolios bancarios europeos y de venta de sus participaciones en Latinoamérica pudiera impactar, significativamente, en las valoraciones de esas propiedades. Una situación que afectaría la capitalización de los bancos de la región y provocaría una crisis crediticia, que podría alcanzar hasta las entidades más saludables que cuentan con muchos depósitos (Banco Mundial, 2012a). En síntesis, existe el peligro de que el crédito bancario, como ocurrió en episodios anteriores, se interrumpa repentinamente y ello trastorne la estabilidad macroeconómica y haga abortar los esfuerzos de recuperación económica de América Latina (Canales- Krijenko y otros, 2010).

³²El desapalancamiento o efecto palanca invertido (deleveraging en inglés) es lo contrario del Apalancamiento en economía. Suele darse en periodos de crisis cuando los bancos e instituciones financieras inician diferentes políticas para eliminar los niveles de deuda contraídos. El nivel de endeudamiento de una economía y de cada uno de sus sectores (familias, empresas no financieras, entidades financieras y sector público), además de ser ilustrativo de su perfil de riesgo y de su grado de desarrollo económico y financiero, resulta determinante, entre otras cosas, para su capacidad de recuperación tras situaciones recesivas producidas por *shocks* de una u otra naturaleza.

³³Un debate previo, pero distinto, al que nos ocupa en la presente investigación es el referido al alcance que efectivamente tendrá dicho proceso de desapalancamiento. Como destaca un reciente estudio del BPI, se trata de una discusión abierta, con cálculos de desapalancamiento muy contrastados, que oscilan de 0,5 billones de dólares a 3 billones de dólares para los próximos años, es decir, una cifra que oscila entre el 1% y el 5% de los activos bancarios totales de la Unión Europea (Peter, Drehmann y Sushko, 2012 y Morgan Stanley, 2011).

A pesar de que los bancos europeos han tenido la precaución de financiar la mayor parte de sus actividades en América Latina con depósitos de residentes y en moneda local es posible que generen una gran demanda por fondos en dólares, ya sea por una menor oferta de sus casas matrices o por un recorte de las líneas de crédito externa. Esta demanda generaría una reducción del crédito a los países de América Latina, y con ello la confianza y la inversión privada se afectarían (FMI, 2012b). Así, los problemas de determinados bancos de la eurozona influirían en las economías latinoamericanas donde sus filiales están radicadas.

No obstante, para América Latina, los efectos negativos de un inesperado repliegue de bancos europeos podrían ser compensados por la presencia de entidades locales bien capitalizadas³⁴ como se observa en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y México³⁵. Al parecer esto es lo que está ocurriendo por ejemplo en Brasil (Banco Mundial, 2012b).

Más aún, en Brasil y México, existen regulaciones que limitan el monto de los préstamos entre la casa matriz y la subsidiaria local, y restringen la capacidad de la casa matriz de reducir el capital de las filiales locales por debajo de los niveles prudenciales. Asimismo, en Chile, los bancos establecidos en el país, aunque sean de propiedad extranjera, se consideran nacionales con capital propio y sujetos a la vigilancia de la Superintendencia de Bancos. Por lo tanto, el capital que respalda los préstamos y los depósitos está constituido en el país. Así, la única opción que tendrían sus propietarios para repatriar su capital sería vender las acciones que les dan el derecho a gestionar el negocio y recibir dividendos por sus resultados. No obstante, frente a tal eventualidad, toda la estructura de depósitos, capital y préstamos, quedaría sin alteraciones en el país bajo la administración de un nuevo propietario (CEPAL, 2011a).

³⁴ Aunque la crisis financiera internacional tuvo fuertes repercusiones en los sistemas financieros de la región, pudo ser superada de manera rápida y en casi un año los mercados de valores y bancarios recuperaron los niveles de actividad previos a la convulsión de 2008. El saneamiento de los sistemas bancarios tras las crisis de los años noventa y principios de la década de 2000, la incorporación de medidas prudenciales en las regulaciones nacionales, la adaptación de las normas de solvencia a los estándares internacionales y el buen y prolongado desempeño macroeconómico registrado por la región están en la base la recuperación del sistema financiero regional (CEPAL, 2011a). En particular, destacan las regulaciones que limitan, desde antes de la crisis mundial de 2008, las inversiones de los bancos en derivados y en deuda pública. Por ejemplo, en Brasil se establece el impuesto al ingreso de capitales especulativos. Por eso, algunos expertos consideran que el sistema bancario de América Latina es mucho menos vulnerable a un contagio inmediato (Frenkel, 2011). Asimismo, Latinoamérica está mejor preparada que dos décadas atrás con respecto a la protección de los depósitos colocados en sus bancos debido a la mayor vigilancia financiera, el diseño de seguros de depósitos o las reservas de emergencia que tienen los Bancos Centrales (Lissardy, 2013).

³⁵ En las seis naciones mencionadas, los bancos centrales y las agencias de supervisión mejoraron su institucionalidad en los últimos años al dotarse de mayor autoridad y recursos para realizar sus funciones.

Tipo de cambio

Desde el punto de vista del tipo de cambio, la crisis del euro se ha traducido en una marcada volatilidad de la moneda única europea, con fuerte tendencia a su depreciación frente al dólar –sobre todo desde el 2010 hasta mediados del 2012–, lo cual no ha favorecido la estabilidad económica y financiera de América Latina.

Después de la experiencia de la década del ochenta, la región aplica ahora, con excepciones, políticas de tipo de cambio flotante así como de reducción de la deuda externa con respecto al PIB y del costo del servicio de la deuda en la balanza de pagos, que se cuentan dentro de las condiciones que han reducido su vulnerabilidad (Rapetti, 2012).

El EMBI (Emerging Markets Bond Index) elaborado por JP Morgan Chase, que mide las posibilidades de impago de la deuda externa de un país emergente, se encuentra en su mínimo para la mayoría de los países de América Latina (Ugarteche y Noyola, 2013).

No obstante, desde el 2007 se refuerza la apreciación de los tipos de cambio de México, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay. Las tasas de interés negativas en Estados Unidos y muy bajas en Europa empujan la liquidez hacia la región y aprecian los tipos de cambio. Las excepciones son Venezuela y un tanto Argentina (Ugarteche y Noyola, 2013).

En efecto, en el 2010 las principales monedas de la región se apreciaron de manera generalizada frente a la divisa europea, lo cual contribuyó al aumento del poder de compra local expresado en euros y, por consiguiente, de la demanda de bienes desde Europa. La otra cara de esa apreciación fue la pérdida de competitividad de las exportaciones latinoamericanas.

Ante la agudización de la crisis de endeudamiento soberano europeo en el 2011, su posible extensión a España y la posibilidad de que Grecia entrara en bancarota, los inversores europeos se refugiaron en el dólar. En ese contexto, Brasil y Argentina reflejaron la depreciación de sus monedas nacionales frente al dólar; pero una apreciación frente al euro (Ugarteche y Noyola, 2013).

Aunque en el 2012 se redujeron las presiones a la apreciación cambiaria en las economías latinoamericanas³⁶, aumentó la volatilidad de los tipos de cambio en Brasil y México, debido especialmente a la incertidumbre sobre la evolución del crecimiento en la zona del euro, el volátil apetito de riesgo de los inversores internacionales y la política monetaria fuertemente expansiva llevada a cabo

³⁶ En Brasil y México se registró una depreciación nominal de las monedas nacionales respecto del dólar estadounidense, en particular a partir del deterioro de las expectativas acerca de la evolución futura de la economía europea durante el tercer trimestre de 2012. En diciembre del año mencionado, la moneda brasileña tuvo una caída de 4,04% (2,04 reales por dólar), lo que representó una depreciación en torno al 15% comparado con el primer trimestre del año (Vilas, 2012 y BBVA, 2012). También en 2012, el peso argentino acumuló una caída cercana al 12,5% (Borjas, 2012).

por parte del Banco Central Europeo junto a la Reserva Federal de los Estados Unidos y el banco central de Japón (CEPAL, 2012).

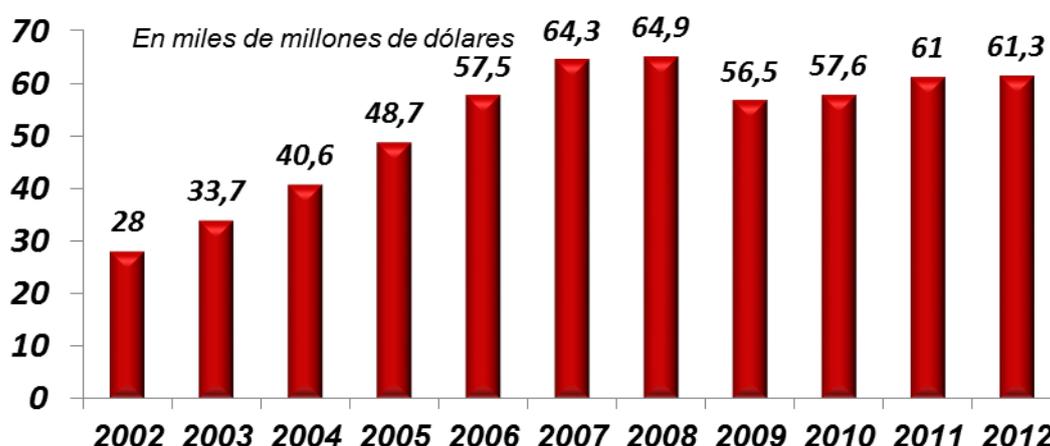
En el corto plazo, la lucha contra el fortalecimiento cambiario y su impacto negativo en las exportaciones de la región parece erigirse en un gran desafío, en la medida en que pudieran empeorar las condiciones económicas en los países de la zona euro. El “auge” latinoamericano bien podría terminar en colapso.

Remesas familiares

En relación con los flujos de remesas recibidos por los países de América Latina y el Caribe, es necesario señalar que su excepcional dinamismo constituyó uno de los hechos notables de las relaciones financieras externas de la región durante la primera década del siglo actual. Las transferencias de dinero a la región por ese concepto más que se duplicaron entre 2002 y 2008, representando montos próximos, en algunos años, a los flujos de IED y entre ocho y diez veces los montos de la Asistencia Oficial al Desarrollo (AOD) al final de dicho período (BID, 2012 y SELA, 2012).

Sin embargo, con la crisis económica internacional, que afectó duramente los más importantes países de destino de los principales contingentes de emigrantes latinoamericanos y del Caribe (Estados Unidos, España) en sectores fuertemente empleadores de mano de obra extranjera, los flujos de remesas se contrajeron significativamente y, a pesar de su recuperación posterior a la caída de alrededor de 15% del 2009, aún no han alcanzado su nivel de pre-crisis. En el 2012, el monto de las remesas recibidas por la región ascendió a 61,3 mil millones de dólares, un nivel todavía muy distante del record histórico de casi 65 mil millones de dólares del 2008 (BID, 2013) (ver Gráfico I).

Gráfico I. Evolución de los flujos de remesas recibidas en América Latina y el Caribe (2002-2012)



Fuente: Elaborado por la autora con los datos del BID, 2012 y BID, 2013

Un factor que contribuye a explicar, en no poca medida, ese errático comportamiento es la crisis de la zona euro, con la consiguiente caída de empleo, salarios y la reducción del número de inmigrantes. Las remesas provenientes de Europa hacia América Latina cayeron 8,9% durante 2009-2012, y especialmente en el último año indicado el descenso fue de 4,8% (Rebossio, 2013).

De manera general, la disminución de las transferencias afecta en mayor grado a Ecuador, Colombia, Bolivia y Paraguay derivado de los fuertes flujos migratorios que han ocurrido en esos países hacia España, Francia, Italia y Alemania.

En particular, hay que anotar el comportamiento de las remesas provenientes de España, que dirige el 56,4% del total de esos flujos hacia América Latina y el Caribe. De hecho, constituye el segundo mayor proveedor de remesas para la región (12% del total) después de Estados Unidos (BID, 2012).

En España está radicado el 15% de los emigrantes de toda Latinoamérica. El 27% de los hombres llegados de América Latina se dedican en España a la construcción, cuyo nivel de empleo ha caído ininterrumpidamente desde 2008. Además, el 54% de los varones y el 94% de las mujeres estaban empleados en servicios, donde los puestos de trabajo comenzaron también a bajar en 2009, se estancaron en 2010 y volvieron a la tendencia descendente desde 2011. El menor empleo en estos principales sectores explica en buena medida la reducción del envío de remesas (BID, 2013).

Además, la media de los ingresos de los trabajadores de ambos sectores se estancó en los últimos tres años y en 2012 se redujo, el 2,2% en el caso de la construcción y el 0,8% en servicios. Más aún, la llegada de latinoamericanos a España no ha dejado de menguar desde 2010 y en 2012 se contrajo el 9% (BID, 2013).

La disminución de los flujos de remesas desde España ha sido muy marcada (más de 8% durante 2009-2012), y afectó en una proporción similar a los principales destinos de dichas transferencias, es decir Colombia, Ecuador y Bolivia (BID, 2013). Estos países, que a su vez reciben una proporción importante de sus remesas de España, tuvieron una merma de recursos muy significativa por este concepto (entre el -0,5% y el -2,4% del PIB) (BID, 2012).

En particular, en Colombia, las remesas desde España cayeron 18,5% en 2012 con respecto al 2011. Con esta disminución Estados Unidos se ubicó en el primer puesto como emisor de remesas hacia Colombia con 1 402 millones de dólares (BID, 2013 y larepublica.co, 2012).

Realmente, en el contexto de la actual crisis europea, que tiene en España uno de sus principales focos, no es previsible una recuperación significativa de las remesas en el corto y mediano plazo.

Bibliografía

- Banco Mundial (2012a). Financial Development in Latin America and the Caribbean: The Road Ahead, Washington, D.C. [en línea] http://siteresources.worldbank.org/EXTLACOFFICEOFCE/Resources/870892-1307980018254/FDLAC_Consolidated_Webv1.pdf.
- Banco Mundial (2012b). Global Economic Prospects: Uncertainties and Vulnerabilities, Washington, D.C., enero [en línea] http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1322593305595/8287139-326374900917/GEP_January_2012a_FullReport_FINAL.pdf.
- BBVA (2012). Situación Brasil, Análisis Económico, Tercer Trimestre de 2012, Agosto 2012, Internet (www.bbva.com).
- Bellescá, M. (2007). La banca extranjera en América Latina: resultado de su desempeño, Espiral, vol. 14, N° 40, Universidad de Guadalajara, septiembre-diciembre [en línea] <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/138/13804005.pdf>.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2012). Informe Anual sobre flujos de remesas hacia América Latina y el Caribe, elaborado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del BID, 8/03/2012, Internet (<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-03-08/informe-remesas-a-america-latina-aumentaron-6-en-2011,9899.html>).
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2013). Informe Anual sobre flujos de remesas hacia América Latina y el Caribe, elaborado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del BID, 29/04/2013, Internet (<http://www5.iadb.org/mif/Knowledge/tabid/426/language/en-US/Default.aspx>).
- Borjas, N. (2012). Monedas latinoamericanas operarán dispares al inicio del 2013, 31/12/2012, Internet (<http://www.empresate.org/economia/monedas-latinoamericanas-operaran-dispares-al-inicio-del-2013/>).
- BPI (2012a). Financiación y desapalancamiento de la banca europea, Informe Trimestral del BPI, marzo, Internet.
- BPI (2012b). Evolución del sector bancario tras la crisis, Capítulo VI, 82º Informe Anual, junio, Internet.
- CEPAL (2011a). Crisis financiera internacional, sector bancario e inversión extranjera directa, en Internet
- CEPAL (2011b). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010 (LC/G.2494-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.4.
- CEPAL (2012). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, en Internet (www.cepal.org).
- FMI (2012a). Perspectivas de la Economía Mundial, Abril de 2012, Washington, DC, ISBN 978-14755-076-90 (epub).
- FMI (2012b). América Latina: ¿Qué le depara el 2012?, Diálogo a Fondo, Blog del FMI sobre temas económicos de América Latina, 4 de enero 2012.

- FMI (2011). Regional Economic Outlook: Western Hemisphere. Shifting Winds, New Policy.
- IFI (Instituto de Finanzas Internacionales) (2012). Emerging Markets Bank Lending Conditions Survey, Washington, D.C., 24 de enero [en línea] <http://www.iif.com/emr/resources+1671.php>.
- Jeon B., Olivero, M. y Wu, J. (2010). Do foreign banks increase competition? Evidence from emerging Asian and Latin American banking markets, *Journal of Banking & Finance*, N° 35, November [en línea] <http://faculty.lebow.drexel.edu/OliveroM/research/JBF%202010%20Do%20Foreign%20Banks%20Increase%20Competition%20Jeon%20Olivero%20Wu.pdf>.
- La Caixa (2013). Desapalancamiento bancario en Europa, ¿repercusiones en el mundo emergente?, Internet.
- Lissardy, G. (2013). Lecciones para proteger depósitos bancarios en América Latina, BBC Mundo, Martes, 2 de abril de 2013, Internet.
- Minda, A. (2007). The entry of foreign banks into Latin America: a source of stability or financial fragility? *Problemas del Desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, vol. 38, N° 150, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México [en línea] <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/7681>.
- Morgan Stanley, (2011). European Banks. What are the Risks of ?1.5-2.5tr Deleveraging, Internet.
- Peter, G., Drehmann, M. y Sushko, V. (2012). European bank funding and deleveraging, *BIS Quarterly Review*, marzo, Internet.
- Rapetti, M. (2012). Capital inflows to Latin America: Blessing or curse?" en *TripleCrisis*. Fecha de publicación: 19-11-2012. Disponible en Web: <http://triplecrisis.com/capital-inflows-to-latin-america-blessing-or-curse/>.
- Rebossio, A. (2013). El envío de remesas desde España a Latinoamérica cae un 8,1% en cuatro años, en Internet (http://economia.elpais.com/economia/2013/04/28/actualidad/1367167892_266920.html).
- Romani, M. (2013). Santander y BBVA han vendido activos por más de 27.000 millones en la crisis, 27.03.2013, Madrid, Internet (www.expansion.com).
- SELA (2012). La crisis en la Zona Euro, su impacto en el proceso de integración europeo y en las relaciones birregionales entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. Líneas de acción desde la perspectiva latinoamericana y caribeña, XXXVIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano Caracas, Venezuela, 17 al 19 de octubre de 2012 SP/CL/XXXVIII. O/Di N° 21-12, Internet.
- Solorza, M. (2009). El sistema bancario brasileño y su participación en el financiamiento al desarrollo, *Economía Informa*, N° 356, México, D.F., enero-febrero [en línea] <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/03Solorza.pdf>.
- Ugarteche, O. Noyola, A. (2013). La volatilidad del dólar y su efecto en Europa y América Latina, en <http://alainet.org/active/61031>.
- Vilas, R. (2012). Bolsa de Brasil cierra 2012 en alza pese a Europa y "abismo fiscal", 28 de Diciembre de 2012 - 22:59 h., Internet (<http://www.invertia.com/noticias/articulo->

final.asp?idNoticia=2801275&strGoo=bolsa-brasil-cierra-alza-pese-europa-abismo-fiscal&).
Yildirim, S. y Philippatos, G. (2007). Restructuring, consolidation and competition in Latin American banking markets, *Journal of Banking and Finance*, vol. 31, N° 3, marzo.

4

El Mercado Nórdico y algunas de sus lecciones para la integración bursátil en América Latina.

**Lic. Reynaldo Senra Hodelín
Investigador del CIEM**

Introducción:

El presente trabajo analiza la experiencia del Mercado Nórdico (el cual es producto de la fusión y adquisición de varias bolsas) teniendo en cuenta algunos elementos que pueden representar lecciones para el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), el cual hasta el presente sólo constituye una fusión de plataformas bursátiles³⁷. Este mercado se encuentra integrado por las bolsas de valores de Colombia, la Bolsa de Santiago (Chile) y la Bolsa de Lima (Perú). Dado que México debe afiliarse en 2014, también se incluirá en los análisis.

En los 5 años que antecedieron a la actual crisis se produjo una notable expansión de las bolsas de valores. También acontecieron procesos de fusión y adquisición (FyA) entre varias de las bolsas importantes, que en algunos casos determinaron el surgimiento de una plataforma de negociación común entre estas y este sería el caso de interés del presente estudio.

Sobre estas FyA se apuntan algunos beneficios. Sin embargo, los análisis, generalmente se centran en el plano empresarial. Por ejemplo, se estiman sinergias y reducción en los costos de las operaciones, lo cual resulta conveniente para los propietarios de las bolsas, para las empresas que cotizan allí y para los inversores.

También se resalta que, cuando se producen entre bolsas de distintos países, las fusiones proporcionan mayor acceso de inversores de un país a las acciones de empresas que cotizan en la otra nación. Incluso, puede favorecer que estos inversionistas “operen” en segmentos de mercado inexistentes en su país o no presentan el desarrollo alcanzado en el otro.

Sin embargo, muy pocos trabajos tratan sobre las implicaciones que podrían representar las fusiones en los flujos transfronterizos de inversión en cartera y en la balanza de pagos de los países en cuestión y, en consecuencia, sobre su evolución económica. Esta arista reviste gran importancia, porque las FyA de bolsas de distintos estados deben generar y ese es uno de los objetivos, mayor movilidad de capitales. Hasta el presente, la fusión de plataformas de negociación se ha dado en países de elevado nivel de desarrollo donde esos desequilibrios, en el caso de aflorar, deberían ser menores a los probablemente observados en países de menor desarrollo.

³⁷ Es decir, la propiedad de las bolsas como tal no se funde.

Esta perspectiva reviste gran importancia para Latinoamérica, donde ya existen ejemplos de intentos de fusiones de bolsas y la realidad del MILA. La región ha sido golpeada por crisis financieras que si bien la mayoría ha tenido un patrón mayormente bancario (predominante hasta la actualidad), no debe descartarse que en el futuro el estallido acontezca en las bolsas de valores, las cuales ganan protagonismo con celeridad.

Varios analistas consideran que el MILA no persigue, como principal objetivo, la integración financiera efectiva de los miembros. En realidad estaría orientado a constituir un bloque que mejore el atractivo de los integrantes ante los capitales globales. Sin embargo, se verá que en ese supuesto caso, también habrían elementos de riesgo y vulnerabilidad.

Una incuestionable limitación del presente trabajo es que el estudio de caso será el Mercado Nórdico, cuyo surgimiento aconteció apenas en 2004; pero se considera una de las experiencias transfronterizas más “maduras”. Otro problema radica en la incorporación tardía de Islandia en 2006, lo cual marca una distorsión respecto al análisis y las comparaciones respecto a las que iniciaron el proyecto.

La similitud de historia, cultura y los profundos lazos económicos de los miembros, así como la disponibilidad de datos son elementos a favor. No obstante, muy poco tienen en común las economías participantes en este mercado, con las de otros países del mundo, incluso de niveles de desarrollo similares a ellas, como pudiera ser propia Europa Occidental. Esto conspira con las generalizaciones o extrapolaciones. Sin embargo, aún en ese caso el análisis de esta experiencia podría arrojar algunos importantes elementos válidos para otras regiones o lecciones, y esto sería de utilidad a la hora de evaluar la conveniencia de la unificación de plataformas de negociación, así como los riesgos y retos que se asumen con tales procesos.

Asimismo, la disponibilidad de estadísticas, clave para llevar a cabo el presente desarrollo, sólo comienza a partir de 2001, añadiendo el impacto de la crisis, hecho que en cierta medida será incorporado en los análisis.

Danzando al compás del boom 2000-2007.

Tras la Crisis del Sudeste Asiático, la mayoría de las bolsas de valores del mundo vivieron una etapa de esplendor en el período 2000-2007³⁸. Este lapso estuvo marcado por la continuidad liberalizadora en casi todas las esferas de la vida económica en muchos países. Sin embargo, fue precisamente la esfera financiera uno de los campos donde mayor nivel se alcanzó. En este ámbito tuvieron lugar acontecimientos muy significativos en los últimos 3 lustros, incluyendo la derogación de la Ley Glass-Steagall, cuerpo que impedía a bancos comerciales realizar operaciones típicas de la banca de inversión.

Aunque no se profundizará en estos temas, otros factores posibilitaron el grado de “supremacía” financiera actual. Existe consenso respecto al impacto dinamizador de la ingeniería financiera y la aplicación de las nuevas tecnologías. Asimismo, la magnitud alcanzada por los principales bancos,

³⁸ Sobre 2001 estalló la crisis de las empresas .Com, cuyos impactos fueron limitados.

fondos de pensiones y de inversión es tal, que los han colocado en posiciones de notable preponderancia a niveles nacionales y les ha convertido en instituciones en entes “too big to fail”, o sea “demasiado grandes para caer”.

La tendencia liberalizadora –dentro y fuera del ámbito financiero- ha determinado una mayor movilidad de capitales, no sólo al interior de las economías, sino a nivel global. Esta movilidad y la correspondiente modificación de leyes, reglamentos y normativas han determinado una nueva y gigantesca ola de FyA. Es importante destacar que existen varias motivaciones de las FyA. En este artículo se identifica una tendencia al incremento del carácter transfronterizo de las FyA y que son lideradas por el sector de los servicios (de los Ríos, 2007).

Inicialmente las bolsas fueron entidades mutuales y tras un proceso de socialización muchas devinieron sociedades anónimas. Al convertirse en empresas por acciones, las bolsas como institución reciben una presión adicional a la necesidad de ser rentable y adoptar decisiones con apego al impacto en los beneficios. Asimismo, cobran relevancia los costos y la generación o adquisición de nuevas tecnologías. Esto, combinado con la creciente competencia global en esos negocios, incide en la intensificación de las FyA entre varias bolsas.

Breve caracterización de los miembros del Mercado Nórdico.

Las economías que lo integran son Dinamarca, Finlandia, Islandia y Suecia. La más grande es la sueca, cuya participación en el grupo es de 47% en términos de PIB a precios corrientes, muy superior al 29% de Dinamarca y el 23% finés. Islandia constituye apenas 1% del total (FMI, 2012^a). Debe mencionarse también que dada la gran similitud histórica, cultural, nivel de integración e interdependencia; las economías nórdicas son llamadas economías gemelas. Por ejemplo, los ciclos económicos³⁹ y los procesos de liberalización recientes se produjeron bastante sincrónicamente.

Debe destacarse que existen diferencias en cuanto a los principales sectores de esas economías. En Islandia, por ejemplo aún la pesca es muy importante, proporcionando incluso importantes ingresos por exportaciones. En menor medida Finlandia presenta dependencia del sector maderero. Asimismo ni en Dinamarca ni en Suecia, los recursos naturales tienen gran significación.

No obstante, todas estas economías presentan un desarrollo considerable de las telecomunicaciones, los servicios y de ramas productoras de bienes de alta tecnología, aunque Islandia ha mostrado cierto rezago por lo general (CIA, 2013). Asimismo, en materia de indicadores sociales las semejanzas son grandes. Esferas como la salud, la educación, seguridad social, etc., alcanzan niveles muy favorables. Los indicadores laborales también son muy positivos y presentan altos niveles de sindicalización⁴⁰.

³⁹ Ver índices de correlación más adelante.

⁴⁰ Algo que pudiera ser contradictorio tomando en cuenta los niveles de liberalización que se citan más adelante. No obstante, los rankings de liberalización se elaboran teniendo en cuenta varias esferas, la laboral viene a ser un componente más dentro de la apreciación, que dicho sea de paso, tiene un nada despreciable componente subjetivo.

Presentan un nivel de ingreso muy similar. Al cierre de 2012, el país de menor ingreso per cápita a precios corrientes era Islandia con 42 658 dólares⁴¹⁴². Esa cifra constituye tres cuartas partes del de mayor ingreso (Dinamarca). Considerando el indicador a paridad del poder adquisitivo (en dólares de 2005), las diferencias se acortan dramáticamente, Suecia es el de mayor nivel con 35 134 dólares, pero el de menor, Finlandia, alcanzó 90,5% de esa cota. En el comercio, por ejemplo, todas alcanzaron una apertura más de 80% del PIB en 2012.

Todas son economías desarrolladas y con elevados niveles de apertura financiera, determinada en buena medida no sólo por los procesos globales en ese sentido. Aunque no todas pertenecen a la Unión Europea (UE)⁴³, las cuatro han estado inmersas en los procesos de paneuropeísmo y muchas de sus normas han alcanzado elevado nivel de armonización.

En cuanto al nivel de liberalización, aunque a ritmos diferentes y con algunos retrocesos, motivados en buena medida por los impactos de la crisis global. Por ejemplo, Islandia, la gran liberalizadora, tuvo que nacionalizar varios bancos⁴⁴ en esa coyuntura. En el ranking de liberalización financiera Dinamarca ocupó el noveno puesto en 2013, Finlandia el 16, Suecia el 18 e Islandia el 23. Llama la atención que en ese aspecto, potencias mundiales de primer orden y auténticos centros financieros globales ocupan puestos más rezagados. Alemania el 19, Italia el 83 y Japón el 24 (Heritage Foundation, 2013). En tanto las economías estén todas muy liberalizadas, más posibilidades tienen que se produzcan inversiones en cartera y otros encadenamientos al interior de los miembros del Mercado Nórdico.

A pesar de la citada liberalización, en todos estos países el peso del sector público es considerable en tanto presentan un estado de bienestar de los más completos del mundo. De hecho, uno de los problemas de Islandia fue que realizó una abrupta rebaja impositiva, que no se correspondía con el tamaño de su sector público (MIE, 2009).

Estos países cuentan con extremadamente positivas valoraciones en cuanto a confiabilidad financiera. En el índice de corrupción⁴⁵ Dinamarca lideró el ranking 2013 junto con Nueva Zelanda. Les siguieron precisamente Finlandia y Suecia. Islandia compartió el puesto 13 con Alemania (TI, 2013). Esta referencia es muy importante, ya que representa un “seguro” para los inversores internacionales. Asimismo, el que todos los países tengan un nivel

⁴¹ La cifra es de BM (2012) y los porcentajes son obtenidos mediante cálculos del autor con datos de esa fuente.

⁴² En 2007, Islandia era el de mayor valor, pero la severidad de la crisis que le azotó generó tan severo retroceso.

⁴³ Islandia no es miembro, pero sus autoridades dan pasos para integrarse al bloque.

⁴⁴ La liberalización en este país conllevó a un crecimiento irracional de sus bancos. La expansión fue tal que el crédito interno representó 314% del PIB en 2007 (BM, 2012) y lo peor es que la actividad en el exterior era desproporcionada también. En 2007, el 58% de los ingresos fueron generados en filiales en el exterior. El 84% de la deuda externa del país correspondía a los bancos comerciales en 2008. La deuda externa del país en ese año representó 9 veces el PIB (MIE, 2009).

⁴⁵ Esta es una medición mucho más basada en elementos subjetivos que la de libertad económica.

tan parejo y elevado, hace que este no sea un elemento muy importante a la hora de que un inversor se decida por uno u otro país. Si busca seguridad, la tiene en los 4, si busca involucrarse en actividades de muy alto riesgo o en operaciones “turbias”, ningún país del grupo es “adecuado”.

Los sistemas bancarios son profundos, sofisticados y están muy interconectados. Por ejemplo, en Dinamarca predominan dos bancos, el Danske Bank y el Nordea (este último fruto de una fusión interesandinava). Danske Bank opera en Suecia y Finlandia. Nordea es una entidad sueca con operaciones en Finlandia. El Kaupthing Bank, un banco islandés colapsado durante la crisis tenía operaciones en Suecia, Dinamarca y Finlandia.

La apertura de los mercados financieros también queda reflejada en la participación extranjera en el total de acciones de empresas listadas en bolsa. En Finlandia los inversores y operadores extranjeros controlan más de 45% de las acciones de las empresas listadas en el mercado de activos de Finlandia (Kaarainen and Leppänen, 2011). En el caso de Dinamarca, datos muy recientes dan cuenta de que sobre 50% del capital de sus empresas más importantes es controlado por extranjeros. (VP Securities, 2013)

En Dinamarca y Suecia, la estructura de la propiedad, en alguna medida, obstaculiza la mayor penetración extranjera. En Dinamarca muchas entidades son familiares, controladas por fundaciones y cooperativas, lo cual ha limitado, en cierta medida, una mayor expansión del mercado accionario⁴⁶ (MIE, 2012). En Suecia, los mayores conglomerados suelen ser controlados por grupos de familias tradicionales, al ser muy común la existencia de acciones con derecho de voto diferenciado (CCC, 2009).

Islandia

Los rendimientos de los bonos habían sido superiores al de la mayoría de los países de Europa. Esta situación, lógicamente constituye un incentivo para los inversores, ya fuera por el incremento de la indexación, o porque aumentaba el período de estabilidad, incluso por el fortalecimiento de la corona en la antesala de la crisis. En adición, los bonos eran garantizados por el Estado.

Breve caracterización de los miembros del MILA

Hasta aquí hemos visto brevemente las peculiaridades de las cuatro economías, advirtiéndose claras similitudes entre ellas. En el caso de los países latinoamericanos pertenecientes al MILA⁴⁷, las diferencias son notables. Primeramente hay fuerte disparidad en el desarrollo socioeconómico de los integrantes. Chile es claramente la economía más avanzada y México presenta un desarrollo importante también⁴⁸, pero con fuertes rezagos sociales. Colombia vendría detrás y Perú sería la más rezagada.

⁴⁶ Este hecho también ha tenido algún impacto en que el financiamiento bancario sea muy importante en el país.

⁴⁷ Recordar que a raíz de la primera nota al pie se incluye a México en los análisis.

⁴⁸ Ambas son miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La diferencia en cuanto al tamaño de las economías es muy marcada, más que en el Mercado Nórdico. México representa 59%⁴⁹ de la economía del MILA, le sigue Colombia con apenas 18%, Chile con 13% y Perú con 10%.

El ingreso per cápita a precios corrientes es muy dispar. Chile, con 15 356 dólares al término de 2012⁵⁰ es por mucho la de mayor nivel⁵¹. Los ingresos de México, Colombia y Perú alcanzan, respectivamente, apenas 63%, 50% y 43% de la cifra chilena. Si se considera ese indicador a paridad del poder adquisitivo (en dólares de 2005), las diferencias se aminoran, pero Chile sigue por mucho mostrando la más alta cifra, seguida por México (70% del de Chile), Perú (59%) y Colombia (58%).

Chile y México son también las más diversificadas, aunque en el primer caso la dependencia del cobre es aún notoria. En cambio en México parte de la diversificación descansa en la maquila, donde la presencia del capital trasnacional con la finalidad de exportar a Estados Unidos es muy elevada. La intervención pública en la economía es baja y los niveles de seguridad social, educación, calidad del empleo son bajos.

Aunque las economías integrantes del MILA han avanzado con celeridad hacia la liberalización, aún muestran rezagos en ese sentido⁵². Chile es por mucho la más liberal con un séptimo puesto. Muy por detrás, le siguen Colombia (37), Perú (44) y México (50). (Heritage Foundation, 2013).

Las valoraciones sobre corrupción de los miembros del MILA son muy diferentes. Chile presenta una ubicación muy favorable con un puesto 22. Muy por detrás se ubican Perú en el puesto 83 (con 38 puntos de 100), Colombia en el 94 (con 36) y México en el 106 (34 puntos). Transparencia Internacional, la entidad que elabora este ranking, establece que para los países por debajo de 50 puntos “se percibe que tienen un serio problema de corrupción” (TI, 2013).

Desde el punto de vista financiero prima la desconexión de estas economías. Los datos de FMI (2012) muestran bajísimos niveles de inversión en cartera entre países, con varios casos en los que ni se reporta dato alguno. Es muy escasa la inversión que realiza cada país del MILA en los restantes miembros, al menos los casos de Colombia y México así lo atestiguan. En 2011, la inversión de residentes colombianos en el MILA era el 1% de sus tenencias globales de activos financieros, mientras en el caso de México el valor era un minúsculo 0,005%⁵³.

La banca tampoco presenta vinculaciones. En México el 85% del sistema bancario es dominado por entidades extranjeras, pero no de Perú, Chile o

⁴⁹ Porcentajes obtenidos mediante cálculos del autor con datos de BM, 2012.

⁵⁰ La cifra es de BM (2012) y los porcentajes son obtenidos mediante cálculos del autor con datos de esa fuente.

⁵¹ Apenas 36% del ingreso de Islandia.

⁵² En este trabajo no es objetivo analizar la pertinencia o no de la liberalización para la estabilidad, el crecimiento o el desarrollo económico de esas economías latinoamericanas. Solo se está considerando en tanto puede contribuir a una mayor integración financiera de esos estados.

⁵³ Cifra obtenida mediante cálculos del autor con datos de FMI, 2012.

Colombia. En estos últimos tampoco se reporta presencia relevante de bancos (entre ellos).

Comparación entre los ciclos de ambos grupos de países

Seguidamente se ofrece una comparación cuantitativa entre ambos esquemas. Para ello se han tomados las siguientes variables: Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios; Crecimiento del PIB per cápita; Crecimiento del consumo de gobierno; Crecimiento de la formación bruta de capital fijo; Impuestos totales como porcentaje de los beneficios y Tipo de cambio efectivo. Sobre los valores observados para cada país dentro de cada grupo se han calculado los índices de correlación y esos son los datos mostrados en la siguiente tabla. La finalidad sería comparar las correlaciones observadas entre el MILA y el Mercado Nórdico.

Tabla 1⁵⁴ Comparación cuantitativa entre el MILA y el Mercado Nórdico

a) Crecimiento de exportaciones de bienes y servicios									
	Dinamarca	Finlandia	Islandia	Suecia		Chile	Colombia	México	Perú
Dinamarca	1.000000	0.440235	-0.086145	0.345597	Chile	1.000000	-0.035069	0.042184	0.172173
Finlandia	0.440235	1.000000	0.289927	0.717932	Colombia	-0.035069	1.000000	-0.028058	0.056872
Islandia	-0.086145	0.289927	1.000000	0.135094	México	0.042184	-0.028058	1.000000	0.116624
Suecia	0.345597	0.717932	0.135094	1.000000	Perú	0.172173	0.056872	0.116624	1.000000
b) Crecimiento del PIB per cápita									
	Dinamarca	Finlandia	Islandia	Suecia		Chile	Colombia	México	Perú
Dinamarca	1.000000	0.508755	0.290444	0.554254	Chile	1.000000	0.304085	0.106103	0.140613
Finlandia	0.508755	1.000000	0.379353	0.792634	Colombia	0.304085	1.000000	0.212286	0.317289
Islandia	0.290444	0.379353	1.000000	0.291697	México	0.106103	0.212286	1.000000	0.125370
Suecia	0.554254	0.792634	0.291697	1.000000	Perú	0.140613	0.317289	0.125370	1.000000
c) Crecimiento del consumo de gobierno									
	Dinamarca	Finlandia	Islandia	Suecia		Chile	Colombia	México	Perú
Dinamarca	1.000000	0.245414	0.452203	0.497516	Chile	1.000000	0.140074	-0.016226	-0.106628
Finlandia	0.245414	1.000000	0.499606	0.375268	Colombia	0.140074	1.000000	0.025731	0.028793
Islandia	0.452203	0.499606	1.000000	0.364551	México	-0.016226	0.025731	1.000000	0.138494
Suecia	0.497516	0.375268	0.364551	1.000000	Perú	-0.106628	0.028793	0.138494	1.000000
d) Crecimiento de formación de capital fijo									
	Dinamarca	Finlandia	Islandia	Suecia		Chile	Colombia	México	Perú
Dinamarca	1.000000	0.232923	0.277108	0.458487	Chile	1.000000	0.224885	0.665373	0.679487
Finlandia	0.232923	1.000000	0.332634	0.759630	Colombia	0.224885	1.000000	0.680974	0.279070
Islandia	0.277108	0.332634	1.000000	0.395501	México	0.665373	0.680974	1.000000	0.788018
Suecia	0.458487	0.759630	0.395501	1.000000	Perú	0.679487	0.279070	0.788018	1.000000
e) Impuestos totales como % de los beneficios									
	Dinamarca	Finlandia	Islandia	Suecia		Chile	Colombia	México	Perú
Dinamarca	1.000000	0.747997	-0.283598	0.726179	Chile	1.000000	0.784575	0.550628	0.869197
Finlandia	0.747997	1.000000	-0.639018	0.979268	Colombia	0.784575	1.000000	0.422507	0.679652
Islandia	-0.283598	-0.639018	1.000000	-0.545883	México	0.550628	0.422507	1.000000	0.732939
Suecia	0.726179	0.979268	-0.545883	1.000000	Perú	0.869197	0.679652	0.732939	1.000000
f) Tipo de cambio efectivo									
	Dinamarca	Finlandia	Islandia	Suecia		Chile	Colombia	México	Perú
Dinamarca	1.000000	0.538742	-0.001249	0.549039	Chile	1.000000	0.951768	0.944084	0.931820
Finlandia	0.538742	1.000000	0.625836	0.835748	Colombia	0.951768	1.000000	0.964267	0.962715
Islandia	-0.001249	0.625836	1.000000	0.787460	México	0.944084	0.964267	1.000000	0.956104
Suecia	0.549039	0.835748	0.787460	1.000000	Perú	0.931820	0.962715	0.956104	1.000000

Fuente: Elaborada por el autor con datos de BM, 2012.

Aunque el apartado a) muestra una correlación significativa sólo entre el crecimiento de las exportaciones suecas y finesas, los coeficientes son ampliamente superiores a los observados en el MILA. Sólo Islandia muestra

⁵⁴ Las correlaciones fueron obtenidas desde 1960 o 1961 hasta 2011. En el caso del tipo de cambio el dato final es 1998, debido a la adopción del euro por parte de Finlandia. En los impuestos la serie inicia sólo en 2005. En este último caso la valoración sobre el indicador tiene muy baja utilidad, menos aún teniendo en cuenta lo equilibrado de las correlaciones obtenidas.

una relación negativa con Dinamarca. En este caso, superior correlación nórdica puede arrojar diversas interpretaciones.

Una visión positiva sobre el incremento exportador relativamente sincrónico indicaría que los países se benefician de su elevada interdependencia en caso de que el crecimiento exportador esté guiado, al menos parcialmente, por el que se reporta entre ellos. No habría perdedores; hipótesis por la que se inclina este trabajo dado que los datos del CIA Factbook muestran aumentos de la participación de integrantes del Mercado Nórdico en el comercio de los restantes entre 1998 y 2010, salvo en el caso de Islandia. Respecto al MILA, es importante destacar que esa misma fuente reporta que ninguno de los integrantes sostiene vínculos comerciales significativos con el resto.

El apartado b) revela mayor relación entre los ciclos económicos nórdicos, si se les compara con los integrantes del MILA. La armonía es muy importante, ya que en caso de que una economía tienda a desfasarse debido a crisis, podría enfrentar notables salidas de capital. Si por el contrario es más sólida y menos propensa a las depresiones, entonces recibirá importantes entradas cuando acontezcan las desaceleraciones o decrecimientos en otros miembros.

En la parte c), el crecimiento del consumo de gobierno arroja similares resultados, aunque sin valores relevantes ni en el caso europeo ni el latinoamericano. En este caso no habría sincronismo entre las políticas de nivel de gasto entre ninguno de los grupos de países.

El acápite d) muestra una muy llamativa mayor correlación del MILA, hecho que pareciera tener un sustento en la adopción de paradigmas de desarrollo similares en los últimos 70 años. Entre las décadas del 30 y 40 del pasado siglo casi todos los países latinoamericanos se enfrascan en las estrategias de crecimiento hacia adentro. Sobre fines de los años 70 u 80 del pasado siglo se inicia el tránsito neoliberal y en los 90 se alcanza el apogeo de ese pensamiento en la región. Aun así estos elementos no justifican suficientemente la correlación de la inversión entre los países

El sincronismo de la política impositiva (punto e) vendría a ser un importante elemento a considerar. Esto se debe a que varias teorías económicas y escuelas de pensamiento coinciden en que los gravámenes afectan las decisiones de inversión, incluida la modalidad de cartera.

Un relativo sincronismo impositivo, tendería a la no proliferación de desequilibrios en los flujos de inversión, siempre en el caso de que otras variables económicas como el nivel de desarrollo, la inflación, la tasa de interés, entre otros factores no generen movimientos que contrarresten esas oscilaciones.

Islandia vendría a ser el elemento que rompe, de modo muy abrupto, un notable sincronismo del Mercado Nórdico. El MILA muestra coeficientes muy elevados también y sin países “desfasados”, pero inferiores.

Por último, la evolución del tipo de cambio (apartado f) permite apreciar un abrumador sincronismo entre los estados latinoamericanos. En este sentido pareciera que podría haber influido que los países del MILA presentan un tipo

de cambio históricamente referenciado al dólar. Sin embargo, esta hipótesis pierde parte de su validez cuando se observa la historia cambiaria de los países y se constata una clara diversidad de regímenes de tipo de cambio y niveles de estabilidad cambiaria, por ejemplo.

Los coeficientes mejoran si se considera el periodo 2000-2011 en ambos grupos de países para las variables crecimiento de las exportaciones, del PIB per cápita y de la formación de capital⁵⁵. En el caso del consumo de gobierno, los incrementos mejoran su armonía en el caso del MILA, mientras en el Mercado Nórdico sucede lo contrario. En el Mercado Nórdico, resultan llamativas las bajas correlaciones alcanzadas por Islandia en casi todos los indicadores. Esta observación será retomada más adelante.

Análisis de los flujos entre los miembros del Mercado Nórdico.

Los objetivos de la creación del Mercado Nórdico son incentivar la inversión entre los países implicados, así como con países fuera del “área”. Si bien es cierto, que el espacio favorece también a inversores allende el esquema, las facilidades son mayores para aquellos de “adentro”. Incluso, impulsadas por la familiarización y la cercanía histórico-cultural.

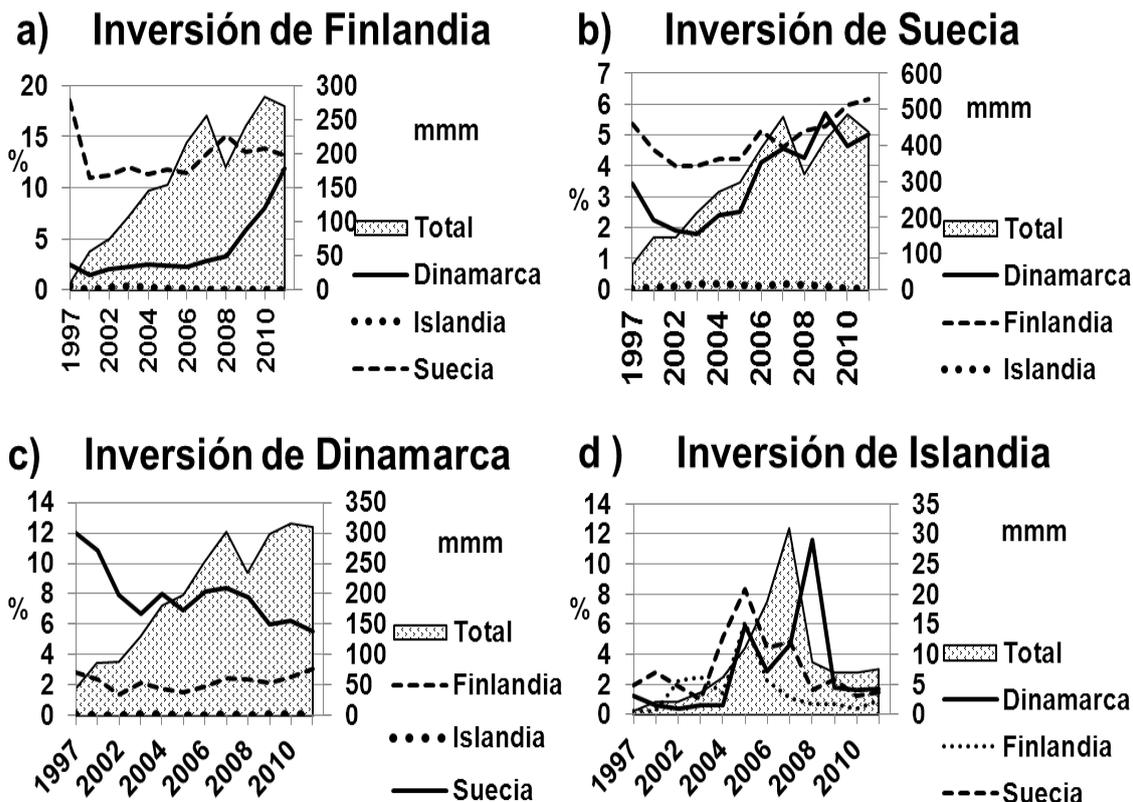
El hecho de contar con una plataforma unificada⁵⁶ ubica en casi idénticas oportunidades de operación a participantes dentro de un país en cuestión con los de los otros tres estados. A pesar que los reguladores bursátiles y financieros son los correspondientes a cada país, existen normas muy armonizadas en cuanto a requerimientos para listar una empresa, así como los de membresía (NASDAQ OMX, 2011).

Asimismo, el miembro de una de las bolsas nórdicas tiene acceso automático al resto, sin precisar ser beneficiario de licencias adicionales en ellas. La armonización alcanzada facilita que participantes de una determinada bolsa esté muy familiarizado con la mayor parte de las normas, requerimientos y penalidades establecidas en los restantes mercados, reduciendo así la incertidumbre y el tiempo de análisis de las disposiciones existentes.

⁵⁵ En los impuestos no era posible hacer la diferenciación temporal ya que los datos disponibles eran de 2005 al presente. En el tipo de cambio excluyendo a Finlandia (afiliada al euro), mejora mucho la correlación de Dinamarca con Suecia, pero empeora la de estos países con la moneda islandesa.

⁵⁶ Esta plataforma actualmente incluye también al Mercado Báltico compuesto por 3 estados.

Gráfico I. Evolución de la Inversión en cartera de los países nórdicos (ver los totales por el eje derecho).



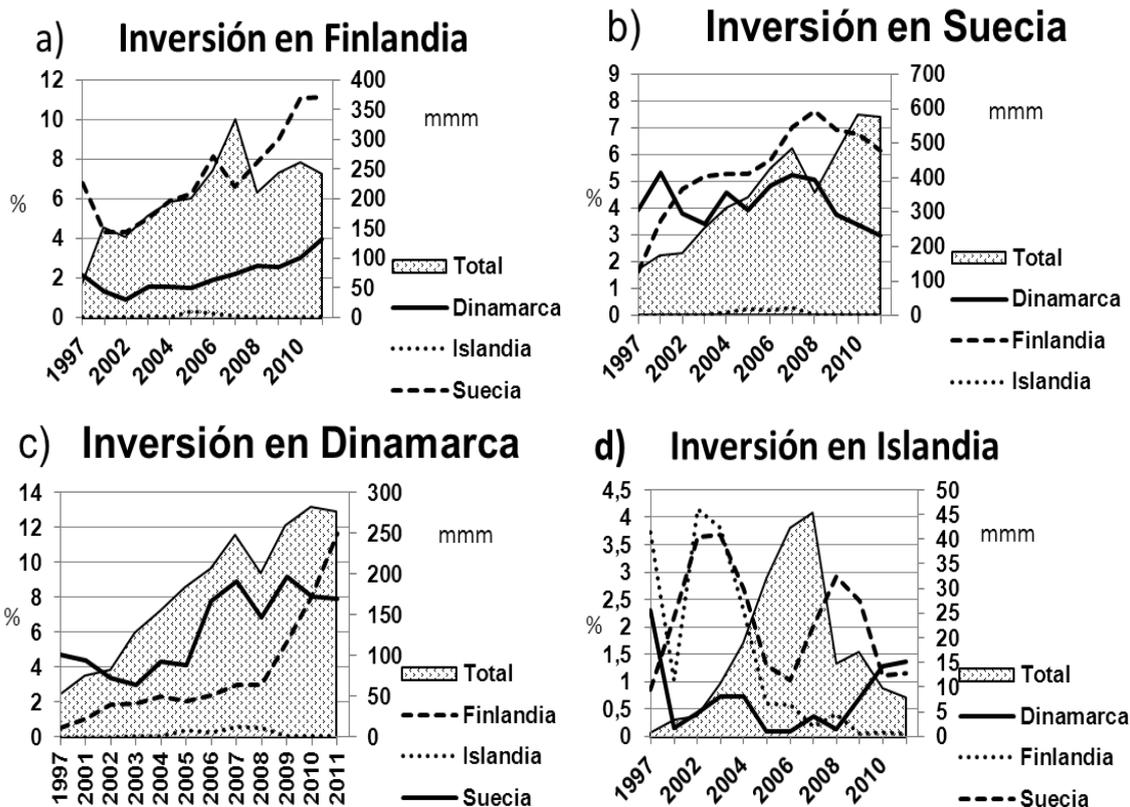
Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI, 2012.

En el Gráfico I, por los ejes de la izquierda se sitúa el por ciento que representa, dentro de su total mundial, la inversión de cada país en el resto de los participantes del Mercado Nórdico. Desde 1997 a 2010 la inversión en cartera de los países se ha incrementado notablemente, salvo el caso de Islandia, muy afectado por la crisis. La debacle de esta economía no sólo lanzó al precipicio el precio de las acciones domésticas y la solvencia de los islandeses para poder invertir, sino que los estrictos controles de capital establecidos, unido al alza reciente de los impuestos limitan las inversiones en el exterior de los residentes. Las entradas de capital también son afectadas por los controles ya que, lógicamente, los inversores extranjeros temen no poder retirar sus posiciones.

Desde 1997 a 2011 la inversión en cartera de los países ha crecido, con la excepción de Islandia, como ya se ha analizado. Las entradas de capital se han mantenido afectadas por las restricciones nacionales que se aplican para evitar que los inversores extranjeros puedan retirar sus capitales.

El Gráfico II es muy similar al I, pero muestra la inversión en cada uno de los países como por ciento del total invertido en ellos. En este caso corroboramos que los inversores fineses apuestan crecientemente por Suecia y Dinamarca (b) y (c), mientras acontece un claro desplome con respecto a Islandia, incluso desde antes de la crisis.

Gráfico II. Evolución de la Inversión en cartera en los países nórdicos (ver los totales por el eje derecho).



Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI, 2012.

Si analizamos el Gráfico I, Suecia muestra similar comportamiento (tras una caída inicial) con Finlandia y Dinamarca, mientras, nuevamente, es claro el estancamiento de Islandia. En el Gráfico IIa) y c) corroboramos el aumento de la participación de Suecia en esos países como porcentaje de los capitales en cartera colocados en estos.

En el Gráfico Ic) las inversiones de Dinamarca en Suecia se deterioran, situación evidenciada en el Gráfico IIb). Este comportamiento es significativo en tanto Suecia es, por mucho, la mayor economía del esquema y, por tanto, el país que mayor atracción de capitales -respecto al total invertido por estos países- debería alcanzar. Una razón podría ser que el tipo de acciones predominantes en el país tiende a perpetuar a propietarios originarios, como ya se señaló, lo cual limita el “acceso” a entidades suecas.

Las inversiones islandesas han sido fuertemente afectadas por la crisis de los últimos años. Sin embargo, con anterioridad a la crisis, cuando los capitales del país en el exterior aumentaron casi exponencialmente, las apuestas por Suecia y Finlandia (en términos relativos) declinaron marcadamente, mientras las orientadas a Dinamarca crecieron, incluso la caída de las inversiones en Dinamarca ocurrieron con cierto retardo respecto al inicio de la debacle de Islandia. Es importante aclarar que Finlandia no presenta las limitaciones suecas señaladas en el párrafo anterior.

Dinamarca es un importante mercado de bonos y la mayor parte de las inversiones de Finlandia y Suecia son en títulos de deuda, según se desprende de las estadísticas de FMI (2012). Sin embargo, los inversores islandeses invirtieron fuertemente en acciones durante esos años, reflejando una mayor apetencia por el riesgo. En este caso, habría dos hipótesis. O las minoritarias adquisiciones de bonos por parte de islandeses se concentraron en los bonos de Dinamarca, O las minoritarias inversiones en acciones danesas fueron copadas por islandeses.

Por su parte, las inversiones de Suecia y Finlandia en Islandia declinaron desde 2003, mientras las danesas permanecieron inestables. En el caso de Suecia se produjo un incremento importante entre 2006 y 2008. Históricamente, más de 80% de las inversiones en cartera en Islandia tienen su destino a los instrumentos de deuda. Sin embargo, la calidad de estos cede a los de los restantes integrantes del Mercado Nórdico, los cuales han tenido una historia de mejoras en sus ratings (en el caso soberano) y actualmente disfrutan de AAA (Fitch Ratings), siendo Finlandia el último en obtenerla en el lejano año 2004. Esas notas han resistido el impacto de la crisis, mientras Islandia lo máximo que alcanzó fue A+ (en moneda extranjera, en 2007) y después sufrió varias rebajas a raíz de la crisis (Fitch Ratings, 2012).

Teniendo a los títulos de los restantes miembros de Mercado Nórdico con notas máximas es de esperar que parte de los inversores de estos países no apuesten por bonos islandeses. A pesar que estos ofrecían muy superiores retornos durante todo el período, se produjo un incremento sustancial en la apuesta por los mismos en un momento determinado, pero tras la debacle de sus precios, la corona en picada y la creciente aversión a esos papeles terminó afectando el valor de las inversiones.

Suecia presenta bajos porcentos en las inversiones hacia y desde el Mercado Nórdico como se aprecia en los Gráficos 1 y 2. Sin embargo, esto no debe interpretarse como una baja actividad de este país en ambos sentidos (entrada y salida). En realidad, esta es por mucho la mayor economía del Mercado y lógicamente el resto de los países del esquema presentan limitaciones lógicas para satisfacer las superiores necesidades de inversión o captación de capitales de Suecia. Véase en el Gráfico II a) y c) como Suecia es el mayor inversor (dentro del Mercado) en Dinamarca y Finlandia y muestra porcentos importantes.

Finlandia y Dinamarca son, claramente, las economías que en mayor medida participan en el Mercado Nórdico. El Gráfico Ia) muestra que buena parte de los capitales fineses tienen como destino a Suecia y Dinamarca; así como el b) evidencia que es el mayor destino intraesquema para las inversiones suecas.

El Gráfico IIa) indica que suecos y daneses apuestan crecientemente por Finlandia. Los paneles b) y c) ratifican que este país es el mayor inversor (del Mercado Nórdico) en Suecia y, a partir de 2010, Dinamarca; aunque en ese país Suecia históricamente ha sido predominante.

El Gráfico Ic); muestra el estancamiento relativo de las inversiones danesas en Suecia (retroceso en este caso), Finlandia e Islandia. Los porcentos a 2011

son significativamente bajos respecto a los de Finlandia, pero superiores a los de Suecia e Islandia. El resto de los paneles de este gráfico (menos el d) muestran a Dinamarca como destino creciente para suecos y fineses.

El Gráfico IIc) corrobora la creciente inversión de estos últimos ciudadanos en Dinamarca. En el panel a), se observa a Dinamarca como un creciente inversor en Finlandia, aunque en una magnitud baja (sobre 3% del total invertido en 2 país). En Suecia, las inversiones danesas presentaron un comportamiento errático (II b).

Islandia es el país que menor participación hace del Mercado Nórdico, situación que no se justifica del todo por su pequeña magnitud económica, ni por la profunda crisis que atraviesa. El Gráfico II d) evidencia como la inversión de islandeses en el resto de los integrantes del Mercado es muy baja, algo que desmonta el argumento del tamaño de la economía. Sólo en espacio de 1 o 2 años los inversores islandeses han colocado niveles aceptables de sus recursos en el resto de los participantes del Mercado Nórdico.

Incluso, la menor envergadura de la economía islandesa sería motivo para una mayor participación relativa de Dinamarca, Suecia y Finlandia como inversores en ese país. Sin embargo, el Gráfico II d) muestra el bajísimo porcentaje (siempre inferior a 4,5%) que reportan los 3 restantes integrantes del Mercado en las inversiones que se realizan en Islandia. El elemento de la crisis queda desdibujado cuando todos los gráficos indican que estos comportamientos acontecieron, en general, antes y después de la misma.

De este análisis se podría extraer una importante lección y es la desigual participación-imbricación entre los países del Mercado Nórdico a pesar de la fuerte similitud en cuanto a cultura, historia, grado de integración en otros aspectos económicos, desarrollo económico, estabilidad política, etc. En todo esquema de integración es improbable una participación que replique exactamente las proporciones de sus integrantes. Sin embargo, el ejemplo de Islandia es harto llamativo y revelador de que a pesar de la gran similitud que pueda haber, aunque Islandia podría ser considerado en menos cercano, entre participantes de mercados financieros integrados, la apropiación de los beneficios esperados de esa integración puede ser notablemente dispar.

Un análisis completo de las causa de la baja participación de Islandia, amerita un estudio aparte. No obstante, podrían considerarse algunas hipótesis al respecto. El país aplicó fuertes medidas neoliberales que atrajeron -en mayor medida que otros países del Mercado Nórdico- a inversores extraesquema, por ejemplo. Asimismo, las bolsas de valores de Dinamarca y Suecia sufrieron desplomes menos pronunciados que el resto. Esto puede ser producto de que tanto esos mercados como las acciones de las empresas de estos dos países presentaban mayor estabilidad y resistencia que en el caso de Finlandia e Islandia. En consecuencia, tanto antes como después de la debacle, los inversores podrían haber percibido esta realidad y actuado consecuentemente, distanciándose de Islandia.

Aunque la crisis estalló a mediados de 2007, desde noviembre de 2005, los mercados islandeses fueron sacudidos. Tras la afectación subyacía la debilidad

del sistema bancario. Por esa época, incluso la evaluación crediticia del país fue afectada (ICC, 2007). No obstante, poco antes había estallado la burbuja inmobiliaria en Dinamarca observándose sólo una merma sustancial de las inversiones suecas, sin afectar las finesas. Rápidamente, aconteció una clara recuperación de las apuestas suecas.

También debe recordarse que Islandia es el país que menores índices de correlación presentó, respecto al resto. El partir de niveles inferiores de sincronismo, pudo determinar una menor participación en el Mercado Nórdico, hasta el presente.

Por otra parte, en los 4 países no se apreciaron desbalances notorios entre las entradas y salidas de capital en cartera, sin embargo, en el caso de Islandia, se hubiera generado realmente un desequilibrio notorio de no ser porque las elevadas tasas de interés y otros estímulos (como la citada rebaja impositiva) atrajeron capitales extranjeros que, durante un tiempo, compensaron las salidas de inversión acontecidas a partir de 2003. Mayoritariamente, los islandeses invirtieron en acciones por montos que determinaron que sus tenencias representaran 50% de la capitalización de mercado del país en 2007.

El problema mayor fue que estas salidas fueron compensadas con una enorme entrada de capital foráneo a Islandia que invirtió en bonos principalmente (alcanzando un stock de 66,2% del total en el país en 2007, antes de la crisis). Ese stock representó 208% del PIB islandés, porcentaje que contrasta con valores inferiores a 65%⁵⁷ en los restantes 3 países. El gran atractivo de la mayoría de estos títulos descansaba en su indexación, la garantía estatal y sus elevados rendimientos.

Evidentemente, las medidas de apertura al capital en cartera global, situación que fue agravada por la existencia misma del Mercado Nórdico (algo indudable dado que ese es uno de los objetivos del mismo), favorecieron la intensidad de las entradas y salidas de capital en cartera hacia y desde Islandia.

Es cierto que la existencia del Mercado Nórdico en sí, no fue causante de ese desequilibrio. Las regulaciones existentes en los países nórdicos desde antes del surgimiento de la plataforma hacían posible la casi libre movilidad de los flujos. No obstante, la creación de un esquema común, la adhesión al mismo, genera compromisos y aplicación de medidas homogeneizadoras para todos los participantes. La historia no recoge suficientes excepciones donde se consideren las asimetrías.

Por ejemplo, la expresión más acabada de la integración multidimensional, la zona del euro, fue sacudida por una gran crisis. En su raíz muchos estudiosos ubican también las asimetrías económicas entre los miembros y su insuficiente tratamiento.

Esta realidad hay que analizarla teniendo en cuenta las motivaciones del MILA. Muchos investigadores consideran que esta iniciativa no busca tanto la profundización de los vínculos de inversión entre sus miembros, como constituir un bloque que permita a los miembros hacerse más atractivos para los

⁵⁷ Cifra obtenida mediante cálculos del autor con datos de FMI, 2012.

capitales globales y conectar con otras bolsas. En este caso, se vio como la apertura de Islandia, una economía tan pequeña, generó desequilibrios que alcanzaron niveles de irracionalidad tales, que no pudieron sostenerse. El fin de esa aventura no pudo ser peor.

Esta experiencia constituye una alerta para economías que, sin excepción (ni siquiera de México), no tienen la fortaleza suficiente (si es que alguna economía la ostenta), para ser inmune a capitales globales considerablemente superiores. Parte de esos recursos está ávido de voluminosas y prontas ganancias. La crisis del Sudeste Asiático (1997) y la crisis de deuda soberana europea (2010) son sólo una muestra de lo que pueden “lograr” esos capitales.

Asimismo, el pertenecer a un esquema financiero (como el Nórdico) limita notablemente la posibilidad de aplicar medidas como controles de capital para contrarrestar desequilibrios o evoluciones indeseadas. Esto se debe a que tales regulaciones irían contra el espíritu del mercado en cuestión y el resto de los países –que, dicho sea de paso, presentaban una estabilidad, magnitud económica y poder de negociación superiores a Islandia- se opondría a esa medida. Esto sin considerar la previsible oposición de la UE.

Islandia aplica actualmente esos controles, pero es una reacción posterior a la debacle, que dicho sea de paso podría clasificar como una de las mayores de la historia económica para un país. Bajo el manto del Mercado Nórdico le sería muy costoso, política y económicamente, aplicarlos como provisión (ex ante) a semejanza de otros países que actualmente los aplican. Fue necesario que el problema llegara a magnitudes dramáticas para que Islandia pudiese aplicar medidas muy criticadas desde la óptica neoliberal, pero que demostraron ser efectivas para la no profundización del descalabro de esa economía.

Pareciera necesario que, una vez iniciadas las negociaciones para FyA de bolsas o uniones de plataformas, las asimetrías y los posibles desequilibrios sean abordados. Esta idea también atañe al MILA, ya que por ejemplo el PIB conjunto de Chile, Colombia y Perú equivalen a menos de 70% del PIB azteca. Los desequilibrios podrían aflorar debido a que, por ejemplo, Chile presenta el mercado financiero más profundo y desarrollado. La capitalización de mercado de Chile alcanzó 117% en 2012, mientras Perú sólo llega a 49% (BM, 2012). Este país es, por mucho, el país de menor PIB y menos variedades de opciones de inversión.

La Bolsa de Valores de Lima es dominada por empresas mineras. De las 32 Empresas que integraron el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima en el segundo semestre de 2013, 15 son mineras y estas tienen un peso de 45,6% en la cartera del citado índice (BVL, 2013). Esto limita fuertemente las potencialidades de inversión del país. Asimismo, esa economía no sólo necesita de inversiones en minería. Si Perú busca desarrollarse, necesita una asignación de capitales mucho más diversificada. El MILA, podría profundizar la desarticulación actual de Perú, o por lo menos no contribuir, como el país necesita, a la diversificación.

Las autoridades financieras nacionales precisarían considerar el previsible surgimiento de desequilibrios, así como analizar y reglamentar medidas para

evitarlos o corregirlos. A largo plazo, pareciera plausible avanzar en el esfuerzo de instaurar un regulador central, aún teniendo en cuenta los posibles inconvenientes que pueda aparejar la homogenización de normas respecto a la atención de las asimetrías, por ejemplo. Sin embargo, sería útil para obtener una visión más clara de tendencias y acontecimientos en el esquema.

Una gran diferencia entre la integración financiera y las de otro tipo (comercial, por ejemplo); es que la primera puede ser fruto de una fusión o adquisición de empresas privadas. En efecto la Bolsa de Valores de Islandia fue adquirida por OMX en 2006. Los objetivos de la FyA de las bolsas (o cualquier empresa), son, ante todo, de índole empresarial interno de las mismas -incluso también en la fusión de plataformas-, aunque existan otros trasfondos.

La preponderancia del interés empresarial tiene sus implicaciones. Por ejemplo, a Nasdaq OMX le interesaría el aumento de las operaciones sin reparar en que determinado país acumule enormes desequilibrios (hasta cierto punto, claro está) o que se vea perjudicado por presentar menor atractivo para los inversores. Es de esperar una postura al menos “pasiva” ante estos impactos.

En el caso del MILA, si bien es cierto que hasta el presente sólo implicará una fusión de plataformas, no se puede descartar que esta derive a mediano o largo plazo en una FyA. Asimismo, su posición, en principio, será pasiva ante los desbalances que pudieran acontecer. Para algunos, estos desequilibrios pudieran parecer lejanos o improbables. Llama poderosamente la atención que en el primer año de existencia del MILA, ya se publicitó un claro ganador en el caso Colombia.

La creciente imbricación financiera entre los países del Mercado Nórdico (salvo Islandia) podría ser fruto de la mayor integración de los mercados financieros – lo cual no contradice los objetivos de la existencia del Mercado Nórdico-; pero más producto de otros factores objetivos que la caracterizan como la ciencia y la tecnología, el internet, etc. que por el surgimiento del Mercado Nórdico en sí, es decir lo que llamaríamos la integración formal, mediante acuerdos y normas. Sin embargo, la armonización de normativas, la existencia de una plataforma única y la voluntad política de los gobiernos y autoridades en que se creó esa entidad privada supranacional; indudablemente debió tener, al menos, un impacto en los resultados descritos.

La presencia de inversores extraesquema también debió ser favorecida, en alguna medida, por la existencia del Mercado Nórdico. La armonización entre las normas, por ejemplo, implica que los participantes no enfrenten el análisis de 4 cuerpos reguladores que guardan una similitud inferior a la actual, sino todo lo contrario. La afluencia de capitales globales (el total invertido en los integrantes crece, así como las inversiones de estos en el resto del mundo) tampoco va en contra de los propósitos del Mercado, ya que ese es otro postulado del mismo.

Por último, pareciera importante señalar que a fines de 2007, el Mercado Nórdico representaba sólo 2% de la capitalización de mercado de todas las bolsas asociadas a la Federación Mundial de Bolsas (WFE, por sus siglas en

inglés). Ese valor es realmente menor en el caso que nos ocupa porque la WFE incluye también al Mercado Báltico en el Nórdico. Es decir, la magnitud de este mercado es baja, esto sin contar que la disponibilidad de capital mundial es elevada aún en tiempos de crisis. Las cifras sobre flujos transfronterizos, del total de derivados financieros y de emisión de bonos reportados por el Banco de Pagos Internacionales así lo atestiguan. La recuperación de los índices bursátiles y de las bolsas en general también refuerza esta idea.

Teniendo en cuenta estos factores, la apertura tan pronunciada a un capital financiero mundial varias veces superior a la magnitud del Mercado Nórdico pareciera ameritar una revisión a raíz de la crisis y la debacle de Islandia (a pesar de la gran estabilidad de las restantes tres economías). Por ejemplo, el único país del esquema que tiene garantizada su estabilidad monetaria es Finlandia gracias a su adhesión al euro y no debemos obviar varios episodios de inestabilidad cambiaria en esos países. Islandia sufrió una depreciación abrupta de su moneda durante la actual debacle. También resultó fuertemente afectado no sólo por la expansión al exterior de sus bancos, sino por la salida de capital en cartera tras el estallido, combinada por la profunda depreciación de las acciones de las empresas del país. Aunque el resto de las economías del Mercado Nórdico son mayores, debe señalarse que ubican su PIB a partir del lugar 22 global en el caso de Suecia.

El presente trabajo no tiene como objetivo evaluar la pertinencia o no del MILA y mucho menos en base a la experiencia del muy distante (en muchos aspectos) Mercado Nórdico. Sin embargo, teniendo en cuenta que el mismo es una realidad, es claro que estos elementos también conciernen al MILA. Más aun considerando el inferior desarrollo de sus economías (a pesar de la membresía de Chile y México a la OCDE), su historia de inestabilidad macroeconómica y a las recurrentes crisis financieras que sacudieron a la región latinoamericana hasta inicios del presente milenio.

En los últimos años, América Latina ha mostrado un gran dinamismo económico y logró hacerlo sin graves casos de crisis financieras. Asimismo, problemas graves de estabilidad macroeconómica como la inflación, las devaluaciones, las elevadas tasas de interés necesarias para mantener cierto equilibrio han mejorado ostensiblemente. No obstante, la mayoría de los países distan de tener mercados financieros sólidos y economías robustas. El acceso a las nuevas tecnologías, como el Internet, ha experimentado un crecimiento destacable, pero aún está vedado para decenas de millones de latinoamericanos.

En el aspecto financiero también subsisten grandes limitaciones. El crédito aún es inaccesible para parte de la población y para pequeñas y medianas empresas. Asimismo, existen serios (aunque decrecientes) retrasos en el nivel de escolaridad de la población y en la cultura financiera.

En el ámbito regulatorio de los sistemas financieros se ha avanzado mucho y los resultados parecieran verse reflejados en la no ocurrencia de debacles bancarias y en la estabilidad mostrada tanto por los bancos como por bolsas regionales. Sin embargo, no debe obviarse que esta evolución ha acontecido

en medio de una de las mayores bonanzas que ha experimentado la región, a pesar de la crisis global.

Entonces, cualquier “cuantificación” de hasta donde se ha avanzado en materia de regulación; debería tomar en cuenta la coyuntura. Los avances son un hecho, pero el alcance de los mismos es una cuestión cuya respuesta es menos clara y debe ser abordada con mucha mayor cautela. No olvidar que el sector financiero constantemente se está generando nuevos productos, tendencias y actitudes que resultan complicados de atajar por reguladores.

Como ya se apuntó, es muy escasa la inversión que realiza cada país del MILA en los restantes miembros. Esta baja relación financiera requerirá de un largo tiempo para que alcance niveles significativos. Es posible que la existencia del MILA dinamice las inversiones en cartera transfronterizas, pero lo más probable es que sigan en niveles relativamente bajos durante mucho tiempo. Esta situación implica que en estos primeros años se requerirá de elevada voluntad política de las autoridades financieras y de los participantes. No sólo para que el esquema se mantenga a flote, sino para que el mismo represente nuevas, crecientes y atractivas opciones de inversión para los residentes de países miembros y del resto del mundo.

Un elemento en favor del MILA es la muy elevada correlación que existe entre las tendencias en sus bolsas. Realizando una correlación entre los índices bursátiles de referencia en las 4 bolsas se obtuvieron valores muy elevados. El menor de ellos es 0,88⁵⁸ entre los de Lima y Bogotá. El resto siempre fue superior a 0,90. En este aspecto, el Mercado Nórdico cede; a pesar de la cercanía geográfica, el grado de integración financiera y de homogenización de normas alcanzado. Nuevamente Islandia genera el coeficiente menos robusto con 0,59 respecto a Finlandia. El resto de los coeficientes superan el 0,70, pero muchos no alcanzan 0,90.

Estos resultados parecieran, en cierto modo, ser un favorable punto de partida para el MILA. Como las bolsas estarían evolucionando de modo similar, la posibilidad de fuertes desequilibrios que generen bruscos flujos transfronterizos que puedan afectar la balanza de pagos de determinado país podría ser menor. No obstante, es un tema que, en un escenario de mayor imbricación entre las bolsas y mayor integración con otros mercados, debe abordarse de un modo más profundo y con apego a las situaciones que surjan.

Consideraciones finales

El MILA es una realidad, pero precisará de esfuerzos para reforzarlo e impulsarlo, si se pretende que sea un eficaz esquema de integración financiera. Muchas de las medidas regulatorias y de otra índole que se le pretendan incorporar deben estar apegadas a la realidad latinoamericana y, en particular, a la de los países participantes. Sin embargo, el análisis de otras plataformas unificadas o fusiones de bolsas, podría ser útil a la hora de encarar la dura prueba de alcanzar una integración financiera funcional, segura, estable, que propicie el crecimiento y corrija asimetrías.

⁵⁸ Se tomaron los cierres diarios de los índices de referencia en las cuatro bolsas desde el 3 de septiembre de 2001 hasta el cierre de 2012.

En el presente trabajo se analizó el Mercado Nórdico desde la caracterización de los integrantes, su historia económica reciente y que tanto ha permitido una integración mayor entre los miembros. También se extrajeron algunos elementos positivos y otros no tanto que han sido identificados durante la gestación del Mercado Nórdico.

Los estados nórdicos presentan un nivel de desarrollo, historia de políticas económicas y ciclos económicos muy similares. La reciente política de apertura y liberalización⁵⁹ más acentuada de Islandia, en cierto modo vino a “quebrar” la armonía.

Este importante elemento, no es observable en los integrantes del MILA. Ha sido frecuente el asincronismo en los ciclos y la diversidad de políticas, aunque entre los citados países se observa una convergencia en ese sentido. Si bien el ciclo puede estar determinado por el auge de las materias primas, no puede afirmarse que este elemento también esté determinando políticas armónicas en los mismos y, menos, en la apuesta por el neoliberalismo u otras corrientes de pensamiento.

Asimismo, el grado de inversiones en cartera entre los países nórdicos es muy superior al observado en participantes del MILA, incluso desde antes de la creación del primero. En este sentido, para alcanzar una mayor imbricación entre las bolsas y los participantes en las mismas podrían no ser suficientes las fuerzas del mercado, al menos en un inicio. Políticas de promoción, intercambios de información, homogenización más allá incluso del tema financiero, unidos a la voluntad política de los gobiernos, ayudarían a la subsistencia y a la efectividad del MILA.

Otro tema que podría ser sometido a debate es el hecho que Islandia es el país del Mercado Nórdico que menor sincronismo económico tuvo con sus pares y es durante la existencia del Mercado Nórdico e, incluso, desde su afiliación en 2006, el país que menos vinculación ha alcanzado, no siendo el pequeño tamaño de su economía un elemento que justifique plenamente esa situación, como se analizó con anterioridad. Este hecho podría ser tomado en cuenta, incluso, ante una posible ampliación del MILA para avanzar en la búsqueda de instrumentos que permitan una más pronta inserción de nuevos participantes.

Un elemento que debería requerir mayor importancia en el acto de firmar acuerdos, intenciones, creación de estructuras supranacionales o de esquemas de integración es la posibilidad (inevitable) de las crisis, más aún a la luz de los acontecimientos en Europa. No debe considerarse esta idea como una propuesta de establecer medidas aplicables o inadmisibles, ni siquiera una hoja de ruta en ese sentido. Sin embargo, es importante avanzar en esta dirección, porque economías aún vulnerables como las latinoamericanas podrían precisar o valorar medidas (ante los avatares de una crisis) que afecten fuertemente a otras dentro del MILA. Asimismo, la integración de las plataformas incide en una mayor posibilidad de contagio.

La idea de alcanzar unas normas y regulaciones bursátiles cada vez más homogéneas, pareciera necesario retomarla. De esta se desprende la

⁵⁹ Recordar que con la crisis se adoptaron drásticas medidas en el sentido contrario.

importancia de proseguir los esfuerzos para a mediano ganar en armonización y, más probablemente, a muy largo plazo contar con un regulador bursátil único. Todo esto sin dejar de considerar las asimetrías.

Bibliografía

- ADB (Asian Development Bank). 2009. *Financial Crisis and Crisis Management in Sweden*, Working Papers 165, <http://www.adbi.org/working-paper/2009/11/20/3368.financial.crisis.mngt.sweden/>
- BM (Banco Mundial). 2012. *Indicators | Data*, <http://data.worldbank.org/indicator>
- BVL (Bolsa de Valores de Lima). 2013. *CARTERA DEL INDICE GENERAL BVL*, vigente a partir del 1 de JULIO de 2013, <http://www.bvl.com.pe/estadist/IndGral.htm>
- CBI (Central Bank of Iceland). 2008. *Economy of Iceland*, <http://www.cb.is/library/Skr%C3%A1arsafn/Economy-of-Iceland/EOI%20August%202008.pdf>
- CCC (Cámara de Comercio de Cantabria). 2009. *Suecia*, http://www.camaracantabria.com/euro_info_centre/ue27/suecia.pdf
- de los Ríos, Víctor. 2007. *Las fusiones y adquisiciones en México en el período reciente 1986-2005*, Revista ECONOMÍAUnam, vol. 4 núm. 12, <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam12/ECU001200404.pdf>
- Fitch Ratings. 2012. *Fitch - Complete Sovereign Rating History*, http://www.fitchratings.com/web_content/ratings/sovereign_ratings_history.xls
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 2012. *Coordinated Portfolio Investment Survey*, <http://cpis.imf.org/>
- _____. 2012a. *World Economic Outlook Database*, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>
- Heritage Foundation. 2013. *2013 Index of Economic Freedom*, Raw data, http://www.heritage.org/index/excel/2013/index2013_data.xls
- ICC (Iceland Chamber of Commerce). 2007. *The internationalization of Iceland's financial sector*, <http://faculty.london.edu/rportes/Iceland%20final.pdf>
- Karakainen, Ari y Leppänen, Jari. 2011. *Securities markets regulation in Finland*, <http://www.iflr1000.com/pdfs/directories/24/finland.pdf>
- MIE (Ministerio de Industrias de España). 2009. *Guía País: Islandia*, <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/E2E61AFD350904707270688B88AE8136.pdf>
- _____. 2012. *Guía País: Dinamarca*, <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrardocumento/?doc=4229751>
- _____. 2010a. *Guía País: Finlandia*, <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/E1340C0550B8AD51A2C7365C5C9A9AE8.pdf>
- _____. 2012. *Guía País: Suecia*, <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/781B37D7A40FE50078D0C3FE314DE85A.pdf>
- NASDAQ OMX. 2011. *Nordic exchange rules for Issuers, Members, First North, Derivatives, & Commodities, Rules & Regulations*, <http://www.nasdaqomx.com/2011/listingcenter/europe/rulesandregulations>
- TI (Transparency International). 2013. *Corruption Perceptions Index 2013*, <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/#myAnchor1>

- TWGI (Thomas White Global Investing). 2010. *Denmark: Down But Not Out*, <http://www.thomaswhite.com/pdf/denmark-country-profile-04-10.pdf>
- Vaihekoski, Mika. 1997. *The Finnish Stock Market: Recent Trends and Important Events*, *Liiketaloudellinen Aikakauskirja The Finnish Journal of Business Economics*, http://lta.hse.fi/1997/4/lta_1997_04_a8.pdf
- VP Securities (2013) Foreign shareholders - an increasingly important factor at Danish AGMs, <https://www.vp.dk/en/News/News-and-press-release/20130118-enevs-proxyvoting-article>

5

La recurrente volatilidad del movimiento de capitales hacia América Latina: experiencia reciente y perspectivas.

Dra. Mercedes García Ruiz
Investigadora del CIEI / Colaboradora del CIEM

Introducción:

Los ciclos de abundancia y escasez de capital son muy comunes en la historia económica de América Latina. Sus causas, muy heterogéneas, van desde la solidez de las políticas económicas de las naciones receptoras hasta la conducta, muchas veces irracional de los grandes inversionistas internacionales, siendo muy voluble la preeminencia entre las endógenas y exógenas, así como la duración del período.⁶⁰

En lo que va de siglo pueden distinguirse cuatro etapas en el comportamiento del ingreso de capitales en América Latina y todas asociadas a factores que tradicionalmente han sido determinantes para la afluencia y éxodo del capital y que por tanto, se erigen como variables explicativas de su volatilidad. Entre ellas: las políticas monetarias de las economías industrializadas, los precios de productos básicos en el mercado mundial, la estabilidad bancaria y financiera internacional, el desempeño macroeconómico y las perspectivas de crecimiento de las naciones latinoamericanas, la salud de los sistemas financieros domésticos y la acumulación de reservas en divisas.

Se identifica un primer trienio (2000-2002) en el que prevaleció la reticencia de los inversionistas extranjeros a realizar mayores desembolsos por el clima de incertidumbre reinante tras las sucesivas crisis que tuvieron lugar en los noventa, y donde el flujo neto mostró reiterados signos negativos y una marcada tendencia declinante. Una segunda etapa que transcurrió entre 2003 y 2007, caracterizada esencialmente por una mayor afluencia de fondos privados, gracias a la combinación de factores externos positivos y un buen desempeño macroeconómico de las economías del área, que fue interrumpida por la crisis financiera internacional del 2008.

⁶⁰ Los retrocesos en el flujo de capital privado y en general, los riesgos de inestabilidad financiera son casi impredecibles pues resultan de una compleja interacción entre la situación económica y política de los países, la acción de los gobiernos y agentes privados (inversionistas y bancos), y los factores internacionales. En el caso de los países subdesarrollados el peso de los factores ajenos domina con frecuencia el comportamiento del capital proveniente de las naciones avanzadas, que tiende a ser pro cíclico. (Calvo, 2003) (Pineda, Pérez y Titelman, 2009)

Dicho fenómeno con fuertes implicaciones en el plano económico y comercial, dio inicio a un tercer período en el que primó la restricción y fuga de capitales, la cual logra ser superada con relativa rapidez debido a la aplicación de políticas nacionales contra cíclicas y el restablecimiento de condiciones favorables en el ámbito del comercio exterior. Por último, la etapa que aún transitamos donde rige la inestabilidad de la inversión de portafolio, un comportamiento discreto del crédito bancario internacional y la reanimación de la inversión directa.

2000-2002: La “resaca” tras las crisis

En contraste con otros países subdesarrollados de Asia y Europa Central y Oriental que superaron con relativa rapidez las crisis de fines de los noventa, las economías latinoamericanas tardaron en recobrase y como resultado de ello no atrajeron montos sustanciales de capital en los primeros años del actual siglo.

Las corrientes de capital privado que ya mostraban niveles bajos desde el contagio con la crisis financiera en el Sudeste Asiático y Rusia, y que luego de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos sufrieron un fuerte revés, continuaron deprimidas viéndose así frustradas las expectativas de muchas naciones que aspiraban, tal como sucedió a principios de los noventa, captar montos superiores de financiamiento externo en una coyuntura caracterizada por una mayor liquidez y bajas tasas de interés internacionales.

A diferencia de lo que ocurría en la primera mitad de los noventa, cuando a la par de esos factores exógenos, la mayor estabilidad de las naciones latinoamericanas y sus prometedoras perspectivas en un contexto de liberalización financiera y comercial constituían un fuerte aliciente para invertir, el panorama económico a principios del decenio era muy incierto. El estancamiento del PIB unido a la desfavorable dinámica de la inversión interna, el empleo y el ingreso per cápita, certificaban el pobre desempeño económico y social de la región y justificaban el escepticismo sobre su futuro inmediato. (CEPAL, 2009)

Por ello, las economías tuvieron que ajustarse a una mayor restricción financiera fruto de una caída consecutiva de la entrada neta de capitales conjuntamente con la persistencia de importantes transferencias al exterior por concepto de pagos del servicio de deuda y remisión de utilidades de inversiones.⁶¹ Se completó así un círculo “vicioso” en virtud del cual la menor disponibilidad y el encarecimiento del financiamiento externo exacerbaban los problemas que padecían las economías y de ese modo se acentuó la desconfianza de los inversionistas y acreedores extranjeros que se tornaron más reticentes a incrementar su exposición en la región.

La aversión al riesgo por parte de los inversionistas fue tan pronunciada que ni el aliciente de las bajas tasas de retorno en los mercados desarrollados logró

⁶¹La magnitud en la que se contrajo la entrada neta en el 2002, no tenía precedentes desde 1989 y el monto del saldo negativo en la transferencia neta de recursos no se había registrado ni en los años de la crisis de deuda. (CEPAL, 2005)

promover el flujo de capitales y reducir el margen de los bonos para las economías latinoamericanas. Los coeficientes de correlación entre los márgenes de los títulos latinoamericanos y las tasas de interés norteamericanas indicaban que unos y otros evolucionaban en dirección opuesta cuando debería haber sido lo contrario, es decir, a menores tasas, menores márgenes dada la perspectiva de una disminución de los incumplimientos de pago por parte de los emisores.

Posteriormente, la reanimación de la entrada de capitales foráneos que tuvo lugar en el 2003 estuvo muy por debajo de los montos anuales contabilizados durante casi todo el decenio de los noventa cuando la región disfrutó de abundantes ingresos por la vía de préstamos bancarios, acciones, bonos e inversión directa (IED). No obstante, al comparar el ingreso neto de 20,9 miles de millones de dólares de ese año con el que se produjo en el 2002 ascendente a solo 10,5 miles de millones, la situación se torno alentadora, máxime considerando el gradual mejoramiento que experimentaron los costos del nuevo financiamiento. (CEPAL, 2005)

2003- 2007: El retorno del capital

Es a partir del 2003, al iniciarse un período de franca recuperación económica, que se observa la reanimación de las corrientes financieras externas, aunque en niveles inferiores a los que podrían preverse; de hecho en esos años el superávit en cuenta corriente desplazó al flujo de capitales como principal fuente de entrada de divisas para el conjunto de la región.⁶²

Los ingresos de capital podrían haber sido superiores, teniendo en cuenta que los mercados monetarios y de valores internacionales manifestaban una expansión significativa de la liquidez (tanto en términos absolutos como en proporción al PIB mundial) en un contexto de profundización de la integración financiera por la mayor liberalización y los avances tecnológicos, el incremento de los activos de inversionistas institucionales y de los fondos de cobertura de economías desarrolladas, las menores primas de riesgo en mercados emergentes y, en general, una mayor disposición para asumir riesgos crediticios, cambiarios y de liquidez por parte de los agentes del mercado.

Adicionalmente, las entradas de capital podrían haber sido mayores porque convergían en la región como no sucedía hacía mucho tiempo, condiciones muy atractivas para la inversión extranjera; en algunos casos comparativamente superiores a las de otros mercados emergentes. Entre ellas:

- *Elevados y sostenidos ritmos de crecimiento económico:* Luego de las crisis financieras en varios países y el contagio con crisis externas, la

62 Es importante recordar que las estadísticas regionales encubren las diferencias entre países y subregiones, que en el caso de América Latina son grandes. Por ello, muchas valoraciones que se hacen no se ajustan al realidad de todos los países; así por ejemplo naciones como Brasil y México sí experimentaron entradas cuantiosas de capital en esos años, mientras que los centroamericanos prácticamente tuvieron una participación nula en los mercados financieros internacionales y fueron las remesas su fuente principal de obtención de divisas.

región se recuperó y mantuvo tasas de crecimiento notables desde el 2003, sin grandes presiones inflacionarias y en un ambiente fiscal muy positivo. Asimismo, la reanimación de la economía mundial, impulsada sobre todo por el dinamismo de EEUU y Japón, y el auge de las economías del sudeste asiático y China, constituyeron un motor importante para el fortalecimiento del sector externo de la región. (FMI, 2007a)

- *Superávit en cuenta corriente y acumulación de reservas monetarias:* Como resultado de un notable mejoramiento de los términos de intercambio y mayores remesas familiares, muchas naciones reportaron superávit en cuenta corriente lo que les permitió acumular reservas en una cuantía impresionante. De ese modo, aunque a costa de inmovilizar sumas millonarias, se crearon condiciones para mitigar el impacto de eventuales ataques especulativos, enfrentar un vuelco drástico en la actitud de los prestamistas o simplemente resistir la volatilidad cambiaria propia del mercado financiero internacional.
- *Abandono de regímenes monetarios fijos y mayor flexibilidad cambiaria:* Confiriéndole a las principales economías de la región una mayor maniobrabilidad ante movimientos imprevistos del capital foráneo, al tiempo que les permitía potenciar su capacidad exportadora y manejar con mayor autonomía las tasas internas de interés.
- *Menores primas de riesgo:* Los diferenciales de bonos soberanos de Latinoamérica cayeron considerablemente y en muchos países se constataron niveles inferiores a los de la etapa previa a la crisis asiática de 1997. (ver Gráfico No.2)
- *Crecimiento del mercado de capitales y tasas de retorno elevadas:* En las economías más grandes de la región se produjo una expansión de los mercados de bonos y acciones impulsada en gran medida por el alza del precio de los activos financieros, lo cual incrementó el atractivo del capital accionario y propició un mejor clima de negocios.⁶³
- *Mejor perfil de la deuda externa:* Las mayores tasas de ahorro, que se tradujeron en una menor dependencia de los recursos financieros foráneos, evidenciaron una disminución de la posición pasiva neta con el exterior, tanto a través de la disminución de los pasivos externos como del incremento de las reservas internacionales. Así, la combinación de

63 El segmento del mercado corporativo regional experimentó un mayor dinamismo con el incremento de las nuevas emisiones de acciones y bonos. De un promedio anual de 4 y 155 emisiones, respectivamente, durante el trienio 2001-2003 se pasó a 8 y 200 emisiones en el periodo 2004-06. (FMI, 2007a)

mayores montos de reservas en divisas y menores obligaciones a corto plazo mejoró perceptiblemente la capacidad de pago de las economías deudoras, con lo cual disminuyó el riesgo de liquidez para la región.

- *Mejor funcionamiento de los sistemas financieros domésticos:* La mayor solidez de los sistemas financieros latinoamericanos se asociaba con el marco macroeconómico más estable que caracterizaba a las economías relativo a la inflación, cuenta corriente y desempeño fiscal.⁶⁴ Adicionalmente, se fortaleció la regulación de la actividad financiera y la supervisión en la estimación de riesgos.
- *Mayor cantidad, calidad y transparencia de la información crediticia de los acreedores:* En esos años se constató un progreso en la calidad de la información y de las instituciones encargadas de su cumplimiento. De acuerdo con datos del Banco Mundial, las centrales de información crediticia de la región presentaban un mejor índice de calidad que las de otras economías emergentes.⁶⁵

Surge entonces la interrogante: ¿Qué elementos desestimularon el movimiento del capital privado hacia la región en este periodo, haciéndolo más volátil en determinados momentos?⁶⁶ Probablemente, los inversionistas extranjeros hicieron un ajuste del rendimiento esperado en relación al riesgo que prevalecía en la región sobre la base de diversas razones:

- *Incierta sostenibilidad del crecimiento:* A los prejuicios lógicos que provoca la histórica volatilidad del crecimiento en América Latina se le adicionaban las dudas acerca de la consistencia de los ritmos de crecimiento exhibidos en esos años considerando el alto grado de dependencia de los mismos a factores cíclicos y exógenos, y no de carácter estructural. Un contexto internacional favorable, *boom* de materias primas, bajos *spreads* de deuda y relación de términos de intercambio muy positiva eran fuentes definitorias del incremento del PIB regional, por lo que una reversión de las mismas supondría un retroceso importante en el crecimiento de las economías.⁶⁷

64 La incertidumbre y fundamentos macroeconómicos frágiles limitan el crédito al sector privado debido a que estimulan el desvío de recursos hacia actividades más especulativas, que son de mayor rentabilidad pero también mucho más riesgosas.

65 Encuestas del Banco Mundial sobre los registros de crédito públicos y privados. En <http://www.doingbusiness.org>.

66 Excluyendo la inversión directa, las entradas de capital (inversión de portafolio y préstamos bancarios) fueron volátiles y bajas, tanto en términos absolutos como relativos. Inclusive para las economías más exitosas de la región, los flujos podrían haber sido superiores teniendo en cuenta la concurrencia de factores de estímulo que en ellas se suscitó.

67 Una caída fuerte y sostenida del precio de las materias primas tendría un impacto muy negativo pues las exportaciones de estos rubros representan el 15% del PIB de los 8 países más grandes de la región y el 7% de los ingresos fiscales (CEPAL, 2007).

- *Equívoca capacidad para enfrentar coyunturas externas adversas:* A pesar que eran mejores las condiciones para contrarrestar eventuales choques procedentes del exterior por la presencia de amortiguadores macroeconómicos (cuantiosas reservas en divisas, superávit fiscales, menores coeficientes de endeudamiento, etc.), la región continuaba siendo vulnerable frente a ellos. No solo por el origen mismo de sus provisiones, que también eran sensibles a cambios en la coyuntura internacional, sino además, por la fragilidad de sus estructuras financieras internas y la enorme magnitud de su deuda externa.
- *Pagos crecientes por concepto de utilidades e intereses:* La factura del rendimiento de capitales era muy elevada y originaba sistemáticas transferencias financieras al exterior de gran tamaño que presionaban las cuentas fiscales y la balanza de pagos de las naciones latinoamericanas.
- *Limitados instrumentos de cobertura:* Los mercados de derivados financieros para garantizar protección frente a fluctuaciones prolongadas de tipos de cambio y tasas de interés no presentaban un desarrollo adecuado, lo que dificultaba la gestión eficiente del riesgo por parte de empresas, instituciones financieras e inversionistas institucionales, nacionales y extranjeros, que deseen invertir. Pocas naciones, entre ellas Argentina, Brasil, México y Chile, realizaban operaciones con swaps y contratos futuros sobre divisas y tipos de cambio. (FMI, 2007b)
- *Mercados de capital poco profundos:* No obstante el crecimiento experimentado, los mercados de acciones y bonos latinoamericanos eran menos desarrollados que los del resto de mercados emergentes. Sus limitaciones se relacionaban principalmente con la insuficiente liquidez, escasa variedad de instrumentos y bajo nivel de capitalización.
- *Restringidos derechos de los acreedores:* Aunque ya se percibía un mayor respeto por los derechos de los acreedores, predominaba el criterio de que éstos no están lo suficientemente protegidos; no basta con aprobar legislaciones que los favorezcan si las mismas no se cumplen en las instancias jurídicas correspondientes. Como en la mayoría de los casos los procedimientos legales no estaban plenamente desarrollados ni existía suficiente personal calificado para ejecutarlos, los conflictos y reclamaciones podían prolongarse durante mucho tiempo e incluso no llegar a soluciones efectivas.
- *Debilidades en los sistemas financieros:* Con independencia de su mejor desempeño, los sistemas financieros nacionales presentaban fragilidades que podían exacerbarse de producirse un relajamiento excesivo del crédito. La sostenibilidad del préstamo bancario era un tema

estratégico en la región por el nefasto impacto que tuvieron, en décadas anteriores, ciclos de *boom* crediticio. (FMI, 2007b)

Era esa, en síntesis, la situación financiera de la región al estallar la crisis de hipotecas de alto riesgo (*subprime*) enEEUU que fue inicialmente catalogada por las autoridades de esa nación como un problema de carácter sectorial y estrictamente local, pero que no tardó mucho en propagarse por los estrechos vínculos que unen a los mercados crediticios del mundo. Las medidas tomadas por la Reserva Federal y otros bancos centrales de Europa y Asia, no pudieron evitar su proliferación pues al estallar la crisis se activaron canales monetarios y financieros que la extendieron más allá de las fronteras estadounidenses y el contagio internacional fue ineludible.

2008-2009: Nuevamente el contagio...

A fines del 2008 ya eran innegables los síntomas de debilidad en variables económicas, comerciales y financieras de la región y se esfumó definitivamente la esperanza de “desacople” o inmunidad respecto a la crisis financiera que se había desatado en el 2007 en el mercado hipotecario de EEUU y que ya desde septiembre del 2008 había adquirido la categoría de internacional.⁶⁸ Los efectos más negativos asociados a ella fueron:

- Aguda caída en la demanda de exportaciones de bienes y servicios, y disminución de los precios de los productos primarios.
- Reducción de los ingresos por turismo internacional y de remesas familiares.
- Caída de la entrada de capitales e incremento marcado en el costo del financiamiento externo.

En materia de comercio exterior, la región sufrió el impacto de la profunda contracción del producto y el comercio mundial que provocó la crisis. Los ingresos derivados de las ventas externas se desaceleraron al combinarse dos efectos negativos: por un lado, la disminución de los volúmenes exportables, y por el otro, el desplome de los precios de los productos básicos que erosionó la favorable evolución que venían experimentando los términos de intercambio.

En el caso del turismo, actividad extremadamente susceptible al cambio en los ingresos y las expectativas de los consumidores, las mayores afectaciones se situaron en aquellas zonas que tradicionalmente ofertan productos y servicios turísticos altamente demandados por europeos y norteamericanos, como son las islas caribeñas y los países de Centroamérica.

Por su parte y como era de esperar, el ritmo de crecimiento de las remesas familiares cayó a medida que las economías donde residen la gran mayoría de los emigrantes latinoamericanos y caribeños fueron atrapadas por la crisis y se incrementó el desempleo. Para aquellos países centroamericanos y caribeños,

⁶⁸El grado de afectación varió entre los países de acuerdo a una serie de características, entre las que se destacan: nivel de apertura a la economía mundial, grado de dependencia hacia la economía norteamericana, coeficientes de endeudamiento externo, monto de reservas en divisas, tipo de especialización del comercio exterior y el nivel de comercio intra-regional,

en los que las remesas representan un alto porcentaje del PIB, el menor flujo constituyó un duro golpe no solo para las finanzas familiares de sectores de bajos ingresos sino además, descensos significativos en el ingreso y el consumo nacional. Igualmente varias naciones sudamericanas, sufrieron pérdidas cuantiosas de remesas. (CEPAL, 2009)

Lo anterior, unido a la acentuación del déficit de la balanza de rentas, propició que la cuenta corriente arrojara en el 2008 un saldo deficitario luego de varios años de superávits continuados. Paralelamente, la mejora de las cuentas públicas comenzó a revertirse por la disminución de los ingresos fiscales y la expansión del gasto, y el resultado global del gobierno central también se convirtió en deficitario en el 2008. Así, los superávits gemelos que acompañaron a la región en el período 2006-2007 se transformaron en déficit gemelos, leves en 2008 y más acentuados en 2009, poniendo en entredicho, por un lado, la menor dependencia del financiamiento externo como una de las principales fortalezas que habían logrado los países del área, y también la capacidad de respuesta anticíclica de los gobiernos para hacer frente a la desaceleración de la demanda interna. (CEPAL, 2009) Las complicaciones en el financiamiento externo fueron, quizás, las más obvias ya que el recrudecimiento de la crisis financiera y el derrumbe de importantes bancos transnacionales durante el 2008, limitaron y encarecieron la oferta crediticia a nivel mundial para empresas y gobiernos, y en ese contexto la región no fue la excepción. Numerosas economías del área fueron víctimas de una mayor aversión al riesgo y de los ajustes de carteras por parte de prestamistas e inversionistas internacionales y vieron caer los flujos de préstamos y de inversión en portafolio a la par que eran castigadas con mayores primas en sus emisiones de deuda.⁶⁹

La declinación de los flujos accionarios estuvo ligada a la volatilidad y caída de los principales mercados bursátiles en la región, los cuales experimentaron pérdidas en las cotizaciones de importantes empresas comercializadoras de productos básicos. Se estima que el efecto bursátil de la crisis fue más agudo en la región que en las economías desarrolladas por la fragilidad que tipifica a los mercados accionarios latinoamericanos. (Pineda, Pérez y Titelman, 2009)

Del mismo modo, la entrada de otros flujos a corto plazo disminuyó, y en algunos casos también se constataron salidas cuantiosas por el menor atractivo que representó para arbitrajistas y especuladores invertir en el mercado cambiario latinoamericano ante la inestabilidad y el peligro de devaluación reinante. Adicionalmente, bancos extranjeros radicados en la región sustrajeron capital para transferir a sus casas matrices con el propósito de satisfacer la mayor demanda de liquidez en los países desarrollados.

Como sucedió en episodios de crisis anteriores, se produjo fuga de capitales pues los intermediarios financieros, empresarios y en general los ciudadanos demandaron moneda extranjera para preservar su ahorro huyendo de los

⁶⁹ Los canales financieros latinoamericanos comenzaron a afectarse con la quiebra del Lehman Brothers. Hasta ese momento, las economías emergentes continuaban en general, accediendo regularmente al mercado financiero internacional, pero a partir de entonces, se endurecieron las condiciones de financiamiento y se disparó el costo del endeudamiento externo.

activos riesgosos, entre los que se incluían títulos públicos y de corporaciones locales. Esa corrida de inversionistas (“fuga a la calidad”), además de contraer la oferta interna de capital a disposición del sector público, trajo consigo efectos colaterales negativos para la balanza de pagos y la moneda nacional que se devaluó en términos nominales. (CEPAL, 2009)

Pero los perjuicios en materia de finanzas externas no se ciñeron a los capitales tradicionalmente más volátiles (préstamos e inversión en cartera), también un flujo prioritario para la región como es la inversión extranjera directa redujo su ritmo de crecimiento e igual sucedió en el caso de los flujos oficiales, al disminuir el monto de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) asignado para naciones latinoamericanas y caribeñas de menor desarrollo.⁷⁰

La contrapartida de la reversión de los flujos financieros, y del déficit en cuenta corriente producto de la crisis, fue una significativa disminución de las reservas internacionales.⁷¹ No obstante, los volúmenes millonarios acumulados en años anteriores fueron suficientes para que, la mayoría de los países, financiaran el déficit de la balanza básica y el monto de sus vencimientos externos a corto plazo. (CEPAL, 2009)

Las tensiones financieras comenzaron a disminuir en los últimos meses del 2009 con el gradual restablecimiento de la liquidez internacional que permitió reanudar el acceso de la región a los mercados de capital. A medida que la percepción de riesgo se reducía, se restauraban las colocaciones de bonos soberanos y corporativos, y también se recuperaban los índices bursátiles con el aumento de los valores accionarios.

Igualmente, los logros alcanzados en materia de fundamentos macroeconómicos durante los años de bonanza, y las políticas económicas aplicadas frente a la crisis, hicieron posible que la mayoría de los países de la región enfrentaran mejor su impacto y restablecieran con relativa rapidez sus indicadores de vulnerabilidad financiera. A diferencia de las crisis ocurridas en la segunda mitad de los años noventa y de la que protagonizó Argentina en el 2001, la más reciente sorprendió a la región en una coyuntura positiva y sobre todo, de mayor solidez financiera.

En la década de los noventa, las naciones latinoamericanas que experimentaron fuertes turbulencias bancarias y monetarias se caracterizaban al estallar éstas, por grandes desequilibrios fiscales y/o cambiarios, un alto grado de endeudamiento externo, elevados déficit en cuenta corriente, escasas reservas internacionales, expansión desmedida del crédito interno y fuertes entradas de capital con un alto componente de flujos a corto plazo e inversión en cartera con fines puramente especulativos; todo ello como resultado de procesos de liberalización ejecutados bajo los cánones del Consenso de Washington.

⁷⁰ Aunque las entradas de inversión extranjera directa aumentaron en el 2008, su tasa de crecimiento del 13% quedó muy por debajo del 52% registrado en el 2007. (CEPAL, 2009)

⁷¹ Hasta el primer cuatrimestre del 2009 las reservas internacionales se redujeron en aproximadamente 50.000 millones de dólares, cifra equivalente al 10% del máximo histórico alcanzado el año anterior. (CEPAL, 2009)

Dichas condiciones, situaban a los países en una posición vulnerable ante los súbitos cambios del flujo de capital foráneo y además, retroalimentaban los mismos por la desconfianza que despertaban en acreedores e inversionistas extranjeros. Adicionalmente, les restaban a las autoridades nacionales la capacidad de maniobrar para enfrentar las crisis, de ahí la necesidad del “rescate” por parte de gobiernos acreedores y organismos internacionales, como el Banco Mundial y el FMI, y el acatamiento (previo y posterior) de sus exigencias colaterales.

En contraste, como antes se señaló, al producirse en el 2008 el cambio en las circunstancias financieras por la caída de las exportaciones y del flujo de capitales, la región exhibía indicadores favorables: mejor composición del endeudamiento externo (monetaria y en plazos), voluminosas reservas en divisas, ingresos fiscales crecientes, mayores opciones de financiamiento interno en los mercados de capital domésticos y mejores niveles de solvencia y liquidez en el sistema bancario. En términos de políticas macro también se constataba un clima más sano referido al control de la inflación, la adopción de regímenes cambiarios más flexibles y la sostenibilidad de la deuda. Todo lo cual hizo menos vulnerable a la región ante la crisis y permitió la aplicación de políticas contracíclicas.

Las medidas anunciadas e implementadas a partir de ese año fueron muy diversas en correspondencia con las particularidades de las economías, el alcance de la crisis y la capacidad de los gobiernos de ejecutarlas de acuerdo a los instrumentos y recursos disponibles. A continuación, un breve resumen de las medidas de carácter monetario, financiero y fiscal que fueron tomadas: (CEPAL, 2010)

- *Política monetaria y financiera*
 - Flexibilización de las condiciones de liquidez
 - Disminución de las tasas de referencia
 - Expansión de la cantidad de dinero
 - Aumento de la oferta de crédito a través de la banca pública
 - *Política fiscal*
 - Rebajas y beneficios relativos al impuesto a la renta de personas y empresas.
 - Ventajas impositivas temporarias para algunos sectores
 - Aumento del gasto corriente (transferencias a los sectores más vulnerables)
- Incremento de la inversión pública

Sobre esas bases, a inicios del 2010, la mayoría de las naciones latinoamericanas se había recuperado del impacto de la crisis, y al igual que otras de Asia, restablecían su participación en el comercio y las finanzas internacionales. Tal hecho contrastaba fuertemente con la lenta recuperación de la economía norteamericana y el profundo estancamiento en el que comenzaron a caer varias naciones europeas.

2010-¿x?: Inestabilidad e incertidumbre frente a la crisis de deuda soberana y la fragilidad de la banca internacional.

La declaración de moratoria del gobierno griego en el 2010 y su posterior “rescate” marcó el inicio de una crisis de deuda soberana que ha socavado los puntales de la Unión Monetaria Europea (UEM). A Grecia le siguió Irlanda, luego Portugal, Bélgica, España, Italia y Chipre, y si no se ha producido el derrumbe del esquema integracionista ha sido por la intervención directa de la denominada troika: la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional (FMI) que, con cuantiosos recursos monetarios, ha socorrido a gobiernos y entidades financieras situados al borde del colapso.

El paulatino deterioro de las finanzas públicas en la eurozona erosionó la solvencia de entidades financieras nacionales cuyos balances aún eran frágiles luego de la crisis económica y financiera que había azotado a la economía mundial apenas el año anterior; a los problemas de liquidez del mercado crediticio se le adicionaron el derrumbe de numerosos activos inmobiliarios y la contracción acelerada de los presupuestos en varias naciones, tanto por la aguda disminución de los ingresos fiscales como por los mayores gastos del servicio de la deuda.⁷² La inevitable caída del ritmo de crecimiento económico desgastó aun más la calidad de los activos bancarios, lo que condujo a una mayor contracción del crédito y sucesivamente, a la recesión económica.⁷³ (Ontiveros, 2010)

Paralelamente, el sector bancario del resto de las economías industrializadas siguió padeciendo importantes debilidades que atentan contra la eficiencia del proceso de intermediación financiera y la reanimación del crédito para el consumo y la inversión. Entre los problemas más significativos se ubican: niveles de apalancamiento aún elevados, alto grado de exposición ante títulos públicos muy depreciados e instrumentos derivados muy volátiles, y dificultades en la recuperación de activos asociados a la actividad empresarial.

En esas circunstancias se produjo un incremento paulatino de la percepción del riesgo, deterioro de los beneficios y caída del precio de las acciones

⁷² La banca europea soporta un gran desgaste de su solvencia producto del negativo entorno macroeconómico de la zona y la degradación de la capacidad de pago de los gobiernos. El impacto de las crisis soberanas llega a estas instituciones por diferentes vías: disminución del precio de activos sensibles al crecimiento, depreciación de los colaterales para obtener recursos en mercados mayoristas y el Banco Central, peores calificaciones crediticias y endurecimiento del costo de financiamiento, y como elemento esencial, pérdidas directas en las carteras de préstamos y bonos públicos que representan un alto porcentaje de sus negocios.

⁷³ En 2009, 30 de los 34 países de la OCDE entraron en recesión (incluido EEUU), representando un 93% de su PIB. En el 2012, solo 12 estaban en recesión y todos eran de la Unión Europea. (Bankia, 2012).

institucionales y por ende, creció la desconfianza de inversionistas, prestamistas y público en general respecto a la estabilidad del sector bancario. Tal situación no ha sido contrarrestada a pesar de los esfuerzos realizados por los gobiernos para apuntalar a entidades con problemas e imprimir confianza en los agentes económicos.⁷⁴

Si a los problemas antes señalados se le adiciona la paulatina introducción de estándares internacionales de capitalización bancaria que favorecen la reorientación de las carteras hacia activos más seguros, las posibilidades de una expansión crediticia como la que requieren muchas economías industrializadas, se verán muy reducidas. De hecho, ya desde la crisis en el 2008, los índices de adecuación del capital bancario mejoraron en casi todas las regiones (emergentes y desarrolladas); e incluso en importantes naciones se superaron los mínimos exigidos por los acuerdos de Basilea, y ello debido fundamentalmente a que los bancos prestaron menos y fueron más selectivos con sus clientes.⁷⁵

Para completar el panorama de inestabilidad y tensión de los mercados financieros hay que añadir la inseguridad acerca de las perspectivas fiscales y el tope de la deuda federal en Estados Unidos, la acusada volatilidad de los mercados bursátiles y de divisas, y la inercia reinante respecto a una reforma de la arquitectura financiera internacional tras las infructuosas reuniones del G20.⁷⁶

En ese contexto y respondiendo a sus instintos naturales, el capital ha buscado nuevas oportunidades de altos rendimientos y se desplazó hacia las economías emergentes cuya participación en las corrientes financieras internacionales aumentó significativamente en los últimos años por sus favorables perspectivas de crecimiento, solidez en los fundamentos macro y grandes reservas monetarias.

Ya desde el 2010 fue evidente lo atractivas que resultaban esas naciones para el capital internacional, en contraste con las economías desarrolladas caracterizadas por bajas tasas de interés y fuertes desequilibrios financieros. Así, no pocos países de Asia y Latinoamérica que pudieron superar la crisis del

⁷⁴ La gestión de gobiernos y organismos internacionales para infundir confianza en los inversionistas no ha sido suficiente y predomina un clima de incertidumbre entre los agentes económicos y financieros. Indicadores representativos de la misma son la elevación de los diferenciales interbancarios y de las primas de los CDS para bancos, principalmente en la zona euro.

⁷⁵ Hay que destacar que la reforma contenida en “Basilea III” surgida con la intención de prevenir crisis bancarias y evitar la necesidad de rescates, supone que en un futuro cercano, los bancos más que tripliquen el capital de alta calidad que mantienen como reserva (desde un 2% actual hasta un 7%), lo que puede significar miles de millones de capital inmovilizado en los próximos años.

⁷⁶ En varios momentos la situación se ha tornado muy insegura y el nerviosismo dominó al mercado monetario y bursátil por el temor a que EEUU se precipitara a lo que se llamó “abismo fiscal” y alcanzará el tope de la deuda pública. Las malas relaciones entre el presidente Obama y los republicanos en el Congreso generaron serias dudas acerca del éxito en las negociaciones que se realizaron para llegar a un acuerdo fiscal y renovar el límite de la deuda, condiciones ineludibles para hacer más sostenibles las finanzas públicas y consolidar la confianza de inversores, empresas y consumidores en la nación nortea.

2008 con relativa rapidez por contar con una mejor base fiscal y financiera, virrieron la salida de capitales con cuantiosas entradas. Las estadísticas indican que los flujos de capital procedentes de EEUU hacia los mercados emergentes aumentaron de 300.000 millones de dólares anualizados en 2006–07 a una cifra estimada de 550.000 millones de dólares en 2010, mientras que los flujos hacia las economías avanzadas se redujeron de 900.000 millones de dólares en 2006–07 a 600.000 millones de dólares en 2010.⁷⁷(Zhu, 2011)

La región más favorecida ha sido la de Asia Este y Pacífico, con China al frente como principal receptora de capitales; y en segundo lugar se ubicó América Latina y Caribe, destacándose Argentina, Brasil y México que en el 2010 se ubicaron entre las 10 países de mayor ingreso de capitales del mundo subdesarrollado. (FMI, 2012) En el 2010 la región mostró una notoria recuperación que se tradujo en un rápido dinamismo del consumo, incremento del crédito al sector privado, mayores salarios, empleo e ingresos, fortalecimiento de su posición externa y una mayor acumulación de reservas monetarias en divisas. (CEPAL, 2012a). En esas circunstancias el acceso al mercado de capitales fue más expedito, incrementándose tanto la inversión directa como la de portafolio, esta última por la vía de emisión de títulos soberanos y corporativos en los mercados europeos y estadounidenses.⁷⁸

Sin embargo, los negativos sucesos que se desencadenaron en la UEM y la inestabilidad prevaleciente en los mercados monetarios y de capital a nivel global, no tardaron en pasar factura a la región y a partir del 2011 se inicia nuevamente un ciclo de “arritmia” en varios de sus indicadores económicos fundamentales y también del flujo de capitales, esencialmente de corto plazo, que hacia ella se moviliza.⁷⁹

Conjuntamente con la moderación del crecimiento y el deterioro del sector externo, en el 2011 se produjo un alza progresiva de las primas de riesgo soberano y disminución de los ingresos de capital principalmente en las economías más integradas a los mercados financieros internacionales, las cuales comenzaron a experimentar depreciaciones monetarias y para frenarla, disminución de reservas.⁸⁰

⁷⁷ Las economías emergentes tienen una participación cada vez más activa en las finanzas internacionales como poseedoras de voluminosas reservas monetarias, gestoras de millonarios fondos de inversión, suministradoras de financiamiento para el comercio y acreedoras de las economías desarrolladas. El caso más destacado es el de China cuyas reservas en divisas constituyen un altísimo porcentaje del total mundial, y es propietaria de la mayor parte de los activos gestionados por los fondos soberanos de inversión, todo ello gracias a sus cuantiosos superávits comerciales y en cuenta corriente.

⁷⁸ Las inversiones a corto plazo en América Latina por diferenciales de tasas de interés respecto a Estados Unidos y Europa, le imprimieron un notable auge a los mercados de valores latinoamericanos en años recientes. Según el FMI, la cifra de capital a corto plazo en el 2011 se cuadruplicó respecto al 2001 y sumó 844,867 millones de dólares concentrados en Brasil y México, Chile y Colombia. (Ugarteche, 2013)

⁷⁹ Ya la obtención de préstamos bancarios se hacía cada vez más difícil teniendo en cuenta que los prestamistas más importantes se concentran en las economías desarrolladas.

⁸⁰ Las economías más integradas, entre las que se ubican Brasil y México habían sufrido anteriormente fuertes presiones a la apreciación cambiaria producto de cuantiosas entradas de capital a corto plazo tras la recuperación del impacto de la crisis. (CEPAL, 2012b)

Al siguiente año el panorama mejoró y, haciendo gala de sus fortalezas macro, la región resistió mejor los choques externos y experimentó un fuerte incremento de la inversión directa especialmente en los sectores de materias primas, finanzas y comercio minorista, que compensó la inestabilidad de los flujos de cartera.⁸¹ (FMI, 2013). Igualmente, se vio favorecida con el incremento de sus exportaciones gracias a la trayectoria positiva de la demanda de sus principales socios comerciales, EEUU y China, y por ser la zona de menor dependencia de la Unión Europea como destino de sus productos. (CEPAL, 2012c)

En el 2013 la volatilidad del capital continuó siendo significativa y la caída de la inversión en cartera en términos brutos durante los primeros meses fue notoria, en gran medida asociada al aumento de las tasa de interés a largo plazo en EEUU. Lógicamente, el reajuste de precios afectó los tipos de cambio, los diferenciales soberanos, el rendimiento de los bonos locales y los mercados accionarios (FMI, 2013) La incertidumbre y, con ésta, la volatilidad descansaron básicamente en el temor a una sostenida reversión de la política monetaria en EEUU que, con su sesgo expansivo, ha sido en los últimos años fuente de liquidez extraordinaria para la región a través de los circuitos de corto plazo, y también un puntal importante para el fortalecimiento de las monedas en las mayores economías del área.⁸²

El giro hacia políticas más restrictivas en los países desarrollados, no solo en EEUU, y adicionalmente, una eventual caída de los precios de muchas materias primas en el mediano y largo plazo, amenazan con poner de manifiesto vulnerabilidades esenciales del modelo de crecimiento de la región como son las bajas tasas de inversión y un modelo de gasto a crédito apoyado en el auge del precio de productos básicos.⁸³

De materializarse esos riesgos, las economías latinoamericanas (al igual que otras emergentes), padecerán salidas de capital incontrolables cuyos costos serán contrarrestados en un primer momento con el suministro de divisas por parte de las autoridades monetarias nacionales. Pero, considerando lo efímero que puede ser el impacto de este tipo de intervención en la confianza de inversionistas especulativos, las naciones tendrán que priorizar el resguardo de los fundamentos económicos básicos y ser consecuente con las políticas monetarias y fiscales pues solo así conseguirán atraer flujos más estables y fomentar la demanda interna, y, de ese modo, disminuir la vulnerabilidad ante el impredecible movimiento del capital internacional.

⁸¹ La menor vulnerabilidad descansó en la continuidad de políticas de tipo cambio flotante, los decrecientes coeficientes de endeudamiento externo y el alto nivel de reservas internacionales.

⁸² El peligro de que incrementen los rendimientos de los bonos del Tesoro por el mayor riesgo soberano de esa nación se acrecienta a la par de las complicaciones que enfrenta el ejecutivo para ampliar la capacidad de endeudamiento y la consolidación fiscal.

⁸³ Preocupa especialmente la magnitud de la desaceleración del crecimiento en China por las afectaciones que traería para los exportadores de materias primas de América del Sur.

Consideraciones finales

El análisis de lo acontecido en todos estos años ratifica, una vez más, como a medida que se profundiza la integración internacional de las economías latinoamericanas se intensifica la relación entre su desempeño agregado y las condiciones externas a las que se enfrenta; y corrobora, en particular, que el proceso de liberalización financiera y de apertura de la cuenta capital que tuvo lugar en la región desde fines de los ochenta es causa esencial de su mayor sensibilidad ante los *shocks* financieros mundiales.

Asimismo, la evidencia empírica reciente acredita que si bien el fortalecimiento de los fundamentos macroeconómicos permite mitigar la transmisión de los choques financieros a la economía real y aminorar la fuga de capitales, la volatilidad de éstos resulta inevitable en un mundo donde priman graves desequilibrios de ahorro-inversión, información asimétrica, desregulación financiera y prácticas especulativas incontrolables. Por ello, a pesar del favorable desenvolvimiento en el plano externo y fiscal que ostentó la región durante la última década, los estallidos de volatilidad de los flujos de capital se hicieron más frecuentes.

La inestabilidad del movimiento financiero en los últimos años ha respondido más a factores ajenos a la región que a los errores o éxitos de política económica de las naciones que la integran, y en el futuro cercano tal situación no variará. Tres riesgos fundamentales de origen exógeno atentan contra la región y su capacidad para atraer capitales: un cambio en la política monetaria de Estados Unidos; la caída de los precios de las materias primas y combustibles, y la desaceleración del crecimiento de la economía mundial que no logra superar definitivamente la crisis financiera que estalló en el 2008.

Alto endeudamiento público y privado, grandes déficits fiscales, fuerte restricción crediticia, severas políticas de austeridad y elevado desempleo, continúan siendo rasgos invariables de la fisonomía europea y motivos para una mayor desconfianza sobre su futuro. Las medidas de apoyo monetario y de liquidez que las autoridades han ejecutado permitieron ganar tiempo, pero no resolver los problemas fundamentales que tributan a la inestabilidad que impera en los mercados financieros donde los riesgos siguen una escalada ascendente.

La situación de los mercados emergentes, otro eslabón importante del horizonte financiero mundial, también es incierta. Aún cuando el nivel de vulnerabilidad de éstos es heterogéneo y que países de importancia estratégica para la economía mundial, como son China, Brasil y la India, están en condiciones de resistir choques financieros y comerciales sin grandes dificultades, no puede subestimarse el impacto que tendría para la estabilidad financiera mundial un deterioro de la "salud" de este grupo de naciones. De ahí la importancia de frenar sus crecientes desequilibrios bancarios y monetarios, y de aplicar medidas preventivas que refuercen su capacidad para enfrentar un eventual deterioro de las economías desarrolladas y continuar siendo el motor impulsor de la demanda internacional.

Bibliografía

- Bankia (2012). Boletín renta variable, julio. Madrid.
- Calvo, G. (2003). Explaining Sudden Stops, Growth Collapse and Balance of Payment Crises: The Case of Distortionary Output Taxes”, IMF Staff Papers, vol.50, Special Issue, 2003.
- CEPAL (2005), (2012b). Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- _____ (2007), (2012c). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile
- _____ (2009), (2010), (2012a). Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- FMI (2007a). International Financial Statistics. Washington DC.
- _____ (2007b). Perspectivas Económicas. Las Américas. Washington DC.
- _____ (2012). Global Development Finance. External Debt of Developing Countries. Washington DC.
- _____ (2013). Regional Economic Outlook, Update, octubre 2013. Washington DC.
- Ontiveros, Emilio (2010). Paisaje después de la batalla: singularidad y consecuencias de la crisis financiera global. En: Pensamiento Iberoamericano No. 6.
- Pineda, Pérez E. y Titelman D. (2009): The current financial crisis: Old wine in new goatskins or is this time different for Latin America?. NBER Working Paper, marzo 2009
- Ugarteche, O y Carranco, L. (2012). Flujos de capital a corto plazo: Una aproximación. Servicio Informativo "Alai-amlatina". Febrero, 2013.
- Zhu, M. (2011). Desafíos emergentes. Revista Finanzas y Desarrollo, junio 2011.

6

Breve análisis sobre la política monetaria y el papel de las instituciones financieras en América Latina.

Lic. Lourdes Sánchez Oramas
Investigadora del CIEM

Introducción

Uno de los temas más susceptibles a la crítica y descalificación por parte de las ideas dominantes se relaciona con la tendencia en la cual algunas de las mentes más brillantes de nuestro continente, intentan construir un pensamiento económico latinoamericano en temas de moneda, tipo de cambio, tasa de interés, crédito, bancos, financiamiento, finanzas, etc., elementos todos relacionados con el papel y la eficacia de la política monetaria, y es que esa susceptibilidad existe porque, precisamente en estos temas, es donde dominan las ideas teóricas más ortodoxas y dejan su impronta en la mayoría de los análisis, desde los relativos a la deuda externa hasta aquellos relacionados con el gasto público y el equilibrio fiscal.

No resulta secreto que conceptos como: déficit cero, superávit presupuestario, finanzas públicas sanas, política monetaria prudente, estabilidad de precios a toda costa, tipo de cambio realista, etc., se repiten hasta el cansancio. Cualquier idea que se distancie, aunque sea tan sólo un poco, de esta doctrina de salud macroeconómica es inmediatamente descalificada y borrada con el argumento de la globalización y la estabilidad para atraer capitales externos. Además, estos son los temas más sensibles a la estructura de dominación actual, en donde los mega conglomerados financieros ocupan el primer sitio en la definición de las estrategias y políticas de los estados nacionales, tanto en el mundo desarrollado como en muchos de los países subdesarrollados a través del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

Las decisiones más importantes sobre la política monetaria y financiera son tomadas por el FMI y los grupos de acreedores, cerrando las puertas a su vez a toda clase de políticas anticíclicas y de desarrollo. En los últimos años ha cambiado significativamente la composición institucional de los mercados mundiales. La apertura y desregulación presente a nivel internacional, así como el enorme volumen de activos financieros que se encuentran en manos privadas están limitando la acción de un buen número de autoridades financieras y gobiernos nacionales, erigiéndose generadoras de sucesivas crisis financieras y bancarias. El mundo entero, casi sin fronteras económicas, se ha convertido en una gran arena, donde gladiadores expertos y funestos (entidades mega conglomeradas), hacen frente a estados nacionales muchas veces incapaces, complacientes o cómplices.

Por su parte, América Latina ha sido desde hace más de treinta años el laboratorio por excelencia (dada su condición geográfica) para la ejecución de

las políticas económicas y cambios institucionales ideados desde Washington, acomodados al juego de intereses, diversos e incluso contradictorios, prevalecientes entre acreedores, autoridades financieras y empresarios de algunos países desarrollados con negocios en expansión transnacional.

En este trabajo se efectúa un breve recuento de las principales características de la política monetaria en nuestro continente, así como la expansión de consorcios financieros extranjeros y principales tendencias actuales en el régimen de crédito y cambio institucional bajo los esquemas de reforma del BM. Posteriormente, se hace un análisis de las principales lecciones para América Latina de la actual ruptura de las estructuras financieras en la región.

Algunos elementos de la economía latinoamericana en 2013.

El crecimiento del PIB real en América Latina y el Caribe (ALC) se moderó a cerca de 3 % en 2013 (CEPAL, 2013), lo que sitúa a la región en una posición relativamente similar con respecto al año 2012. La desaceleración fue particularmente pronunciada en algunas de las economías más grandes de la región. Por ejemplo, en Brasil, la inversión privada disminuyó abruptamente en el primer tramo de 2013, debido en parte a la débil confianza empresarial y a la incertidumbre en torno a las políticas, aunque recientemente se está recuperando. En Argentina, los controles generalizados sobre las operaciones cambiarias y las importaciones influyeron negativamente en la confianza y en el nivel de actividad. En el resto de América Latina se mantuvo un fuerte crecimiento, en la mayoría de los casos gracias a una demanda interna firme que contribuyó a contrarrestar en cierta medida la desaceleración de las exportaciones (CEPAL, 2013).

A su vez, en gran parte de la región del Caribe el crecimiento siguió siendo limitado por los altos niveles de deuda y la escasa actividad turística. Los mercados financieros de la región se han recuperado respecto de los niveles bajos registrados a mediados de 2012 a medida que las políticas adoptadas en las economías avanzadas contribuyeron a fortalecer la confianza de los inversionistas. La fuerte afluencia de inversiones de cartera a la región contribuyó a reducir aún más los spreads soberanos y ejerció una presión alcista sobre las monedas nacionales.

Los emisores soberanos y corporativos, incluidos aquellos que anteriormente tenían un acceso limitado a los mercados internacionales, han logrado colocar bonos a tasas históricamente bajas. Mientras tanto, en algunos países la relación precio-utilidad de las acciones ha vuelto a aumentar por encima de los promedios históricos.

Hacia el futuro, se espera que las condiciones financieras mundiales logren una cierta estabilidad en el corto plazo, y se proyecta que los precios de las materias primas se mantengan en niveles relativamente altos. Conforme al escenario base del FMI, se proyecta que el crecimiento de América Latina se fortalezca y alcance un crecimiento de alrededor del 3,5% en 2014, afianzándose el nivel de actividad en Brasil. En el Caribe, el crecimiento

también tenderá a recobrar cierto impulso, en línea con el repunte gradual que se proyecta para la demanda externa (CEPAL, 2013).

Aunque siempre existirá a escala internacional una notable incertidumbre. En Europa persiste el riesgo de que la fatiga del ajuste frene la implementación de las medidas de política económica comprometidas. Hasta ahora, el desapalancamiento de los bancos europeos ha tenido efectos limitados en los mercados de crédito de la región, pero hasta que no se complete el saneamiento de los balances bancarios de Europa, el avance del desapalancamiento sigue representando un riesgo.

En Estados Unidos, los riesgos a corto plazo se han equilibrado, pero el crecimiento se verá afectado hacia fines de 2013 y posteriormente si no se reemplazan los recortes automáticos del gasto fiscal (el llamado “secuestro del gasto”) antes de que comience el próximo ejercicio fiscal en octubre por medidas que difieran el ajuste fiscal (BM, 2013).

Un crecimiento menor de Estados Unidos tendría un impacto negativo en la región, particularmente en México y América Central, que son los más vinculados a Estados Unidos a través del comercio y las remesas. La balanza de riesgos a mediano plazo se mantiene inclinada a la baja. El riesgo clave es que cambie la dirección de los vientos a favor generados por las condiciones de financiamiento benignas y los altos precios de las materias primas que prevalecieron desde 2010. La región se vería particularmente afectada si una desaceleración económica abrupta en China u otras economías importantes desencadenara una caída de los precios de las materias primas (CEPAL, 2013).

Según simulaciones de escenarios de riesgo, una disminución sincronizada de 10% en la inversión de los cuatro mayores mercados emergentes (el grupo BRIC), causaría una caída del crecimiento de América Latina de alrededor de 1 punto porcentual respecto del escenario base (BM, FMI, 2013). El crecimiento podría llegar a ser hasta 2 puntos porcentuales menor si al shock de inversión se sumara una salida de capitales. Otro riesgo es que las principales economías avanzadas no afronten los desafíos fiscales a mediano plazo y esto cause un fuerte aumento de las primas de riesgo soberano y corporativo, con un impacto negativo en el crecimiento mundial.

A nivel interno, en algunos países de América Latina se ha incrementado el riesgo de un deterioro de los balances externos y financieros. Los saldos en cuenta corriente se han debilitado en los últimos años, y los precios de los activos están en alza. El crecimiento del crédito se ha moderado, pero sigue siendo alto en varios países. Aunque la estabilidad financiera no representa un motivo de preocupación inmediata, las políticas económicas deben concentrarse en mitigar las posibles vulnerabilidades de los balances (CEPAL, 2013).

Características de la política monetaria en América Latina y el Caribe

Si bien en los últimos dos años el comportamiento de las tasas de referencia de la política monetaria en América Latina y el Caribe se podría caracterizar como

estable, recientemente se han registrado variaciones que reflejan los dilemas que enfrentan las autoridades de los países de la región.

La creciente incertidumbre generada por los efectos que han tenido sobre los flujos financieros internacionales los anuncios en materia monetaria realizados en las economías desarrolladas, en especial en Estados Unidos y los temores ante una eventual caída de la actividad económica como resultado del lento crecimiento de la demanda externa, junto con las crecientes presiones inflacionarias que han experimentado algunas economías de la región, constituyen el centro de atención de las autoridades en los últimos cinco años.

La prioridad de cada uno de estos temas para los gestores de política ha sido cambiante y ha dependido de aspectos específicos de cada economía y, por tanto, condiciona el manejo de las tasas de política y de otros instrumentos de política monetaria y cambiaria en la región. Como consecuencia, en algunos países se ha seguido una política más restrictiva (Brasil, Guatemala y Uruguay), en contraste con una política monetaria de mayor estímulo en otros (Colombia, Costa Rica, Guyana, México y República Dominicana), aunque existe un número mayor de países en que no ha cambiado significativamente la orientación de la política monetaria (CEPAL, 2013).

En Uruguay, donde el principal reto que han enfrentado recientemente las autoridades monetarias ha sido evitar la exacerbación de los brotes inflacionarios, la tasa de cambio aplicada por la política monetaria aumentó en forma sostenida desde 2012, y a comienzos del presente año registró un nuevo incremento. Por otra parte, en Brasil y Guatemala durante el primer semestre de 2013 las autoridades decidieron cambiar la orientación de la política. Luego de mantener en 2012 una política de reducción de tasas, tendiente a estimular la demanda agregada, los bancos centrales de ambos países aumentaron las tasas de referencia. Este cambio de orientación podría ser reflejo de crecientes preocupaciones por las presiones inflacionarias y en el caso brasileño podría expresar al mismo tiempo una mayor disposición de las autoridades a atraer capitales foráneos en un contexto en que los niveles de liquidez internacional pueden tender a disminuir en el futuro cercano (CEPAL, 2013).

En lo que se refiere a la dinámica de la base monetaria, el ritmo de crecimiento muestra un comportamiento diferenciado. Mientras en economías como la de Argentina, Perú y Venezuela se ha acelerado el crecimiento de la base, en Brasil y Chile se observa una desaceleración. En las Bahamas se registra también una desaceleración, y durante el primer trimestre del año solo se desacelera el ritmo de crecimiento del agregado monetario M1 en las economías centroamericanas. Como ocurre en el caso de la base monetaria, Argentina y Venezuela son las economías en que se registra el mayor crecimiento anualizado del M1, con tasas medias superiores al 30% en el primer caso y superiores al 60% en el segundo.

Dentro de las principales características de la política monetaria de la región se encuentra que (CEPAL, 2013):

1. Ha predominado la desaceleración del crédito.

Durante el primer semestre de 2013, el crédito interno de algunas economías de la región como el Brasil y Chile, y en menor medida Colombia y el Perú, ha exhibido una notoria desaceleración respecto de 2012. Una situación similar se ha producido en el resto de América del Sur, donde el crédito interno mostró una desaceleración, salvo en los casos de Bolivia y Venezuela. En contraste, en Nicaragua y Panamá se registró una aceleración del crecimiento del crédito interno en los primeros meses de 2013. En el Caribe, los últimos datos disponibles indican que el crédito interno se ha recuperado, con la excepción de las economías de Antigua y Barbuda y Saint Kitts y Nevis, donde se ha contraído desde mediados de 2011, y de las Bahamas, Belice y Trinidad y Tobago, donde su crecimiento se desaceleró, llegando a tasas negativas en el primer trimestre de 2013.

2. Los tipos de cambio han estado sujetos a presiones externas

Las circunstancias económicas y sociales prevalecientes en muchas economías desarrolladas y los consecuentes esfuerzos de las autoridades económicas para mejorar la situación condicionaron en forma importante el desempeño de las monedas de la región en 2012 y el primer semestre de 2013. Se ha observado que las monedas de aquellas economías de la región que exhiben un mayor grado de integración a los mercados financieros (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú), han sido afectadas durante distintos eventos que han tenido lugar en los mercados financieros internacionales. Se puede apreciar como la elevada incertidumbre internacional que se produjo en torno a la crisis europea, en particular el caso de Grecia, y las expectativas entre los inversores de contagio a otros países, en el primer trimestre de 2012, contribuyó a la depreciación, en mayor o menor medida, de las monedas de la región.

Una vez anunciado el canje de la deuda griega, las perspectivas favorables de crecimiento de las economías de América Latina y el Caribe y la preocupante situación europea se tradujeron en una mejora del riesgo relativo de las economías de la región, que en un ambiente de abundante liquidez internacional estimuló la entrada de capitales y permitió una apreciación de las monedas de Chile, México y el Perú durante el tercer trimestre de 2012. No obstante, el peso colombiano y, en mayor medida, el real brasileño mostraron una dinámica diferente y, en lugar de apreciarse, registraron cierta depreciación. Este comportamiento fue motivado, entre otros factores, por los anuncios en ambos países de medidas para evitar la apreciación cambiaria, que al menos temporalmente fueron exitosas.

Luego del anuncio de medidas de relajación cuantitativa (Quantitative Easing, QE3), en septiembre de 2012, y hasta mediados del primer trimestre de 2013 los factores que indujeron a la apreciación del peso chileno, el peso mexicano y el sol peruano se acentuaron y provocaron que el peso colombiano y el real brasileño siguieran también una tendencia de apreciación. Anuncios recientes de la Reserva Federal de Estados Unidos, sobre una reducción de sus compras de activos, apuntan a una reducción paulatina de la liquidez a futuro, al tiempo que se registraron mayores indicios de desaceleración en la

economía china, lo que deterioró las perspectivas de ulteriores aumentos de precios de los productos básicos. Estos elementos redundaron en la depreciación de los tipos de cambio nominales de Brasil, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y México durante los meses de mayo y junio de 2013.

En otros países, el movimiento cambiario obedeció principalmente a factores internos. En Argentina, el tipo de cambio nominal se depreció durante todo el período de 2012 a 2013, en un marco de elevada inflación y rápido crecimiento de los agregados monetarios, lo que se tradujo en una amplia brecha entre el tipo de cambio oficial y el paralelo durante todo el período. En la República Bolivariana de Venezuela, tras mantenerse constante durante 2012, el tipo de cambio para las divisas obtenidas a través de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) se devaluó un 46,5% en febrero de 2013, en tanto que se eliminó el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME). En Jamaica, el dólar jamaicano se depreció en promedio un 11,2% durante los primeros seis meses del año, en un contexto de problemas fiscales y de balanza de pagos.

En Paraguay y el Uruguay, las monedas registraron un comportamiento similar al descrito en el caso de las economías más integradas financieramente, que se podría calificar como volátil. Sin embargo, aspectos específicos, como la evolución de las exportaciones agrícolas en el Paraguay y de las entradas de capitales argentinos en Uruguay, también condicionaron la dinámica cambiaria en el período que se analiza.

El tipo de cambio real efectivo extra regional de América Latina y el Caribe se apreció como promedio un 2,7% en 2012 con respecto a 2011. La apreciación fue mayor en América del Sur (3,5%) que en el resto de la región, sobre todo por influencia de la apreciación real efectiva que se produjo en Venezuela, debido a su elevada inflación y al tipo de cambio fijo. Sin embargo, entre diciembre de 2012 y junio de 2013, como consecuencia de las depreciaciones nominales de las monedas de América del Sur y México, asociadas a los anuncios de política monetaria en Estados Unidos, en un contexto de baja inflación en la región, el tipo de cambio efectivo extra regional de América Latina y el Caribe se depreció un 0,8%. En el mismo período, la depreciación efectiva en América del Sur fue del 2,5%.

Como resultado de las depreciaciones nominales de las monedas, en diez países se registraron depreciaciones efectivas entre diciembre de 2012 y junio de 2013, particularmente destacadas en Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Jamaica, Paraguay, República Dominicana. Sin embargo, a pesar de las depreciaciones que tuvieron lugar en la región, en algunos países los tipos de cambio efectivos se ubican un 25% o más por debajo del promedio histórico, como ocurre en Venezuela, Trinidad y Tobago y Guatemala.

3. Ha existido una menor variación de las reservas internacionales

Con respecto al 2012, sobre todo debido al hecho de que se ha comprado una menor cantidad de bonos de deuda con lo cual evidentemente no ha sido necesario una mayor salida de reservas.

4. Persiste el consumo con menor dinamismo, como principal fuente de crecimiento

En términos regionales, al contrario de lo observado en la década de 1980, cuando se redujo el consumo tanto público como privado, en el período comprendido entre 1990 y 2012, y con más intensidad en los períodos que van de 2003 a 2008 y de 2010 a 2012, el consumo fue el componente de la demanda que generó el mayor aporte al crecimiento. Este dinamismo del consumo se explica principalmente por tres factores.

Primero, si bien el aporte del consumo público se incrementó en forma notoria en la década de 1990 en comparación con la de 1980, solo se intensificó a partir de 2002. El aumento de los ingresos fiscales, como consecuencia del fuerte incremento de los ingresos asociados al alza de los precios internacionales de los productos básicos que exportan los países de la región y del mayor dinamismo de la actividad económica, permitió un aumento del gasto público en varios países, con lo que el aporte del consumo público al crecimiento se mantuvo relativamente constante, en términos de promedio anual, entre 2002 y 2012.

Segundo, el comportamiento de la inversión fue pro cíclico durante la mayor parte del período analizado. En la década de 1980, el aporte de la inversión al crecimiento fue sumamente negativo y luego se volvió positivo entre 1990 y 2002, etapa en que alcanzó el nivel más alto de todo el período analizado. Entre 2003 y 2008, pese a que la inversión mostró un elevado dinamismo, su aporte al crecimiento, en términos de promedio anual, disminuyó con relación al período anterior, debido a la importancia del consumo en el PIB regional y al crecimiento que exhibió en esos años. Esta reducción se mantuvo en el período que va de 2009 a 2012, aunque con diferencias importantes entre países, en gran medida como resultado de la significativa caída de la inversión registrada en 2009. El desempeño de la inversión a lo largo del período comprendido entre 1980 y 2012 ilustra el hecho de que la volatilidad ha tendido a ser mayor durante las etapas de contracción, debido a que en ellas ha cobrado fuerza la restricción financiera que enfrenta la inversión.

Tercero, desde los años noventa, el aporte de las exportaciones netas al crecimiento ha sido, con algunas excepciones puntuales, persistentemente negativo. Esta característica del desempeño de la demanda agregada regional constituye una de las principales diferencias entre el crecimiento latinoamericano y el crecimiento asiático

El aporte negativo de las exportaciones netas al crecimiento del PIB fue más notorio en los países de América del Sur y aumentó, en términos de promedio anual, en el período que va de 2009 a 2012. México, así como los países centroamericanos y del Caribe, siguió una trayectoria parcialmente diferente puesto que el aporte de sus exportaciones netas al crecimiento del PIB, aunque fue negativo entre 2003 y 2008, en el período comprendido entre 2009 y 2012 fue positivo, en parte como resultado de la considerable contracción de las importaciones en 2009. En síntesis, el crecimiento económico de América Latina y el Caribe ha estado asociado principalmente a la expansión de la demanda interna y, en mayor medida, a la expansión del consumo privado. La

contribución al crecimiento de los demás componentes de la demanda agregada (inversión, consumo público y exportaciones netas) ha estado sujeta a un menor crecimiento y/o una mayor volatilidad, de modo que ha sido limitada e irregular, lo que ha impedido a la región seguir una trayectoria de crecimiento relativamente alto, estable y sostenido.

La competencia y jerarquía monetaria: los Bancos

Los sistemas financieros en la región se han transformado como resultado de fórmulas nacionales que buscan la adaptación de los mercados e instituciones a la nueva competencia abierta en los mercados financieros internacionales crecientemente globales. Sus reformas han sido impulsadas por las políticas de ajuste y cambio estructural recomendadas por el FMI y el BM.

En los años noventa, el sector financiero fue nuevamente objeto de la presión competitiva mundial que impuso la modernización tecnológica y la innovación financiera, lo que condujo a las fusiones y adquisiciones entre bancos locales, a la privatización de importantes bancos públicos y a la formación de consorcios financieros.

En estos años, la competitividad de los grandes bancos privados en la región pasó a depender en gran medida del volumen, costo y manejo de sus líneas de crédito internacionales y de sus flujos en divisas. A su vez, ambos resultan del nivel de internacionalización de sus clientes, del comportamiento estable de la inflación y del tipo de cambio, así como de la evaluación de las agencias calificadoras de riesgo.

En realidad, esta nueva etapa en la apertura implicó para los bancos locales una presión competitiva enorme y distinta, puesto que sus actividades de intermediación en moneda extranjera dependen del estado de liquidez en que se encuentra el mercado financiero internacional, específicamente del volumen y costos de la oferta de fondos procedente de sus propios competidores (Correa, 2012). Por otro lado, los empresarios e inversionistas locales fueron incrementando su demanda de servicios financieros en moneda extranjera y deslocalizando depósitos hacia bancos domiciliados en el extranjero.

Los procesos de dolarización de las economías y del balance de los bancos domésticos contribuyeron de manera directa a la fragilización y, eventualmente, a la quiebra bancaria en algunos países, entre ellos, de las mayores economías: Argentina, Brasil y México. Los bancos domésticos no expandieron sus actividades extraterritoriales al ritmo que sus economías, cada vez más abiertas y con mayor presencia de empresas extranjeras, les demandaban. Requerían de importantes socios-competidores a fin de satisfacer la demanda de servicios financieros en crecimiento, por ejemplo, cuando se presentan salidas de capitales locales que se internacionalizan, o bien flujos de intereses y utilidades obtenidos por los capitales extranjeros en inversiones directas y de cartera, e incluso los compromisos derivados de la deuda externa pública y privada (Correa, 2012).

Las mayores economías de la región no poseen las condiciones para encontrar y desarrollar fuentes crecientes de flujos en moneda extranjera al ritmo en que les requieren las tasas de interés de sus diversos pasivos externos, las

condiciones de precios relativos entre las exportaciones y las importaciones, y las utilidades repatriadas. Esta globalización abrió una presión competitiva entre bancos con monedas fuertes y débiles, presión que se internaliza con la presencia de filiales y subsidiarias a fines de los noventa, modificando el posicionamiento relativo de los bancos locales públicos y privados y la posición cambiaria de las monedas locales hacia mercados cambiarios conglomerados y administrados (Correa, 2012).

Consortios en América Latina

Los servicios financieros indispensables en los flujos de inversión de cartera y directa, así como en la colocación de bonos de deuda de empresas privadas y gobiernos, desde los años noventa han sido otorgados principalmente por instituciones financieras extranjeras. A diferencia de los años de expansión de la deuda externa pública, cuando los flujos de capital fueron crédito sindicado con la participación de los grandes bancos en expansión internacional, estos flujos son principalmente intermediados por bancos de inversión, corredurías y fondos de inversión diversos, que en el curso de unos cuantos años se desarrollan como verdaderos consorcios financieros (Correa, 2012).

Fondos de inversión de todo tipo canalizan capitales hacia algunos países de la región aprovechando: la atractiva rentabilidad de títulos gubernamentales; la incorporación al mercado de valores de empresas locales con ofertas públicas iniciales; la participación en los lucrativos negocios de bursatilización, emisión y colocación de bonos, así como el arbitraje de tasas de interés.

Estos flujos han tenido una rentabilidad basada principalmente en las ganancias procedentes de las empresas privadas recientemente incorporadas al mercado de valores o de empresas privatizadas. En ambos casos sus valores fueron creando mercado y buscando un precio que permite ganancias extraordinarias a las instituciones financieras participantes (Correa, 2012).

La dinámica inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina entre 1996 y 2001 se explica principalmente por las adquisiciones de empresas locales por parte de empresas extranjeras, particularmente en Brasil, Argentina, México y Chile (incluyendo bancos y otros servicios financieros en los casos de México, Argentina, Chile, Venezuela, Perú y en menor medida Brasil). Sin embargo, según el Banco Mundial (2013), de 2010 a 2012, la IED hacia la región alcanzó casi 310 mil millones de dólares y en esos mismos años las remesas de utilidades ascendieron a más de 82 mil millones, es decir casi un 27% de la misma. Según información de la CEPAL, el pago de utilidades de la inversión extranjera promedia más del 36% de dichos flujos anuales, mientras que los intereses de la deuda externa pagados anualmente representan el 7,4% de su saldo total.

Así, los consorcios financieros extranjeros han avanzado de diversa manera su posición en los mercados de las mayores economías. A partir de la ola de quiebras financieras en varios países latinoamericanos y del proceso de consolidación bancaria mundial de los últimos años de la década del noventa, iniciaron una nueva ola de expansión a través de la adquisición de varios de los mayores bancos de la región.

En la segunda mitad de los noventa, el curso de la sucesión de las crisis financieras de México, el sudeste asiático, Rusia y el fondo estadounidense Long Term Capital Management, desató una nueva ráfaga competitiva entre los más importantes consorcios financieros de talla internacional (Correa, 2012).

La consolidación financiera mundial permitió a los consorcios internalizar y administrar, al menos en parte, los mayores niveles de riesgo y el incremento de costos asociado. A su vez, ello explica la expansión y posicionamiento de estos consorcios financieros hacia mercados como los de Europa del Este, América Latina y en menor medida Asia, expandiéndose en la búsqueda de tamaño, competitividad, internalización del riesgo y control de la liquidez.

De ahí el aumento del control extranjero, en el transcurso de menos de 5 años, sobre bancos en países como República Checa, Hungría, Polonia, Argentina, Chile, Perú, México, Colombia, Venezuela y en menor medida Brasil, Corea, Malasia y Tailandia (Correa, 2012).

Los consorcios financieros que fueron alcanzando una rápida presencia en América Latina a través de la compra de bancos existentes, principalmente privados, son: CITIBANK, BBVA, BSCH, HSBC, ABNAMRO y Scotiabank, operando como filiales y tomando una posición de importancia sistémica. Otros grandes consorcios financieros tomaron posiciones de menor cuantía, creando nuevos bancos y prosiguiendo el modelo de banca mayorista y con poca participación en el mercado (Correa, 2012).

En contraste con lo sucedido en los países desarrollados de Europa, Estados Unidos y Japón, en donde los bancos extranjeros no alcanzan a tener una posición sistémica en el mercado, en Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, México, Paraguay, Perú y Venezuela tienen una presencia creciente a partir de 1994 y hasta la fecha. Su participación venía siendo importante y estable en Uruguay, Panamá, Aruba y Bahamas, mientras que permanece escasa y estable en Cuba, Ecuador, Guatemala y Nicaragua. Considerando solamente el universo de los mayores bancos de la región, los bancos estatales mantienen una porción importante del mercado en Brasil y Argentina (CEPAL, 2013).

En particular, las entidades financieras españolas BBVA y BSCH encontraron en América Latina el medio para consolidar su proceso de internacionalización, logrando un tamaño y competitividad acorde a las nuevas condiciones de conglomeración de esos años, lo que puso a su alcance la posibilidad de una explotación global de sus recursos y capacidades tecnológicas y organizativas, así como la diversificación e internalización del riesgo.

En general, América Latina representó una oportunidad única, pues los mercados de los países de la Unión Europea son mercados maduros, con adquisiciones escasas y alto costo. Además, acompañan el posicionamiento de empresas españolas en expansión hacia la región como Telefónica, Repsol e Iberdrola. BBVA administra fondos de pensión en varios de los más importantes países de América Latina, con más del 30% del mercado y 12 millones de clientes, mientras que en España tenía en 1999 el 14% del

mercado con menos de 500 mil clientes, en el recién finalizado 2013 ascendía al 25 %.

Por su parte, BSCH con el 15,6% del mercado de fondos de pensiones en España, tiene en América Latina más de 4 millones de clientes, lo que proporciona a ambos, flujos de fondos constantes y de magnitud considerable. Estos dos consorcios controlaban hasta el 2013 49% del mercado de fondos de pensión en la región y sus operaciones en América Latina representan aproximadamente un tercio de sus activos y de su rentabilidad (CEPAL, 2013).

En la segunda mitad de los noventa, los bancos extranjeros tuvieron un rápido crecimiento en la captación, avanzando en su posicionamiento de mercado y desplazando a bancos privados y estatales, especialmente en Argentina, Brasil, Chile y México. Las utilidades obtenidas en la región por este grupo de bancos dieron un salto en unos cuantos años, cuando pasaron del 14,9% entre 1998 y 2000 al 42,8% en el período 2012-2013, respecto de las utilidades totales de los cincuenta mayores bancos. Sin embargo, no puede comprobarse que su presencia haya significado un descenso en los márgenes y en las tasas de interés (CEPAL 2013).

El riesgo y la ganancia regional

El cambio en la propiedad de las instituciones financieras convirtió a grandes bancos locales en filiales de bancos extranjeros, estos inician la presente década con una participación de mercado por sus activos superior al 45% en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, México, Perú, Paraguay, Venezuela y Uruguay (CEPAL, 2013).

El crédito local al sector privado y los depósitos bancarios en las mayores economías han descendido desde mediados de los años noventa y hasta la fecha, especialmente en México, Brasil y Argentina. Las tasas de interés activas reales no han caído a los niveles presentes en los mercados financieros de los principales socios o a las cobradas por las matrices de los bancos extranjeros en sus propios mercados.

Así, las empresas locales de gran tamaño, nacionales o extranjeras, han debido acudir al mercado internacional para financiar sus actividades e incluso refinanciar pasivos. Por ello, la deuda privada externa de 25 mil millones de dólares en 1990 alcanzó los 707 mil millones en 2013 para toda la región (según las estadísticas más conservadoras aportadas por la CCEPAL en 2013), pero en particular y en mayor cuantía en esos tres países (CEPAL, 2013).

En los primeros años de la presente década, la prolongada debilidad económica de la región y sus mayores economías afectó el nivel de rentabilidad de las filiales bancarias, especialmente en Argentina, y menos en Brasil; y en los años 2002 y 2003, a los bancos con matriz europea debido a la caída del dólar frente al euro. Sin embargo a la fecha, en México han alcanzado un nivel récord debido principalmente a los rendimientos otorgados por los bonos de rescate bancario, bonos que gravitan crecientemente en la cartera crediticia de los bancos y que generan atractivos rendimientos a los mayores bancos, todos ellos de propiedad extranjera (CEPAL, 2013).

Las filiales financieras extranjeras toman riesgos locales, pero en tanto los consorcios globales asumen riesgos cambiarios significativos, puesto que sus matrices consolidan sus estados de resultados en sus monedas, principalmente en dólares y euros. De manera que los cambios bruscos en la cotización de las monedas locales afectan directamente sus resultados en el curso de unos cuantos meses.

La nueva presencia extranjera en los mercados financieros de la región (sobre todo a partir de los últimos cinco años) ha venido conduciendo a una creciente deslocalización financiera, con desplazamiento del ahorro doméstico hacia entidades financieras domiciliadas fuera del territorio, descenso en el financiamiento local y ascenso del financiamiento externo, al alcance solamente de algunos consorcios. Ello es particularmente notorio para los casos de México, Brasil e incluso Argentina (CEPAL, 2013).

Así, los resultados en los primeros años del nuevo siglo, aunque difieren entre los países de la región, en las mayores economías apuntan hacia: un importante desarrollo de bancos e intermediarios financieros extranjeros, incluyendo los sistemas de ahorro para el retiro; reducción de depósitos y de financiamiento doméstico al sector privado no bancario con tendencia a la deslocalización; incremento de la deuda privada externa; y mantenimiento de elevadas tasas de interés activas reales.

Algunas lecciones compartidas de las recientes crisis financieras y bancarias.

Durante los últimos más de treinta años el mundo ha conocido procesos de creciente inestabilidad monetaria y financiera, cuya explicación se encuentra en la constante desregulación financiera que ha destruido los vínculos, estables en la posguerra, entre interés y ganancia. Las pérdidas en riqueza y patrimonio de un mayor y creciente número de países y regiones apenas son comparables a la destrucción político-institucional, y con ella la destrucción de la posibilidad de organizar un gobierno y un poder político nucleado en torno a algún sector dominante con capacidad hegemónica para la construcción de un proyecto alternativo (Boyer, 2011).

Al mismo tiempo se va imponiendo una creciente derechización social y política, dejando a la práctica política, a las organizaciones de la sociedad civil y a los partidos con decreciente legitimidad, desprestigio y pretendiendo en todo caso su extinción. Se postula que la muerte de la política abre el paso al nacimiento de la soberanía del consumidor.

Los sistemas financieros nacionales (corporaciones, instituciones y políticas), lejos de funcionar en el sentido del acrecentamiento de las capacidades productivas y del empleo, se han constituido en un enorme y complejo, aunque a veces no tan complejo, mecanismo de concentración de la riqueza mundial. Así, no parece exagerado señalar que un reducido grupo de mega conglomerados financieros concentran un enorme poder económico-político haciendo de los espacios económicos nacionales arena de su confrontación (Boyer, 2011).

No es posible avanzar en propuestas para un nuevo orden monetario y financiero internacional considerando que se trata de expandir la disciplina del mercado en un mundo financiero competitivo, como sucede con las propuestas del FMI, del BM y de otros actores en torno a la NAFI. Los mega conglomerados tienen una influencia decisiva en la transformación de las estructuras financieras, si bien las autoridades reguladoras y supervisoras dibujan el marco jurídico y normativo sobre el cual operan los intermediarios y a su vez norman, regulan o desregulan la relación de estos con el resto de la economía. Ciertamente, la mega conglomeración financiera les confiere el papel central en el cambio estructural acaecido en los últimos años⁸⁴ (Boyer, 2011).

Sin pretender aquí, por supuesto, agotar las múltiples experiencias en su diversidad y especificidad, veamos algunas de las enseñanzas para la reorganización monetaria y financiera (Boyer, 2011).

- Las crisis financieras y bancarias son procesos que modifican las relaciones de financiamiento, de precios y de propiedad de los activos financieros y no financieros. Involucran una gama de intereses económico-políticos en confrontación y cambian las relaciones entre los distintos intereses del grupo en el poder en cada espacio económico, incluyendo de manera destacada a EE.UU. en los últimos años.
- Los flujos de crédito que van engrosando la deuda externa de los países en desarrollo no son más que resultado del multiplicador bancario, mientras que el mundo en desarrollo debe pagar con su excedente y riqueza acumulada. Este proceso encuentra su explicación en la inequidad de las relaciones monetarias y financieras.
- Los términos en que, en su curso, se resuelva el conflicto entre prestamistas y prestatarios, crédito y ganancia, establecerán los parámetros futuros que posibilitarán o entorpecerán los flujos de financiamiento del desarrollo. De ahí la importancia, para los países en desarrollo y para la mayor parte de la humanidad, de la resolución del problema del endeudamiento externo.
- La defensa de la libertad financiera y del secreto bancario contribuye a mantener el poder financiero en un reducido grupo de firmas financieras globales.
- La libertad cambiaria y sobre los flujos de capital no han sido la fórmula para atraer ahorro externo y complementar el esfuerzo de inversión local, sino el mecanismo para garantizar la exportación de la rentabilidad

⁸⁴Por poner algunos ejemplos: el papel que han tenido en los procesos de reestructuración de la deuda externa y en la imposición del Consenso de Washington; en la extranjerización bancaria de la segunda mitad de los ochenta; en la formulación de las reformas financieras para la NAFI; en la transformación del marco jurídico legal y normativo de los sistemas financieros en todo el mundo, incluyendo la revocación de las leyes McFadden y Glass-Steagall.

alcanzada en los mercados domésticos tanto por los préstamos y colocaciones financieras como por las inversiones directas.

El financiamiento del desarrollo: una reconstrucción desde lo institucional

Frente a la situación descrita, la región requiere plantearse las principales líneas de reconstrucción institucional, política y económica que permitan desarrollar procesos de financiamiento estables y con énfasis en disminuir la brecha entre los países pobres y ricos (Boyer, 2011). Entre ellas podrían estar (Boyer, 2011):

- Generar una dinámica social que permita arribar a nuevos arreglos institucionales que abran espacios rentables a la producción financiada de manera eficaz (oportuna, suficiente y de bajo costo), en particular en aquellos sectores económicos que desempeñan un papel fundamental en la creación de empleo y elevación del consumo.
- Una nueva estructura financiera que reconstruya las relaciones entre banca, industria y Estado, modificando la participación de la sociedad en las empresas, en los bancos y en las decisiones de la política económica.
- Las empresas conglomeradas y altamente concentradas requieren de regulaciones. Dicha regulación puede ejercerse en tanto las sociedades sean capaces de ejercer su interés común sobre el interés particular de un reducido grupo de accionistas o de un pequeño grupo de gerentes deseosos de elevar sus dividendos o bonos, aun a costa del desempeño económico de las empresas, del desempeño productivo, de creación de empleo y de compromiso con la ciudad, región o país donde se encuentran.
- El dinero, la producción de medios de pago, de intercambio y de acumulación de riqueza no puede continuar siendo gestionado por manos privadas y conglomeradas. Su interés social es repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización enorme que requiere de una gestión social sobre su creación y distribución. Ello implica que la banca de depósito pase a regirse bajo nuevas formas de control social, de manera que la expansión de medios de pago quede supeditada a los objetivos de ampliación de las capacidades productivas y del empleo con estabilidad de precios.
- La creación de medios de pago debe llegar a estar bajo la gestión de formas institucionales más democráticas, lo que podría ser una de las resultantes del cambio social del nuevo siglo. Producción de dinero, equivalente general de nivel nacional, regional e internacional con la participación de la representación de cada una de las naciones que se

benefician o perjudican con su expansión o restricción. Hasta ahora, en manos privadas y con elevada conglomeración, ha llevado al cambio en la propiedad de los activos, a la destrucción de parte de los aparatos productivos locales y especialmente a la dilapidación de capacidades productivas con el creciente deterioro de la calidad de vida de la mayor parte de la humanidad.

- La expansión económica basada en la universalización del trabajo asalariado se tropieza en nuestros días con la imposibilidad de emplear rentablemente a una parte importante del mundo. El mundo del trabajo asalariado parece reducirse con relación al mundo de pueblos y regiones excluidos del empleo y del consumo. De ahí la importancia de la gestión social en la creación de medios de pago en donde cada Estado nacional sostenga su posición en el contexto internacional a través de consolidar su gestión sobre su moneda y su crédito.
- Un control social sobre la creación de liquidez internacional, con una unidad monetaria independiente de las monedas nacionales, patrones monetarios y de relaciones crediticias internacionales reguladas, y monedas nacionales con capacidad de pago limitada. Esto significa contener la dolarización, pero no a través de la euroización, sino precisamente a través de la creación de unidades monetarias y bancos de desarrollo regionales.
- Cooperación entre los estados nacionales que permita la construcción institucional reguladora de los mercados y de las firmas conglomeradas.
- Convertir la cooperación monetaria, fiscal y financiera en un tema de interés central, puesto que ha quedado relegada en todas las negociaciones económicas bilaterales (acuerdos comerciales) incluso en la más actual e inminente conformación del área de las Américas. Por ejemplo, no puede negociarse de manera equitativa un área de libre comercio de las Américas sin previa mente cancelar la deuda externa pública de la región.
- Avanzar en la constitución de áreas de cooperación monetaria, fiscal y financiera, buscando entre otras metas:
 - Un área con relaciones cambiarias ajustables pero estables.
 - Límites preestablecidos para las empresas financieras y no financieras y de los gobiernos sobre sus posiciones activas y pasivas en monedas fuera del área de cooperación.
 - Crear un banco para el financiamiento de proyectos productivos de interés común y un sistema de compensación y pagos regional.

- Información para la transparencia fiscal y criterios de convergencia en función de alcanzar niveles básicos mínimos de gasto público per cápita, tal que garanticen alcanzar en breve el acceso universal a consumos de bienestar.
- Acuerdos para alcanzar rápidamente una movilidad plena de las personas.
- Medidas comunes para desalentar los movimientos especulativos de capital y la afluencia de capitales “golondrina”; controlar los movimientos de capital.
- Regular a los inversionistas institucionales estadounidenses.
- Crear un mecanismo común de evaluación de las calificaciones otorgadas por las agencias calificadoras.
- En el ámbito de cada uno de los países la reconstrucción institucional de la moneda y del crédito requiere, al menos, de:
 - Reconstrucción de los patrones monetarios locales y estructuras financieras con el concurso del gasto público y sistemas de banca de desarrollo.
 - Una construcción institucional reguladora de las firmas financieras conglomeradas. Recuperar para amplios sectores sociales el conocimiento monetario y financiero.
 - Un conocimiento social pleno del manejo de deuda pública federal, estatal y municipal.
 - Insertar a los poderes legislativos en la regulación y supervisión de todos los mecanismos que convierten los ingresos fiscales en renta financiera.
 - Recuperar para la gestión social las tareas de los bancos centrales, limitando su autonomía y revaluando sus prioridades: el interés nacional sobre la “confianza de los inversionistas extranjeros”.

Perspectivas y prioridades de la política económica en la región.

De cara al futuro, las variables resultan diversas. Se prevé que el crecimiento de las economías dependientes del turismo repuntará solo en forma gradual, debido a los altos niveles de deuda y la débil competitividad. Se proyecta que estas economías registrarán una expansión de alrededor de 1,25% por ciento en el presente 2014, a medida que se fortalezca gradualmente la demanda externa. Por otra parte, bien el posible incremento de precios del petróleo o un menor financiamiento concesionario en relación con el petróleo para los países importadores podrían agudizar los desequilibrios externos en algunos países

receptores de ayuda (Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica y Saint Kitts y Nevis) (CEPAL, 2013).

El desafío clave para estos países es reducir la elevada deuda pública. La consolidación fiscal es también crucial para solucionar los crecientes desequilibrios externos. En tal sentido, la adopción de reglas para el crecimiento del gasto podría ser una herramienta útil para limitar el incremento de los salarios públicos, especialmente si es combinada con reformas de la administración pública. En el proceso de consolidación fiscal se debe proteger la inversión en infraestructura y el gasto social (CEPAL, 2013).

Sigue siendo necesario resolver las vulnerabilidades del sector financiero. El deterioro de la calidad de los activos, el nivel inadecuado de provisiones y la baja rentabilidad han puesto al sistema financiero bajo presión en gran parte de la Unión Monetaria del Caribe Oriental (ECCU, por sus siglas en inglés). Es preciso proceder con la resolución de varios bancos locales y cooperativas de crédito de importancia sistémica para evitar efectos de contagio, conteniendo al mismo tiempo los costos fiscales conexos (CEPAL, 2013).

En las economías del Caribe exportadoras de materias primas, se espera que el crecimiento del Producto alcance entre 3,5 y 4 % durante el 2014. El desafío fundamental a corto plazo es contener el rápido crecimiento de la demanda interna, que sigue superando el ritmo de crecimiento de la economía. Como en el caso de otros países exportadores de materias primas, se requiere un mayor esfuerzo para recomponer espacio fiscal.

Bibliografía

- Banco Mundial (2012), *Global Development Finance* (Washington DC).
Disponible en <http://www.wb.ac.org>
- Boyer, R. (2011) “Dos desafíos para el siglo XXI: disciplinar las finanzas y organizar la internacionalización” en *Revista de la CEPAL*, N° 69, diciembre. Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- CEPAL (2012) *Globalización y desarrollo* (Santiago de Chile: CEPAL).
Disponible en <http://www.eclac.org>
- CEPAL (2013) *La Inversión Extranjera Directa* (Santiago de Chile: CEPAL).
Disponible en <http://www.eclac.org>
- CEPAL (2013) *Informe económico preliminar para América Latina y el Caribe* (Santiago de Chile: CEPAL). Disponible en <http://www.eclac.org>
- Chesnais, F. (coord.) (2012) *La mondialisation financière* (París: Syros).
Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Correa, E. (2011) “Los Servicios Financieros en el TLC”. Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Correa, E. (2012) *Crisis y desregulación financiera* (México DF: Siglo XXI). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Correa, E. (2011) “Conglomerados y reforma financiera” en *Comercio Exterior* (México DF: Banco Nacional de Comercio Exterior) Vol. 50, N° 6, junio.
Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Correa, E. (2011) “Nueva arquitectura financiera internacional: reformas para los países en desarrollo y cosmética para las relaciones financieras internacionales” en Mantey, G. y Levy, N. (compiladores) *Globalización financiera e integración monetaria* (México DF: Miguel Ángel Porrúa). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Correa, E.; Girón, A. y Martínez, I. 2011 (coordinadores) *Globalidad y reforma al Sistema Monetario Internacional* (México DF: Miguel Ángel Porrúa). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Couriel, A. s/d “De la democracia política a la democracia económica y social”.
En *Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo Celso Furtado*
Disponible en <http://www.redcelsofurtado.edu.mx>
- Couriel, A. s/d “Reflexiones sobre la globalización y la democracia en América Latina”.
En *Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo Celso Furtado*.
Disponible en <http://www.redcelsofurtado.edu.mx>
- Davidson, O. y Davidson, G. (2012) “Economics for a civilized society”
.Londres: Macmillan. Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Davidson, P. (2012) “The case for regulating international capital flows”.
Ponencia presentada en *Social Market Foundation Seminar on Regulation of Capital Movements*, Londres, 17 de noviembre. Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu/davidsonextra/Davidson>

- Davidson, P. 2011 "Is a plumber or a financial architect needed to end global international liquidity problems?" en World Development, junio. Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu/Davidsonextra/Davidson>.
- Félix, D. 2011 "La globalización del capital financiero" en Revista de la CEPAL, número extraordinario. Disponible en <http://www.eclac.org>.
- Ferreiro, J. y Rodríguez, C. 2012 "Sistema financiero español y su expansión hacia América Latina" en Correa, E. y Girón, A. (compiladores) Economía financiera contemporánea (México DF: Miguel Ángel Porrúa). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- French-Davis, R. y Ocampo, A. 2012 "Globalización de la volatilidad financiera: desafíos para las economías emergentes" en French-Davis, R. (compiladores) Crisis financieras en países exitosos (Santiago de Chile: CEPAL/McGraw Hill). Disponible en <http://www.eclac.org>
- Girón, A. 2012 Fin de siglo y deuda externa: historia sin fin (México DF: Cambio XXI/IIEc-UNAM). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Kregel, J. 2011 "Flujo de capitales, fragilidad e inestabilidad en el desarrollo económico" en Girón, A. y Correa, E. (compiladores) Crisis financiera: mercado sin fronteras (México DF: El Caballito). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Ocampo, J. A. 2011 "Reforma financiera internacional: un proceso lento e incompleto". Documento presentado a la reunión del Círculo de Montevideo, Washington DC, 10-11 de junio. En <www.eclac.org>.
- Palazuelos, E. y Vara, M. 2012 Grandes áreas de la economía mundial (Barcelona: Ariel). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Parguez, A. 2012 "El impacto desestabilizador de la nueva estructura monetaria del capitalismo" en Girón, A. y Correa, E. (compiladores) Estructuras financieras: fragilidad y cambio (México DF: IIEc-UNAM/DGAPA). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Parguez, A. 2011 "Dinero y crédito en el capitalismo contemporáneo" en Correa, E. y Girón, A. (compiladores) Economía financiera contemporánea (México DF: Miguel Ángel Porrúa). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Stiglitz, J. E. 2012 "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina" en Revista de la CEPAL, N° 80. Disponible en <http://www.eclac.org>
- Tavares, M. y Fiori, J. L. 2011 Poder e dinheiro (Río de Janeiro: Vozes). Vidal, G. 2011 Privatizaciones, fusiones y adquisiciones (Barcelona: Anthropos/UAM). Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Vilariño, A. 2012 "La presencia de los bancos españoles en la economía mexicana" en Información comercial española (Madrid: Ministerio de Economía) N° 795, diciembre. Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>
- Vilariño, A. 2011 Turbulencias financieras y riesgos de mercado (Madrid: Prentice Hall) Disponible en <http://www.econ.bus.utk.edu>

7

El debate en torno a la ALBA. Sostenibilidad versus insostenibilidad ¿Quién tiene la razón?

Msc. José Ángel Pérez
Investigador del CIEM

Introducción

El noveno aniversario de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de las Américas (ALBA)⁽⁸⁵⁾ devenida Alianza Bolivariana para los Pueblos de las Américas en 2009, es un buen momento para evaluar la trayectoria descrita por la única propuesta de integración alternativa real en el mundo frente a los paradigmas de integración capitalista de la postguerra.

Latinoamérica y el Caribe pusieron en práctica dos modelos de integración entre el decenio de los años 50 del Siglo XX y 2013, los cuales se correspondieron con los dos modelos de acumulación capitalista predominantes en esa región en ese período; el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) de aliento cepalino que impulsó la integración subregional, “simétrica” y con mejor compromiso de desarrollo latinoamericano y el modelo neoclásico de acumulación (neoliberal) que se aplicó bajo la sombrilla del Consenso de Washington y que promovió -y promueve- la integración de matriz neoliberal tipo TLCs entre Estados Unidos, Canadá y países latinoamericanos (TLCAN, CAFTA-DR entre otros), entre ellos mismos y de estos con actores extra regionales como la Unión Europea, Japón, Corea del Sur, Singapur, China etc.

Ambos modelos de integración enfatizaron en el intercambio comercial y las inversiones de capital y abandonaron el desarrollo de las fuerzas productivas, en especial el desarrollo social de los pueblos, lo cual los condujo al fracaso.

El fracaso de la economía cepalina y neoliberal -y de los patrones de integración correspondientes- expresado en la reprimarización de las economías latinoamericanas y caribeñas, la destrucción del tejido económico nacional, la extranjerización, la transnacionalización, la profundización del

⁸⁵La ALBA fue fundada el 14 de diciembre de 2004 en La Habana en un precioso acto político encabezado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros de la República de Cuba y el presidente de la República Bolivariana de Venezuela Hugo Chávez Frías devenido por méritos propios Comandante Eterno de la Revolución Bolivariana. El acto tuvo lugar en el Palacio de Convenciones ante un numeroso auditorio conformado por cubanos, venezolanos y representantes de diversos países de Latinoamérica y el Caribe.

extractivismo, el ataque a los bienes comunes de la naturaleza en detrimento del equilibrio ambiental y el desarrollo de las naciones y los pueblos, niveles de pobreza e indigencia en 2002 estimados en 220 millones de pobres (44% de la población) y 97 millones de indigentes (19,4% de la población) (CEPAL, 2004), la más alta inequidad a nivel mundial entre el 20% más rico de la población y el 20% más pobre (casi 19 veces de diferencia en los ingresos) y migración masiva, impulsaron el surgimiento de los Nuevos Movimientos Sociales (NMS) y el acceso de varios de ellos a los gobiernos centrales por vía electoral en diversos países como son los casos de Venezuela, Ecuador, Bolivia y Nicaragua, entre los más conocidos.

El ciclo político abierto por Venezuela en 1999 y seguido por Brasil, Bolivia, Ecuador, Uruguay, Nicaragua, el Salvador entre otros países, estimuló aún más el pensamiento crítico y propositivo de los pueblos y el quiebre del monopolio político de la derecha neoliberal, al surgir gobiernos, que se identifican en este trabajo como contestatarios, bajo cuyo influjo nacieron revoluciones de diferente nominación pero parecidas en varios aspectos tales como: la Revolución Bolivariana (Venezuela), la Revolución Ciudadana (Ecuador) y Revolución Democrático Cultural (Bolivia), las cuales tuvieron su inspiración en el ejemplo de la revolución cubana y cambiaron la correlación de fuerzas políticas en Latinoamérica y el Caribe desde finales del decenio de los años 90 del pasado siglo.

En ese contexto de crisis múltiple del capitalismo neoliberal -crisis económica, social, política, ideológica e institucional- surgió la ALBA.

El debate en torno a la ALBA: ¿siempre fraternal?

Cómo en ninguno de los procesos integracionistas de los escenificados en Latinoamérica y el Caribe, la ALBA nació en medio del debate desde la derecha y desde la izquierda, y entre la derecha y la izquierda.

Por un lado, no debe extrañar que una propuesta de integración rupturista, contestataria y propositiva articulada en su fase fundacional por dos líderes políticos polémicos para la derecha mundial y latinoamericana, en especial (los Comandantes revolucionarios Fidel Castro Ruz y Hugo Rafael Chávez Frías), generara cuestionamientos furibundos y un debate cáustico entre la academia de derecha de Latinoamérica formada en el instrumental de análisis capitalista articulado por Estados Unidos.

Lo que si extraña es que una parte no insignificante de la academia de izquierda latinoamericana capaz de avanzar análisis con instrumental marxista reaccionara tímidamente a ese debate y se incorporara al mismo desde 2009, casi por completo al lado de posiciones que colindan con el hipercriticismo, haciéndole buen daño a la ALBA y al mismo tiempo, tributándole un regalo inmerecido a la derecha.

Antes del surgimiento de la ALBA ya el debate era álgido por el lado de la academia de derecha y parte de la academia de izquierda. El núcleo duro de las críticas entre los años 2000 y 2004 planteaba que el gobierno bolivariano

de Venezuela y Cuba tenían un buen discurso crítico, contestatario y antiimperialista, pero no avanzaban hacia posiciones alternativas tangibles.

Entre 2001, cuando por primera vez se estima que el Comandante Eterno venezolano le propuso al Comandante en Jefe cubano la idea preliminar de la ALBA (Cumbre de la AEC en Isla Margarita, Venezuela) y hasta 2004, el debate por el lado de la derecha se movió entre las tesis de que la ALBA era más una expresión de idealismo romántico de izquierda que una propuesta estratégica suficientemente bien fundamentada de desarrollo para América Latina y el Caribe. La izquierda como regla no estuvo a la ofensiva en ese momento de la polémica.

Entre 2004 y 2008, cuando en el corto periodo de cuatro años se comenzaron a constatar los espectaculares avances sociales de la ALBA, el debate cambió y ya no era el denominado romanticismo de izquierda, la posición crítica, sino el planteamiento que sostenía que esos resultados sociales de la ALBA no tenían sostenibilidad económica.

Entre 2008 y 2009 el debate incorporó un nuevo ingrediente consistente en que la ALBA no aguantaba la crisis económica global capitalista que explotó con fuerza telúrica en septiembre de ese año. Esa tesis estaba respaldada por la hipótesis no suficientemente demostrada que la ALBA era insostenible en lo económico.

Sin dudas la crisis económica global impactó en todos los países, incluidos los que eran miembros de la ALBA hasta ese momento, lo cual se expresó en desaceleración del crecimiento económico (casos de Cuba, Bolivia, y Ecuador), estanflación en Venezuela en 2009 y 2010, recesión en Nicaragua en 2009 y más pronunciada en Antigua y Barbuda por tres años consecutivos (2009, 2010 y 2011) (CEPAL, 2012).

Sin embargo, otros países más grandes que los de la ALBA también fueron golpeados con más fuerza, como México, que registró en 2009 una caída de -6,0% y se ha desacelerado entre 2010 y 2013, mientras que la mayor parte de los países de la ALBA retomaron rápido la senda del crecimiento de la economía y Venezuela logró recuperarse parcialmente en 2011 tanto de la caída del PIB como de las presiones inflacionarias, describiendo un crecimiento económico de 4,2% y 5,3% en 2011 y 2012, respectivamente (CEPAL, 2012).

En el peor momento de la crisis económica global (2009), Bolivia registraba el mejor crecimiento económico de toda Latinoamérica y el Caribe (3,4%) y con posterioridad ha estabilizado un crecimiento promedio anual en torno al 5% entre 2010 y 2012, en un contexto de desaceleración económica global (CEPAL, 2012), que en 2013 logró elevar hasta 6,4% (CEPAL, 2013).

A pesar de los impactos de la crisis económica en 2009 y la posterior desaceleración global y en Latinoamérica, la ALBA no detuvo ninguno de sus programas sociales y concibió la crisis como oportunidad para construir instrumentos económicos alternativos que puso en marcha entre 2008 y 2010

como son los casos del Banco de la ALBA (2008), el Sistema Unitario de Compensación Regional Económica (SUCRE) en 2010 y los Proyectos y Empresas Grannacionales en ese período,

Aun cuando la ALBA es la única propuesta de integración que ha puesto en marcha instrumentos alternativos financieros, monetarios, comerciales y productivos, y ha resuelto problemas sociales aún instalados en los países neoliberales, el debate ha continuado, aportando nuevos ingredientes y construyendo una matriz de opinión en torno a la insostenibilidad de la ALBA en la dimensión económica.

Uno de los principales patrones de comportamiento académico desde la derecha y también desde la izquierda es someter ese tipo de integración a un análisis articulado por las teorías burguesas tradicionales sobre la integración y las relaciones económicas internacionales en las que predominan los conceptos de mercado, valor, ganancia y competencia.

Algunos académicos sostienen la infuncionalidad de la ALBA a partir de un análisis que enfatiza en las cadenas globales de valor capitalistas. Por esa vía la ALBA nunca dará un resultado positivo, porque ese tipo de integración relativiza el valor y el mercado y enfatiza en la producción y el valor de uso.

Eso no debe identificarse como una negativa absoluta de la ALBA a insertarse en aquellas cadenas de valor globales donde los países miembros tengan suficiente competitividad y puedan tener buenos dividendos sin comprometer sus principios, pero si debe asumirse claramente la idea de que ni el mercado, ni sus instrumentos de realización (las cadenas internacionales de valor incluidas) van a articular el desarrollo de la ALBA, ni pueden funcionar como la medida adecuada para determinar su funcionalidad y sostenibilidad en el tiempo.

Si la ALBA le otorgara preferencia a alguna cadena internacional, serían cadenas productivas, preferentemente enfocadas al valor de uso y no al valor. En eso está enfrascada en la creación de una Zona Económica Especial integrada por los países de ALBA y los de PETROCARIBE (Cumbre Extraordinaria de la ALBA, Caracas, diciembre de 2013).

Analizar a la ALBA a partir de patrones capitalistas de integración, es tan improcedente como someter al Mercado Común Centroamericano o a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a un análisis articulado por los fundamentos teóricos del extinto Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

Entre 2012 y 2013 ha avanzado entre algunos sectores de la izquierda la tesis de que la ALBA se está desdibujando, debido según su discurso, al estancamiento de sus metas y a la pérdida de dinamismo frente a la ofensiva estadounidense (expansión de los TLCs. neoliberales), la Alianza del Pacífico y el liderazgo brasileño.

Desdibujar la ALBA aunque sin declararlo en el discurso, es estratégicamente improcedente, ya que resta importancia de la alternatividad integracionista,

cuando ya ha quedado probado que la integración de matriz capitalista en Latinoamérica y el Caribe ha fracasado y en Europa está atascada.

En este sentido se manejan teorías acerca de cómo Cuba ha desarrollado otros vínculos con países importantes de la región y se coloca el énfasis en las relaciones Cuba-Brasil, para corroborar la tesis acerca del fracaso de la ALBA. Sin dudas la asociación con Brasil, por la capacidad financiero inversionista de ese país sudamericano, así como las ventajas que para Cuba representa la multimillonaria inversión en la ampliación y modernización del Puerto del Mariel en la provincia de Artemisa, en la revitalización de la agroindustria azucarera cubana y otros rubros económicos de importancia, resultan incuestionables .

Sin embargo, cualquier tesis acerca de la posible multipertenencia de Cuba a otros proyectos de integración, como el MERCOSUR y su relación con Brasil en especial, no necesariamente se sustenta en las carencias de la ALBA -que las tiene por supuesto como cualquier otro esquema de integración en nuestra región, incluyendo el MERCOSUR- sino en la pertinencia de buscar nuevas fuentes de financiamiento en inversión de capitales, diversificar nichos de mercado para las exportaciones e importaciones cubanas, cerrar las brechas frente a los potenciales choques externos que se hacen más complicados cuanto más se depende de un solo mercado y potenciar la unidad latinoamericana y caribeña.

Cuba tiene amargas lecciones de la concentración de sus relaciones económicas internacionales en el Siglo XX. En la primera mitad de ese siglo respecto del mercado estadounidense y después de 1959 respecto de la extinta Unión Soviética, pero traspolar esas experiencias a la pertenencia de la Isla a la ALBA, por los problemas que pueda tener ese tipo de integración en los actuales momentos, es cuando menos un oportunismo economicista que no es funcional con los principios de la revolución socialista cubana.

Cuba no abandona a sus amigos y la revolución bolivariana de Venezuela lo es en grado superlativo y ha probado que comparte con estos sus fortalezas y enfrenta junto a ellos sus riesgos y vulnerabilidades (esforzándose por resolverlos) y no es estratégico para el desarrollo socialista desdibujar la pertenencia a la ALBA, lo cual tampoco está reñido con la apertura hacia otros nichos de integración, teniendo muy claro la diferencia entre que es lo estratégico y que es lo táctico.

Otro de los grandes temas que ha sido tratado de forma creciente (octubre-diciembre de 2013) en el debate sobre la insostenibilidad de la ALBA -dicho y escrito con todas sus letras por la mayor parte de la academia de derecha -y subyacente en una parte de la academia de izquierda- es la crisis múltiple que tiene lugar en Venezuela

A pesar de que en 2012 Venezuela ya había cerrado el ciclo de estanflación⁸⁶ que caracterizó su economía en 2009 y 2010 y de que el presidente Hugo

⁸⁶ Caída del PIB acompañado por crecimiento de la inflación.

Chávez había ganado las elecciones de octubre de 2012, la oligarquía venezolana -bien asesorada por el imperialismo- apostaba ya a reforzar sus acciones contrarrevolucionarias en ese país enfatizando en las dimensiones política, mediática y económica.

En lo político ya la derecha esgrimía como tesis el vacío de liderazgo de ese proceso revolucionario, aun cuando el presidente Chávez todavía estaba vivo, bajo el cuidado de un equipo médico altamente calificado y aplicándosele todos los tratamientos anti cancerígenos más efectivos del mundo.

La actitud que demostró la oligarquía venezolana en el ciclo de agonía del presidente de su país, sugiere que conocían que iba a desaparecer físicamente, lo cual refuerza la tesis de que el cáncer que acabó con la vida física del presidente Chávez era absolutamente fatal y no fue ningún proceso natural ordinario.

Eso refuerza la tesis de un cáncer inducido (asesinato premeditado), máxime que en la familia del presidente no hay ningún antecedente de tumoraciones malignas. Por otro lado, entre 2006 y 2012 se estaba cerrando la brecha que separaba a la oligarquía del chavismo en los procesos electorales presidenciales. La propia oligarquía ha declarado que el mejor momento político para acabar con la revolución bolivariana es ahora.

En lo mediático, el poder sigue en manos de la derecha oligárquica y su actuación como estructura política continuó reforzando su lugar en la oposición.

En lo económico, la contrarrevolución se realizaría a partir de dos pilares básicos. Uno es las deformaciones estructurales de la economía venezolana (rentismo, incapacidad de la producción nacional para abastecer el mercado interno e inflación endógena) y el otro la retención de importantes cuotas de poder económico en manos de la oligarquía que le permite seguir descapitalizando el país y acelerar el desabastecimiento del mercado interno (presión adicional a la inflación estructural endógena) mediante la no importaciones de bienes.

El desabastecimiento, el acaparamiento y la hiperespeculación de precios de los bienes, fue un libreto aplicado a Cuba y Chile en el decenio de los años 60 y 70 del Siglo XX (exitoso en el segundo caso) y que ahora vuelven a aplicarle al proceso revolucionario bolivariano con fines de desestabilización política en una coyuntura electoral (elecciones para alcaldes de diciembre de 2013), que finalmente arrojó resultados favorables para ese proceso revolucionario.

En la actual coyuntura internacional, este escenario resulta tan potencialmente explosivo para la República Bolivariana de Venezuela en 2013 como lo fuera para Cuba al inicio de la revolución o para Chile con Allende, en el entendido que Venezuela hoy es un importante referente revolucionario continental y se erige eje articulador de la ALBA, y por tanto, es clave en el desarrollo perspectivo de la integración alternativa en América.

En la defensa de la sostenibilidad de la ALBA como académico, el autor se revela a contracorriente, y ello le estimula a fundamentar mejor su posición en los escenarios de debate, pues no debe aceptarse una suerte de pensamiento único o totalitarismo académico en el tema que se debate. Además, el laboratorio de las Ciencias Sociales y Humanísticas es el debate y es de ese ejercicio de donde sale la razón de más calidad, no precisamente de la coincidencia complaciente.

Dejar constancia escrita de ese debate, de su importancia estratégica para los procesos revolucionarios que tienen lugar en Latinoamérica y el Caribe y de la alta sensibilidad que describe para Cuba por razones obvias, es uno de los principales objetivos de este trabajo

Deben tenerse en cuenta elementos clave en este análisis, como por ejemplo, el hecho de que antes de nacer, ya cualquier alternativa construida por Venezuela, Cuba u otro país revolucionario, se encontraría bajo ataque de la academia de derecha y sería recibida con escepticismo por una parte de la academia de izquierda en Latinoamérica. En la medida que se radicalizaba el discurso revolucionario del Comandante Hugo Chávez, y se realizaba la alianza estratégica entre Venezuela y Cuba, el núcleo central de los hipercríticos de izquierda se centraba en la tesis de que ambos países carecían de una alternativa concreta y realizable.

Adicionalmente, una vez nacida la ALBA en medio de un escenario global y regional sumamente adverso, ha arreciado el ataque desde la derecha (lo cual es comprensible) y crece entre la izquierda una posición que oscila entre lo infantil, lo hipercrítico y lo cáustico.

Cada vez que la ALBA prueba que avanza en alguna de sus dimensiones (social, política, cultural, económica), se sobredimensiona alguna de sus vulnerabilidades, destacada más como ejercicio de devaluación intencional de la alternativa, que como crítica constructiva.

Convendría preguntarse ¿por qué esa actitud hipercrítica respecto de la ALBA y no frente a los otros proyectos de integración latinoamericanos y caribeños, todos con aciertos y también con desaciertos, vulnerabilidades y desafíos y algunos mucho peores que la ALBA, como es el caso por ejemplo de la Comunidad Andina de Naciones, fracturada y en peligro de desaparecer?.

No es que no se reconozca la importancia de una posición crítica en función de consolidar la única expresión de integración alternativa que existe a nivel mundial, pero el ejercicio del hipercriticismo y pedirle a la ALBA que dé para lo que no está concebida o no puede aportar ahora, podría matar la criatura antes de llegar a su juventud.

La sostenibilidad económica, núcleo duro del debate sobre la ALBA. ¿Son funcionales patrones heterodoxos de sostenibilidad para este caso?

La obra social de la ALBA, sin ser perfecta, ni haberse terminado no es -al menos directamente- el centro del debate. El núcleo duro del debate es la sostenibilidad en lo económico.

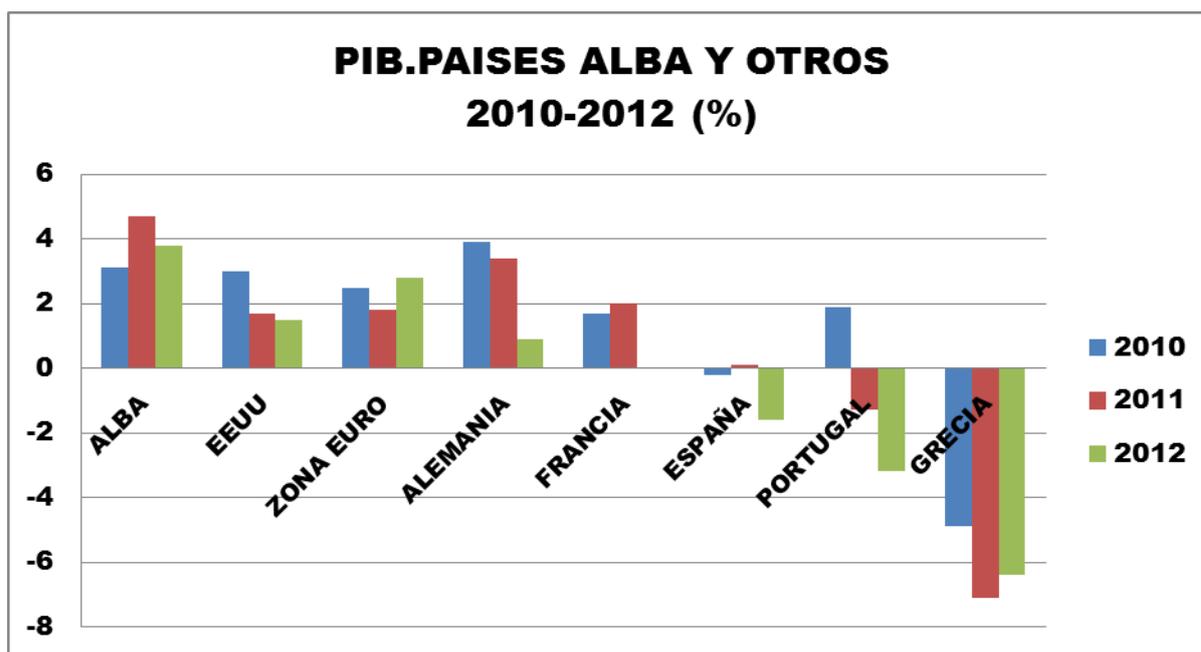
Una de las líneas medulares del debate es el retraso -y hasta la ausencia- de los cambios estructurales en la base económica aprendidos de las disciplinas económicas marxistas, sin embargo, cumplido ya un nuevo aniversario del ALBA, se constata que la obra de la integración alternativa es tangible, perfectible, por supuesto, pero no ha estado sostenida por una burbuja, sino por ingresos que han aportado los países miembros en un contexto interno complejo para cada uno y en una coyuntura externa caracterizada por la peor crisis económica global en los últimos ochenta años.

De los nueve años de la ALBA, sólo ha podido disfrutar tres años de “bonanza” económica internacional, el resto ha sido crisis, recesión y desaceleración global.

Aun cuando se reconoce que la crisis global impactó también en el comportamiento económico de los países de la ALBA la mayor parte de esos países de la ALBA lograron cerrar las brechas económicas y desde 2010 vienen registrando saldos económicos positivos.

Una vez rebasado el peor momento de la crisis económica de la mayor parte de los países ALBA (2009), entre 2010 y 2012 varios de ellos registraron saldos comerciales y en cuenta corriente positivos y crecieron económicamente mejor que muchas de las economías desarrolladas de Norteamérica y Europa.

Gráfico I. Evolución del PIB en la ALBA y otros países (%)



Fuentes: IMF. World Economic Outlook. Washington D.C. October, 2013.
CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2013.

Bolivia pasó de un superávit comercial de 747 millones de dólares a 1 089 millones de dólares entre 2010 y 2012, en tanto Venezuela pasó de 17 941 millones de dólares a 25 215 millones en igual período. Ambos países avanzaron en la Cuenta Corriente desde 969 millones de dólares hasta 1180 millones (Bolivia) y Venezuela desde 12 mil millones hasta casi 16 mil millones de dólares (CEPAL, 2012).

Si bien otros países ALBA no alcanzaron iguales resultados en esas dos cuentas nacionales externas por las singularidades de la estructura del PIB, el tamaño del mercado y la resistencia frente a la crisis económica global, varios de ellos lograron compensar los problemas acaecidos gracias a la Cuenta de Capital y Financiera entre 2011 y 2013.

Tabla 1. Cuenta de capital y financiera. Países ALBA 2011 – 2013 (mmd)

	2011	2012	2013
E.P. de Bolivia	2083	-416	-998
Ecuador	497	-424	3 339
Nicaragua	1 295	1 329	1 443
R.B. de Venezuela	-28 419	-1 202	-15 236
San Vicente y las Granadinas	176	214	210
Santa Lucía	251	185	154
Dominica	78	61	-
Antigua y Barbuda	129	175	220

Fuente: CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2013.

Eso, junto a las transferencias corrientes, las remesas y otros ingresos en casi todos los países ALBA, les permitió lograr saldos favorables en la Balanza de Pagos Global con la excepción de Venezuela y Bolivia que tuvieron una caída en esa cuenta externa en 2013. Esto puede explicar la hipótesis de patrones heterodoxos de sostenibilidad dada las particularidades de la ALBA

Ante la imposibilidad de acometer los cambios estructurales que ,por ejemplo hizo Cuba en el decenio de los años 60 y 70 del Siglo XX al calor de la ofensiva revolucionaria, acometidos debido a la vía armada que la Isla usó para arribar al gobierno y acceder al poder y la disponibilidad de la enorme ayuda económica y político-militar que significó la URSS y el bloque de países socialistas, los actuales países de la ALBA, que han optado por la vía electoral para acceder a los gobiernos centrales en los marcos de la estrategia imperialista de gobernabilidad democrática, imposibilitados por demás del contexto externo que tuvo la Revolución cubana y en parte la Revolución sandinista, están apostando a otras variables endógenas y exógenas de

sustentabilidad económica que probablemente no hayan sido suficientemente visualizada por la academia, ni suficientemente estudiadas tampoco, pero que están ahí.

A juicio del autor las variables endógenas que tributan a la sostenibilidad económica de la ALBA son la privilegiada dotación de recursos naturales ordinarios (alimentos, minerales y metales conocidos) y otros extraordinarios como el Litio, el Renio, el Coltán, el Antimonio por sólo citar algunos, pero todos sumamente estratégicos para el desarrollo de las TICS, la informatización y la industria aeroespacial.

Tabla 2. Balanza de pagos global. Países ALBA 2011 - 2013 (mmd)

	2011	2012	2013
E.P. de Bolivia	2 160	1 712	327
Ecuador	272	- 582	1 569
Nicaragua	27	-21	32
R.B. de Venezuela	-4 032	-998	-8 592
San Vicente y las Granadinas	-23	21	16
Santa Lucía	7	16	-8
Dominica	6	6	0
Antigua y Barbuda	11	8	38

Fuente: CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2013.

Una variable sumamente importante en la sostenibilidad de la obra ALBA es la nacionalización de algunos de los más importantes recursos naturales de países como Venezuela, Bolivia y Ecuador y un mejor nivel de incidencia del Estado nación (aunque sea democrático burgués) en la gestión de esos recursos, en la distribución del ingreso generado de sus exportaciones y en la asignación de recursos en áreas claves del desarrollo económico y social.

Eso es en la práctica una especie de reconquista *heterodoxa* de algunas de las funciones del Estado keynesiano de la postguerra como agente inductor del desarrollo y un buen esfuerzo por otorgarle preferencia a los proyectos desarrollistas con compromiso de nación frente a la avalancha transnacional que predomina en los países dominados por el neoliberalismo y les sustrae a estos altos niveles de ingreso, como también lo hizo en varios países ALBA, menos de un decenio atrás.

Otra variable de sostenibilidad económica es el aumento significativo de la demanda solvente de millones de consumidores, vía aumentos salariales y defensa del salario nominal mediante el control de la inflación (excepto Venezuela). Ese factor es una importante fuente del PIB en todos los países

ALBA y estímulo al intercambio comercial entre varios de esos países y Venezuela.

Otros dos factores que apuntan a la sostenibilidad económica de la ALBA son el aumento del gasto público en programas sociales que también alimentan el PIB e impulsan el intercambio de servicios cubanos con Venezuela, Bolivia, Ecuador y Nicaragua con importantes impactos en la balanza comercial cubana, sobre todo el eje de intercambio de servicios cubanos por bienes venezolanos -energía básicamente- y bienes ecuatorianos, en especial alimentos.

La expansión de la construcción en la mayor parte de los países ALBA (vivienda e infraestructura productiva) contribuye de forma determinante al PIB, por sí mismo y por el efecto arrastre de ese sector productivo, así como por la promoción del intercambio de materiales de la construcción, los cuales figuran entre algunos de los bienes más transados mediante el SUCRE.

Así mismo, la mejoría de la recaudación tributaria también tributa al crecimiento del PIB y por esa vía a la sostenibilidad económica del proyecto ALBA.

A pesar de la herencia negativa del intercambio comercial entre países latinoamericanos que dejó el neoliberalismo, la mayor parte de los países de la ALBA han logrado expandir el comercio de bienes (no SUCRE) en el corto período de nueve años. De hecho, muchos países ALBA han logrado reorientar su comercio exterior enfatizando en los mercados de los países de ese esquema de integración alternativa e insertándose en importantes mercados alternativos a los centros hegemónicos imperialistas como son los casos de China, Rusia, India, Brasil (BRICS), Irán y Bielorrusia y eso sí tiene puntos de contacto con el cambio estructural que se ha concebido hasta ahora.

A partir de 2010, Venezuela ratificó la salida de la CAN y convirtió al mercado de los países de la ALBA en conjunto en su quinto socio comercial en importancia (INE de Venezuela, 2010).

Nicaragua llevó a Venezuela hasta el segundo lugar entre sus diez socios comerciales en importancia en el corto período de dos años (2007-2009), lo que significa un cambio fuerte en el entendido que hasta 2007 la nación sudamericana no figuraba para nada entre los principales socios comerciales nicaragüenses, y sólo en las ventas de azúcar Venezuela figuraba en el séptimo lugar entre los diez principales abastecedores de Nicaragua de ese rubro (MFICE de Nicaragua, 2009-2011).

Ecuador elevó a Venezuela hasta el tercer lugar entre los diez primeros socios comerciales entre 2009 y 2010, cuando un año antes ese país no formaba parte de los principales socios comerciales de la nación del Pacífico sudamericano (PRO ECUADOR, 2011).

En el corto período de un año (1999-2000) Cuba colocó a Venezuela en el primer lugar mundial entre todos los socios comerciales de la Isla, cuando en

1997 ese mercado sudamericano ocupaba el cuarto lugar para la isla caribeña, precedido por España, Francia y China (ONEI de Cuba. Varios años).

Esos cambios en los destinos de las exportaciones y los orígenes de las importaciones entre países ALBA, se expresan en que el comercio de bienes (no SUCRE) intra ALBA, y son sólo superados por el comercio de bienes intra MERCOSUR (INE de Venezuela. Varios años), por razones obvias: el tamaño de los mercados de Brasil y Argentina y la estructuración entre ellos del principal eje comercial sudamericano de los últimos seis decenios.

El otro eje comercial más importante de Sudamérica, era el eje colombo-venezolano en los marcos de la CAN, que está relativamente desestructurado debido a la conflictividad entre los gobiernos neoliberales colombianos y el gobierno bolivariano de Venezuela, el abandono de la CAN por Venezuela en 2006 (ratificado en 2010), debido a las discrepancias de ese país con el rumbo neoliberal que ha asumido la CAN -incluidos varios TLCs- de Colombia y Perú con Estados Unidos y otras potencias extra regionales. Aunque el comercio de bienes entre Venezuela y Colombia no ha dejado de ser importante para ambos mercados, no tiene el peso específico de un decenio atrás.

El intercambio comercial de bienes intra ALBA mediante el SUCRE, a pesar de la discrecionalidad de los bienes que cada país coloca en la canasta exportadora alternativa y de la corta vida de esa moneda virtual, es uno de los instrumentos económicos alternativos de mejores resultados. En sólo tres años las transacciones comerciales -vía SUCRE- se han multiplicado 355,8 veces y el valor transado en casi 54 veces (1 750 millones de Sucres) (Cálculos CMR SUCRE, 2013).

A pesar de ese resultado, hay convicción de la necesidad de consolidar y ampliar las operaciones comerciales mediante el SUCRE.

ALBA: sostenibilidad hasta 2013. ¿Y hacia adelante?

Más allá de coincidencias o discrepancias en torno al núcleo duro del debate sobre la sostenibilidad económica de la ALBA, los hechos concretos están demostrando que la única experiencia de integración alternativa que existe en el mundo, cumplió la mayor parte de sus metas apoyada en variables endógenas y exógenas de sostenibilidad no convencionales, pero funcionales a sus objetivos y fase de desarrollo.

Según esta lógica de análisis, la sostenibilidad económica de la ALBA dependerá del comportamiento de esas variables en los próximos años.

¿Qué sugieren los pronósticos del Banco Mundial en materia de evolución del PIB, demanda externa, precios de las principales exportaciones de los países de la ALBA en el mercado mundial e inflación?

Respecto a la muy cuestionada sostenibilidad económica de la ALBA, lo que se ha comprobado hasta 2012, es que se han sorteado los obstáculos y las economías de los países de ese bloque de integración alternativa en su

conjunto, han financiado la mayoría de los proyectos económicos y sociales que se han propuesto y en el noveno aniversario de su fundación, presentan un expediente de realizaciones que ya quisieran para sí los pueblos de países latinoamericanos y europeos con economías mucho más grandes que las de la ALBA.

De México, una economía que supera 3,4 veces a la mayor economía de la ALBA, o sea, Venezuela en cuanto al PIB a precios corrientes de mercado (Pérez, 2013), no hay mucho que decir en lo social. Más allá de la pobreza (36,3%) (CEPAL, 2012 a) basta recordar el desamparo en que quedaron millones de mexicanos de la costa oeste de ese país al paso por la nación azteca de las turbulencias climáticas del año 2013.

Brasil, una economía que supera 7,5 veces a la mayor economía de la ALBA en cuanto al PIB a precios corrientes de mercado (Pérez, 2013), y cuyo gobierno ha sido más exitoso que el de México en el combate a la pobreza en el último decenio, es ahora en 2013 que está socializando los servicios médicos a toda su población, un avance que ya clasifica como un logro ordinario en los países ALBA.

España, cuyo PIB es tres veces mayor que el de Venezuela (Pérez, 2013 a) registra una pobreza del 28% de la población (Eurostat, 2013), mientras los dos países más pobres de la ALBA (Bolivia y Nicaragua) han reducido la pobreza en 20 y 8 puntos porcentuales, respectivamente. El primero ha alcanzado ese resultado entre 2006 (fecha de ingreso a ALBA) y 2011 y el segundo entre 2007 (fecha de ingreso a ALBA) y 2011 (Pérez, 2013 b).

Si bien algunas cifras preliminares oficiosas sugieren que la crisis de la economía venezolana en 2013 ha afectado algo el relacionamiento comercial entre Venezuela y países ALBA (básicamente en el intercambio de bienes), no se dispone de datos oficiales que muestren una caída de ese rubro en lo que respecta a intercambio comercial en dólares, pues mediante el SUCRE, las transacciones comerciales hasta octubre de 2013 fueron estimadas en 750 millones de sucres y representaron un avance de más de 500% respecto a 2011 (BCV, 2013).

Hacia 2018 y 2025, a juzgar por las proyecciones del Banco Mundial en cuanto a exportaciones, precios de las commodities, los minerales, los metales y la energía, el comportamiento del PIB y de la inflación, no debe irle mal en lo económico a los países de la ALBA, sino todo lo contrario.

Según The Commodities Price Forecast (Banco Mundial) se proyecta que el índice de precios de la energía a nivel global se ubique por encima de 120% desde 2018 hasta 2024, lo que si bien representa una leve caída respecto al índice del período 2014-2017, no es un mal pronóstico para los países ALBA productores y exportadores de energía (WB, 2013).

En esta área de la energía, si bien es cierto que la tendencia de los precios del petróleo es a la baja a partir de la fuente citada, hasta 2017 el precio promedio del tonel estará en 100 dólares el barril y hacia 2020 - 2025 podría situarse

sobre los 97 dólares. Aun cuando se reconoce que los pronósticos del precio del crudo son muy veleidosos, en el caso que ese fuera el escenario real, no es un mal precio para la acumulación.

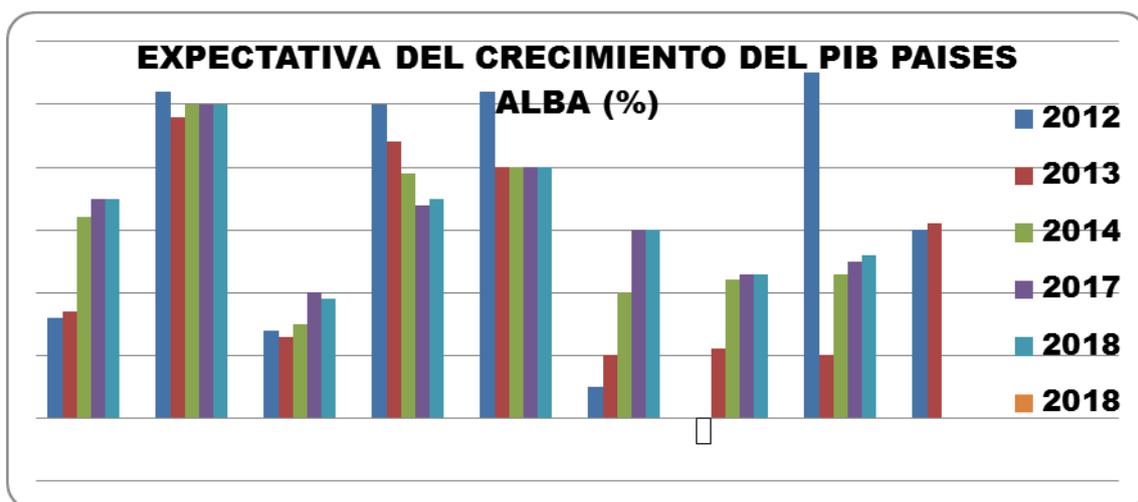
El índice de precios del sector agrícola se mantendrá en torno al 100%, igual que los alimentos, en tanto para los metales y los minerales ese índice se estima levemente por debajo el 100% (WB, 2013). Esa es otra noticia favorable para la mayor parte de las economías de los países que integran la ALBA en 2013.

Según el Banco Mundial el precio del gas natural debe subir hasta casi 8 dólares por millón de BTU⁸⁷ en el mercado estadounidense y comportarse en torno a 10 dólares el millón de BTU en Europa (WB, 2013), lo cual podría ser beneficioso para Venezuela y singularmente importante para Bolivia como referente de precios para venderle ese combustible a sus principales compradores, que son Brasil, Argentina y probablemente Paraguay en el corto plazo, pero no se descarta cierta depresión de la cotización de ese combustible por el del gas de esquistos.

El precio del plátano entre 2014 y 2025 se mantendrá en torno a 900 dólares la tonelada y la soya a 500 (WB, 2013), lo cual favorecerá especialmente a Ecuador (tercer exportador de plátano más importante del mundo y primer productor-exportador de la ALBA), a las islas caribeñas exportadoras de ese producto básico y a Bolivia que es un importante productor- exportador de ese grano.

El precio del Níquel en ese período subirá desde 14 mil dólares la tonelada hasta 15 mil dólares (WB, 2013). Eso podría favorecer particularmente a Cuba, aunque la desaceleración de la economía china y la contracción económica de los BRICS, afectará en alguna medida el aumento de los precios que pronostica el Banco Mundial

Gráfico II. La expectativa de crecimiento del PIB en los Países de la ALBA



⁸⁷ British Thermal Unit.

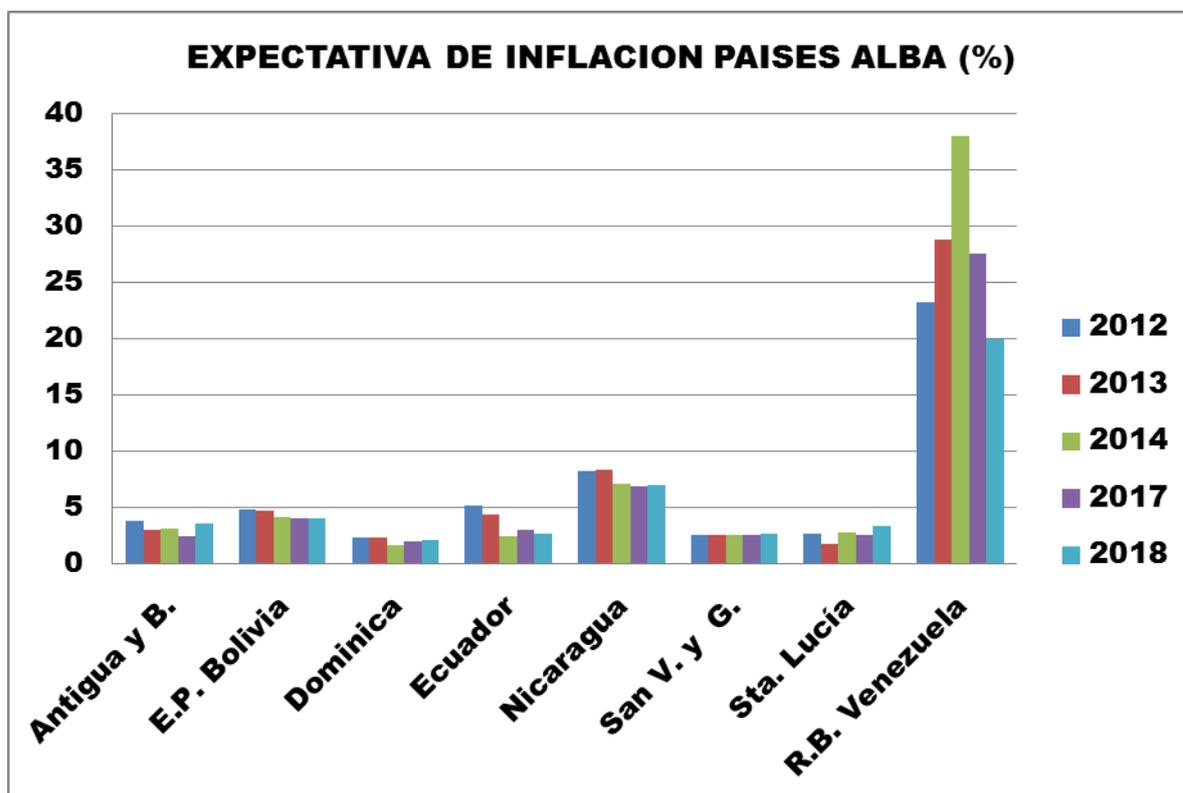
Fuentes: IMF. World Economic Outlook. Washington D.C. April, 2012 and October, 2013.

CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. Varios años.

De cumplirse estos pronósticos y mantenerse las bases endógenas de impulso al PIB que los países ALBA construyeron en el ciclo 2004-2013, o mejorar esas bases -que sería preferible- el ciclo económico 2014-2025 sería más favorable que el ciclo económico que transcurrió entre 2004-2013, en el entendido que no se prevé ningún período recesivo como ocurrió en varios de esos países entre 2009 y 2011 e incluso la inflación también se estima que será más noble.

A juzgar por el Banco Mundial la inflación en los países de la ALBA se moderará entre 2014 y 2025.

Gráfico III. Inflación en los países de la ALBA



Fuente: IMF. World Economic Outlook. Washington D.C. April, 2012 and October, 2013.

Si esos pronósticos se hicieran realidad, en niveles aceptables al menos, lo económico no sería un gran problema para la sostenibilidad de la ALBA en la perspectiva, y sí podría ser uno de los principales riesgos la sostenibilidad política en el entendido de la recomposición de la derecha, que se prepara para

pasar a la ofensiva política en el período post Castro, post Chávez, post Evo, Post Correa y post Daniel. Esa tesis ya está poniéndose en práctica en Venezuela.

Dada la vía que los países ALBA asumieron para arribar a los gobiernos (excepto Cuba) y la estrategia política trazada por el imperialismo (tolerancia a la izquierda en los marcos de la gobernabilidad democrático burguesa), los estrategas de la derecha estiman que no habrá liderazgo para relevar la generación de Chávez, Evo, Correa y Daniel y como para ese momento ellos creen que habrán logrado rechazizar a la mayor parte de los gobiernos latinoamericanos y caribeños, eso podría actuar como un buen escenario para cercenar el ciclo revolucionario que abrió la Revolución Bolivariana de Venezuela.

Si bien la vida es siempre mucho más rica que los mejores pronósticos de los mejores tanques pensantes, de los “reconocidos” nodos ideológicos mundiales, no les falta toda la razón al pensar de esa manera, sólo que parecen no contar con todas las crisis en pleno desarrollo que para ese período también se habrán agravado (crisis económica, ambiental, energética, alimentaria, de seguridad), con la incapacidad del capitalismo para resolverlas, ni con la reacción de los pueblos, quizás no ideológica, sino puro instinto de sobrevivencia, que para el caso casi da lo mismo.

Como también los países de la ALBA conocen estos límites y desafíos hacia adelante, es pertinente precisar que los mejores antídotos endógenos de la ALBA frente a ese escenario posible son realizar buenos gobiernos que alimenten el compromiso con el pueblo y desde el pueblo y la credibilidad es este.

Otra buena defensa es reforzar la sostenibilidad económica de la obra ALBA (núcleo duro de la XI Cumbre de la ALBA celebrada en Caracas, Venezuela los días 4 y 5 de febrero, de 2012) y ampliar la obra social al interior de los países miembros de la integración alternativa y fuera de ellos, como fue enfatizado en la XII Cumbre de la ALBA en Guayaquil, Ecuador, 30 de julio de 2013.

Una buena estrategia de defensa y fortalecimiento de la ALBA en todas las dimensiones es transitar de la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América (2009) hacia el Tratado Bolivariano de los Pueblos de Nuestra América, planteo que ya fue formulado en la XII Cumbre Extraordinaria de ALBA Y PETROARIBE (Caracas, diciembre de 2013) y está en fase de análisis político por los países participantes en ese cónclave.

Un Tratado, por la profundidad jurídica que implica -superior a la alternativa y la alianza- podría tributar a la supranacionalidad de la ALBA, a consolidar su institucionalidad y respeto en la arena internacional, a un mayor compromiso de complementariedad económica y social, y a reforzar la defensa frente a la recomposición de la derecha. Esos dividendos podrían justificar los costos de la sesión de soberanía que implica un tratado.

Cuba, como lo declaró el Comandante en Jefe en la I Cumbre Iberoamericana de Guadalajara, México (1991) estaría dispuesto a ceder soberanía en el contexto de una América Latina y el Caribe verdaderamente integrada.

Bibliografía

- BCV, 2013. Banco Central de República Bolivariana de Venezuela. Informe del Presidente. Agosto de 2013.
- Cálculos CMR SUCRE. Varios años. Cálculos del autor a partir del Consejo Monetario Regional del SUCRE. Varios años.
- CEPAL, 2004. Panorama Social de América Latina y el Caribe 2002-2003. Santiago de Chile, 2004.
- CEPAL, 2012. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2012
- CEPAL, 2012 a. Panorama Social de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2012.
- CEPAL, 2013. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2013.
- INE de Venezuela, 2010. Instituto Nacional de Estadísticas de la República Bolivariana de Venezuela, 2010.
- MFICE de Nicaragua, 2009-2011. Ministerio de Fomento, Industria y Comercio Exterior de Nicaragua, 2009 y 2011.
- ONEI de Cuba. Varios años. Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba. La Habana. Varios años.
- Pérez, 2013. Cálculos del autor a partir del Anuario Estadístico de Latinoamérica y el Caribe de la CEPAL de 2012.
- Pérez, 2013 a. Cálculos del autor a partir del Anuario Estadístico de Latinoamérica y el Caribe de la CEPAL de 2012 y Eurostat, 2013.
- Pérez, 2013 b. Cálculos del autor a partir del Panorama Social de Latinoamérica y el Caribe publicado por la CEPAL entre 2004 y 2012.
- PRO ECUADOR, 2011. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de Ecuador, 2011.
- WB, 2013. World Bank. The Commodities Price Forecast. Nominal US Dollar, Washington D.C. October, 2013.

8

Las industrias culturales en el contexto de la crisis económica global.

**Msc. Jacqueline Laguardia Martínez⁸⁸
Investigadora del CIEI y colaboradora del CIEM**

Introducción

Desde los inicios de la ciencia económica, a la creación artística se le reconoció su carácter singular. Si bien la formulación explícita de los nexos entre cultura y economía data de la primera mitad del siglo XX, los rudimentos para el análisis económico de la creación artística aparecían ya en Adam Smith, quien consideraba que el gasto en las artes no contribuía a la riqueza de la nación (Smith, [1794] 1958: 300).

El examen de los nexos entre economía y cultura, con el decursar del tiempo, dejó de ser preocupación marginal para convertirse en tema de interés sustantivo para los economistas. El surgimiento y desarrollo de la subdisciplina de Economía de la Cultura así lo confirma, evolución posible a partir del peso creciente que la producción y comercio de los bienes y servicios culturales hoy ocupan en la economía mundial. Otro factor que impulsa los estudios de la relación cultura y economía radica en el mercado valor simbólico que distingue a los bienes culturales.

Estas peculiares mercancías son producto de la creación individual, expresan ideas, forman opiniones, transmiten tradiciones, contienen modos de vida y, gracias al progreso industrial y tecnológico, se reproducen a escala masiva para satisfacer, en primer lugar, demandas de contenidos simbólicos (Laguardia Martínez, 2012: 136). Precisamente en esa necesidad humana de comunicarse, de informarse, de conservar conocimientos, radica la capacidad de las industrias culturales de soportar mejor los efectos negativos de la presente crisis económica global y continuar su expansión.

Este artículo explora los comportamientos recientes de las industrias culturales y establece su importancia como sector de la economía mundial en el contexto de la crisis económica global. A pesar de no contar con información estadística

⁸⁸Jacqueline Laguardia Martínez (La Habana, 1976). Profesora Auxiliar e Investigadora Auxiliar. Graduada de Economía, Historia y Estudios Socioculturales por la Universidad de La Habana, máster en Relaciones Económicas Internacionales por la Universidad de La Habana y en Gestión de la Política Económica por la Universidad de Auvergne, Francia. En la actualidad investiga temas de economía de la cultura y prepara su tesis doctoral sobre la industria editorial cubana (jlaguardia@cubarte.cult.cu).

exhaustiva sobre los volúmenes de producción y comercio de estas industrias a nivel global en los últimos años –la información de base para este artículo fue tomada del último informe de UNCTAD y PNUD, aparecido en 2010⁸⁹–, fue posible completar el análisis las dinámicas comerciales más recientes de estas industrias gracias a datos aparecidos en reportes de prensa en Internet, así como a cifras relativas al desempeño de las economías capitalistas más desarrolladas y líderes del sector.

La cultura como mercancía: el comercio mundial de bienes y servicios culturales

Según datos de UNCTAD y PNUD a pesar de la caída del 12% en el comercio mundial en 2008, las exportaciones de bienes y servicios creativos⁹⁰ continuó en expansión, alcanzando los 592 mil millones de dólares⁹¹–de 267 mil millones en 2002– para una tasa de crecimiento promedio del 14% entre 2002 y 2008⁹²(UNCTAD y UNDP 2010: 157). Un estudio de 2008, conducido por PricewaterhouseCoopers (PwC), estima que la industria global del entretenimiento y los medios de comunicación deben haber inyectado alrededor de 2,2 billones de dólares a la economía mundial en 2012 (UNCTAD y UNDP, 2010: 53).

Datos también de UNCTAD, publicados en mayo de 2013, confirman el buen desempeño de las industrias culturales en el contexto actual de la crisis. En 2011, las exportaciones globales de bienes y servicios creativos alcanzaron una cifra record de 624 mil millones de dólares. Este monto indica la recuperación tras el ligero descenso experimentado en 2010 y 2009, cuando las exportaciones fueron de 559 mil millones de dólares y 536 mil millones de dólares, respectivamente. (Burke, 2013).

⁸⁹El examen de informes producidos a lo largo de la década pasada demuestra la ambigüedad aún presente en el tratamiento estadístico de la información relativa a los bienes y servicios culturales, lo que obliga a considerar con cautela las cifras que se publican sobre el desempeño de las industrias culturales a nivel global. Además del reporte producido por UNCTAD y PNUD en 2010 –hasta el momento el más completo informe sobre industrias culturales–, Eurostat publicó su manual para estadísticas culturales en 2007, el Convenio Andrés Bello propuso su clasificación de bienes culturales para los países del MERCOSUR en 2008 y la UNESCO lanzó su nuevo marco para estadísticas culturales en 2009. En cada caso se proponen conceptualizaciones específicas de qué entender por industrias culturales –en ocasiones identificadas como industrias creativas–.

⁹⁰Aunque en varios de los textos revisados las industrias culturales y las creativas se tratan indistintamente, la tendencia predominante presenta a las industrias culturales como un subconjunto de las creativas. En cada caso se precisará si se habla de industrias creativas o culturales de acuerdo a la naturaleza de la información estadística recopilada en los informes y reportes citados. Desde el punto de vista conceptual preferimos la denominación de industrias culturales, véase de Jacqueline Laguardia Martínez, “¿Industrias culturales o creativas? Notas sobre economía de la cultura”, *Revista TEMAS*, n. 72: 28-37, octubre-diciembre de 2012.

⁹¹Por “dólares” entenderemos a la moneda doméstica de Estados Unidos de América (USD).

⁹²La ausencia de clasificaciones estandarizadas y de estadísticas oficiales dificultan las estimaciones para establecer la contribución de las industrias culturales a la economía global. Como consecuencia de lo anterior, el comercio mundial de bienes y servicios se reconoce como el indicador más fiable para dar cuenta de los impactos económicos del sector de la cultura a nivel global.

Tabla 1. Exportaciones mundiales de bienes y servicios creativos, por subgrupos. Años 2002 y 2008.

Subgrupo	2002			2008		
	Valor (millones de USD)	% del total	% del total mundial	Valor (millones de USD)	% del total	% del total mundial
Total industrias creativas	267.175	100		592.079	100	
Total bienes creativos	204.948	76,71	3,52	406.992	68,74	2,73
Total servicios creativos	62.227	23,29	3,79	185.087	31,26	4,8
Patrimonio	25.007	9,36		43.629	7,37	
Artesanías y objetos de arte	17.503	6,55	0,3	32.323	5,46	0,22
Otros servicios personales, culturales y recreacionales	7.504	2,81	0,46	11.306	1,91	0,29
Artes	25.109	9,4		55.867	9,44	
Bienes de artes plásticas	15.421	5,77	0,27	29.730	5,02	0,2
Bienes de artes escénicas	9.689	3,63	0,17	26.136	4,41	0,18
Media	43.960	16,45		75.503	12,75	
Bienes impresos	29.817	11,16	0,51	48.266	8,15	0,32
Bienes audiovisuales	462	0,17	0,01	811	0,14	0,01
Servicios audiovisuales y otros	13.681	5,12	0,83	26.426	4,46	0,69
Creaciones funcionales	194.283	72,72		454.813	76,82	
Bienes de diseño	114.692	42,93	1,97	241.972	40,87	1,62
Bienes de <i>new media</i>	17.365	6,5	0,3	27.754	4,69	0,19
Servicios de publicidad y otros	8.914	3,34	0,54	27.999	4,73	0,73
Servicios de arquitectura y otros	18.746	7,02	1,14	85.157	14,38	2,21
Servicios de investigación y desarrollo	12.639	4,73	0,77	31.111	5,25	0,81
Servicios personales, culturales y recreacionales	21.927	8,21	1,34	40.821	6,89	1,06

Fuente: *The Creative Economy Report 2010*, UNCTAD y UNDP, pág. 156.

Las exportaciones de servicios creativos representaron 172 mil millones de dólares del total, lo que significa un incremento en comparación con los 163 mil millones de 2010, cifra que casi triplica los valores de 2002, ascendientes 62 mil millones (UNCTAD, 2013).

El predominio de las economías más ricas se confirma al examinar los líderes exportadores de bienes creativos. Los comportamientos de inicios de la década

se mantienen con pocos cambios. Con la excepción de China, se aprecia que, en 2008, hasta el puesto 15 eran todas naciones desarrolladas las principales exportadoras a nivel global.

Tabla 2. Principales exportadores de bienes creativos. Años 2002 y 2008.

Puesto 2008	País	Valor (millones de USD)		Puesto 2002	Cuota de mercado (%) 2008
		2008	2002		
1	China	84.807	32.348	1	20,8
2	Estados Unidos	35.000	18.557	3	8,6
3	Alemania	34.408	15.213	6	8,5
4	China, Hong Kong SAR ⁹³	33.254	23.667	2	8,2
5	Italia	27.792	16.517	4	6,8
6	Reino Unido	19.898	13.657	7	4,9
7	Francia	17.271	8.999	9	4,2
8	Holanda	10.527	3.686	15	2,6
9	Suiza	9.916	5.141	11	2,4
10	India	9.450	2,3
11	Bélgica	9.220	5.387	10	2,3
12	Canadá	9.215	9.327	8	2,3
13	Japón	6.988	3.976	13	1,7
14	Austria	6.313	3.603	16	1,6
15	España	6.287	4.507	12	1,5
16	Turquía	5.369	2.154	23	1,3
17	Polonia	5.250	1.983	24	1,3
18	México	5.167	3.797	14	1,3
19	Tailandia	5.077	2.899	18	1,2
20	Singapur	5.047	2.619	21	1,2

Fuente: *The Creative Economy Report 2010*, UNCTAD y UNDP, pág. 162.

Datos de UNCTAD de 2011 revelan pocos cambios con relación al informe publicado en 2010. Con la excepción del ascenso de India, del puesto diez al sexto, los líderes exportadores de bienes y servicios creativos a nivel global son, en ese orden, China, Estados Unidos, Alemania, Hong Kong, Italia, India, Reino Unido, Francia, Suiza y Holanda. China permanece en el puesto uno. Sus exportaciones de bienes creativos en 2010 triplicaron la cifra de 2002, para ascender hasta los 125 mil millones de dólares, lo que significa una tasa de crecimiento anual del 14,7% (UNCTAD, 2013).

Se estima que el valor agregado total de las industrias culturales chinas alcanzó un billón de yuanes en 2010, lo que equivale al 2,51% del PIB

⁹³HongKong, Región Administrativa Especial (Special Administrative Region (SAR), por sus siglas en inglés)

agregado (Zhong, 2011). Sin embargo, China permanece como un importador neto de productos culturales y su influencia cultural en el resto del mundo todavía resulta relativamente menor, si se compara con la fortaleza y expansión de los patrones culturales de Occidente.

Con relación a las importaciones se aprecian tendencias similares. Las importaciones de bienes creativos aumentaron más que las exportaciones durante el periodo 2002-2008, cuando pasaron de 226 mil millones a 421 mil millones de dólares. La participación de las economías desarrolladas disminuyó de 83% a 75%, decrecimiento que no amenazó su condición de líderes. Por su parte los países subdesarrollados, en 2008, importaron 22% del total, para un valor de alrededor de 94 mil millones de dólares, mientras las economías en transición retuvieron 2,4% de las importaciones a nivel mundial.

Los mayores importadores fueron los países europeos con 44% del total mundial y Estados Unidos con 21%. Por su parte, China importó 1,4%, mientras América Latina y el Caribe 3,8% (UNCTAD y UNDP, 2010:161). A pesar de su potencial creativo, los países subdesarrollados se confirman como importadores netos de bienes creativos (UNCTAD y UNDP, 2010:160).

Las cifras anteriores revelan que la cultura que se difunde masivamente es la generada desde los centros económicos mundiales. La mayor parte del mercado mundial queda restringido a un número limitado de países de altos niveles de ingresos, los cuales son los mayores productores y consumidores de bienes culturales. Tal y como afirma Lanz: *“Es demasiado claro que las prácticas culturales de los pueblos del mundo no «circulan libremente» en el mercado de las industrias culturales. Esa es una enorme mentira. Esos «bienes culturales» (prácticas, discursos, tradiciones, patrimonios, sistemas axiológicos, etc.) están portados en la sensibilidad de la gente, en su vida cotidiana, en los imaginarios colectivos de grupos humanos repartidos en todo el globo terráqueo. Esos grupos humanos habitan territorios simbólicos desiguales, territorios socio-económicos desiguales, territorios geográficos desiguales. Estas asimetrías son estructurales; brutalmente excluyentes.”* (Lanz, 2004).

Datos relativos al desempeño de las industrias creativas a nivel doméstico confirman la afirmación anterior. Por ejemplo, en 2010, en Reino Unido, se contabilizaban 697.890 empleos en el sector, para una contribución al PIB de £24.250.000 (South West Observatory, 2012). En Alemania, por otra parte, el sector representó el 7,4% del conjunto de la economía en 2009 (Soendermann, 2013).

En Europa, en 2010, 3,6 millones de personas estaban empleadas en las cinco principales ramas de la economía creativa: industria editorial; música, televisión y películas; programación y radiodifusión; artes creativas y; bibliotecas, museos y archivos, lo que representó el 1,7% del total de empleos (South West Observatory, 2012).

Dinámicas de las industrias culturales

La producción de bienes culturales sigue la misma lógica que rige para el resto de los bienes económicos: se intenta llegar a públicos masivos, lograr una comercialización acelerada, renovar constantemente los catálogos, y subordinar la innovación lingüística y formal al reempaquetamiento de las imágenes con éxito probado (García Canclini, 2005).

El sistema de precios tiene, por su parte, características particulares, pues el gasto material resulta influido, más allá de predicciones y algoritmos preventa, por la valorización del acto creativo una vez socializado, proceso sometido a altos grados de incertidumbre –el factor “*nobody knows*” que permite a un pequeño número de éxitos financiar una larga estela de fracasos–. A diferencia del resto de los bienes y servicios, aquí los componentes extraeconómicos se revelan fundamentales, en especial los relacionados con el reconocimiento del mérito artístico el que se incorpora, según la manifestación cultural, al precio final del producto.

En el terreno de las industrias culturales sobresalen otras particularidades que tipifican los procesos de concentración, centralización y organización del trabajo. Las industrias culturales se organizan en torno a centros de mando y control, capaces de coordinar, innovar y gestionar las actividades entrecruzadas de las redes empresariales. A partir de la experiencia acumulada por el capital estadounidense nucleado en torno al polo industrial de Hollywood se multiplican el tipo de organizaciones basadas en una estructura de red, prototipo para la reorganización del resto del sistema de producción capitalista según esta orientación reticular. Concretamente, *“la producción de cada película reúne a un equipo de compañías de producción especializadas y contratistas independientes, cada una experta en su campo y con su propio personal cualificado. Conjuntamente, todas esas partes conforman una empresa - red de corta vida cuyo período vital se limita a la duración del proyecto”* (Cubeles, s.f.).

Las empresas productoras, guiadas por la obtención de economías de escala, suelen concentrar territorialmente los procesos de producción. Si bien las tecnologías de la comunicación y la información expanden el alcance de los lugares que pueden conectar a agentes y procesos al eje principal, la sofisticación de estas producciones intensifica la importancia de los nodos centrales pues es allí donde existe el acceso a la tecnología en sus múltiples formas y donde se ubican las personas y organizaciones que ostentan el poder para constituir las redes de flujos.

La concentración, sobre todo, en áreas metropolitanas, permite concluir la existencia de *clusters* creativos. Los principales centros metropolitanos continúan acumulando factores inductores de innovación y generando sinergias, tanto en la industria como en los servicios avanzados. La aglomeración se mantiene como factor altamente determinante en relación con la ubicación de las industrias culturales. En general, *“las ciudades (como global skill centers de la nueva sociedad del conocimiento) han de saber invertir bien en las tres «C»: en concepts (en nuevas ideas, nuevas capacidades de*

innovación), en competencias (en «know-how» y en capacidades de producción y de consumo apropiadas), y en connections (en vías de acceso y comunicación con los restantes centros de actividad mundiales)” (Ibídem).

Las necesidades de las empresas de contar con competencias diversas, de manera sistemática —para así hacer posible el aprendizaje acumulativo—, junto a la necesidad de los trabajadores “creativos” de una demanda sostenida y mayor de proyectos, impulsa la tendencia a la concentración. Según Florida (2002), el agrupamiento en áreas urbanas provee un clima de apertura y tolerancia favorable para la actividad creadora y de innovación.

Tal lógica se extiende al funcionamiento de buena parte de las industrias culturales, si bien es válido subrayar la necesidad de considerar comportamientos específicos que favorecen la deslocalización y el trabajo *in-housing*, como demuestran las investigaciones de Norcliffe y Rendace (2003) sobre la producción de *comics* o de Vang (2005) y sobre las publicaciones periódicas en Dinamarca. No olvidemos que las industrias culturales, al igual que muchas otras, tienden a funcionar en torno a la realización de proyectos específicos, lo que facilita la combinación de tendencias innovadoras y de moda. Los proyectos se terminan y suceden, y no requieren del mantenimiento del mismo grupo de trabajo, lo que dota a la producción de bienes y servicios culturales de mayor fluidez, flexibilidad y capacidad de adaptación —a la vez que dificulta el aprendizaje acumulativo—. Vale señalar que, por una parte, esto permite una mayor libertad de localización de los individuos pero, en otros casos, los obliga a la localización en sitios donde resulte más fácil pasar de un proyecto a otro.

Tales comportamientos, sumados a estrategias de promoción diseñadas para audiencias locales, pero capaces de competir a nivel global, hacen que se identifique a la “glocalidad” como la dimensión territorial de las industrias culturales. Si bien el impulso de estas industrias debe mucho a las posibilidades y retos asociados a la globalización económica, cultural y tecnológica reciente, aún descansan, en buena parte, en iniciativas y organización articuladas en el nivel local.

La flexibilidad de la organización del proceso de producción permite ordenar las particulares competencias y habilidades productivas descomponiendo —externalizando actividades a empresas «independientes»— y recomponiendo —concentrando actividades en las grandes empresas del sector— las diferentes fases del proceso de producción y distribución de bienes y servicios culturales. Tal flexibilidad, que obedece a la extrema especialización en las producciones culturales, permite la participación de múltiples actores en el ciclo productivo sin que peligre el dominio de las transnacionales de las comunicaciones y el entretenimiento, las que protegen su primacía con complejas y eficaces bases contractuales implementadas en todos los niveles y procesos de producción.

La organización de la sociedad en una economía de red comporta no solo profundos cambios en las formas de competencia de las empresas sino también en el funcionamiento de los mercados. Juegan aquí un papel

fundamental las empresas distribuidoras, especie de “porteras” que determinan las conexiones entre creadores y audiencias.

Uno de los cambios más relevantes se relaciona con los beneficios asociados al incremento de consumidores de una misma mercancía. A este fenómeno se le conoce como *network effects*. Como consecuencia de estos efectos red se da un proceso de estandarización a distintos niveles que incide directamente sobre las industrias culturales. En el camino hacia la homogeneización de los consumos subrayamos, por su importancia, la lengua escogida, instrumento de comunicación que aumenta su valor en dependencia de la cantidad de usuarios –factor este determinante para la industria editorial.

En relación con los contenidos culturales, señalamos los efectos de contagio derivados de los deseos de los individuos de adquirir bienes y servicios que los asemejen a otros consumidores: la demanda de una mercancía determinada –ya sea una película, un disco, un libro o un dispositivo electrónico– puede verse impulsada por el consumo previo de otras personas. El dominio que ejercen las transnacionales en el sector de la producción cultural, y que se refuerza a través de continuas megafusiones y adquisiciones⁹⁴, también favorece la homogeneización del consumo de bienes y servicios culturales.

La tendencia a la monotonía cultural describe uno de los cursos de acción en la actividad de las transnacionales de la cultura, quienes han sabido reconocer la imposibilidad de generar un único tipo de oferta que responda a un único estilo de vida. En plena consonancia con la lógica industrial moderna, las grandes empresas del sector conciben las culturas como segmentos de mercado y han incorporado la “diversidad cultural” como parte de su estrategia mercantilizadora para, amén de la imposición de una cultura homogénea, cubrir esos otros nichos de mercado que le permitan la explotación de aquellas diferencias comercializables que no signifiquen conflictos fundamentales con los intereses que promueven. En este clima, la diversidad cultural deviene un simple recurso a explotar.

Los mercados se estructuran a un doble nivel: por un lado, los grandes gestores del proceso de producción y difusión de contenidos, líderes con la capacidad de generar nuevas producciones y de asegurar su difusión que funcionan, básica pero no exclusivamente, bajo la lógica de las economías de escala, audiencias masivas, altos costos fijos, fuertes campañas publicitarias de lanzamiento de artistas y de construcción de imagen. Por otro lado, un denso tejido de pequeñas empresas “independientes” y de trabajadores autónomos que suelen tener una capacidad de producción y difusión muy limitada cuya actividad está condicionada, cada vez más, por la demanda de

⁹⁴“Hasta 1945, las actividades dominantes de las grandes transnacionales de medios se concentraron en el trabajo de las agencias de noticias, en la radiodifusión por onda corta y en la industria del cine dominada por Hollywood. Luego fueron profundizando su expansión en otros sectores como la industria editorial, la música grabada, la publicidad, la programación televisiva y la internet, aprovechando el creciente desarrollo posibilitado por las invenciones técnicas. Las ventas de programas televisivos estadounidenses en el extranjero aumentó desde 15 millones de dólares en 1958 a 130 millones en 1973 (citado en Herman y McChesney, 1997: 39).” (Krakowiak, 2003).

las grandes transnacionales –a quienes sirven como “descubridoras” de nuevos talentos y nichos de mercado–. En este territorio de las audiencias pequeñas el mérito creativo permanece como activo fundamental, más allá de las condicionantes del mercado.

Estas pequeñas empresas funcionan con márgenes estrechos de ganancias y enfrentan elevados índices de fracaso; demandan normas que les permitan un funcionamiento flexible y experimental –las que deberían ser facilitadas por el Estado mediante políticas fiscales, jurídicas, laborales *ad hoc* pero que, raramente, figuran en el radar de las políticas culturales de los gobiernos. (Cunningham, 2011:52).

El interés de las transnacionales en el sector cultural se subraya al considerar las particularidades que distinguen a las industrias culturales del resto de las actividades manufactureras. Recordamos que además de fuente de creación de riqueza y de empleo son vehículo de expresiones artísticas, conocimiento, información e ideas. Dentro de una comunidad determinada estos bienes y servicios tienen una alta significación simbólica, en tanto expresión de aquellos valores y tradiciones que constituyen su propia identidad. Suelen considerarse bienes públicos pues son indivisibles, inagotables y no excluyentes y, a la vez, estimulan la demanda futura⁹⁵.

La existencia de externalidades positivas asociadas al consumo de bienes y servicios culturales “justifica” la intervención creciente de los Estados a través de compras, subsidios y exenciones impositivas, por ejemplo, que en no pocos casos se articulan como parte de una explícita política cultural, ejecutada a través de una densa red de instituciones públicas y privadas. El espacio de actuación de las políticas culturales depende de las particularidades nacionales⁹⁶, si bien se aprecia un reconocimiento creciente, a nivel global, por dotarlas de mayor peso específico en el conjunto de las políticas doméstica y regional.

La importancia de las industrias culturales se acentúa al considerar su marco de actuación a escala planetaria pues: *“en la actualidad, la reelaboración de información y conocimientos ya no ocurre exclusivamente dentro de una nación sino que se dispersa por los circuitos globales. La producción cultural se desvincula del ámbito exclusivo de las comunidades de pertenencia y la conformación de sentido se vuelve entonces más compleja, acusando una*

⁹⁵Sin embargo, una buena parte de los bienes culturales no se comportan estrictamente como bienes públicos. Por ejemplo, pensemos en una función de teatro, donde el consumo colectivo es limitado por la capacidad del espacio donde ocurre el acto creativo y donde la barrera para la posible exclusión aparece una vez que la entrada tenga un precio, por más módico que este sea. Por estas razones se prefiere hablar de “bienes bajo tutela” o “bienes de mérito o meritorios”, también llamados “bienes cuasipúblicos”, denominación que nos obliga a pensar en las externalidades positivas asociadas a la producción y el consumo cultural (Dupuis, 2004).

⁹⁶En las décadas del setenta y ochenta del pasado siglo, el apoyo a la industria del libro, por ejemplo, estuvo en la base de la modernización social de varios países latinoamericanos, sobre todo en Argentina y México, políticas que continuaban iniciativas de los gobiernos populistas de Cárdenas, Vargas y Perón con inversiones cuantiosas en la educación y en la industria del libro. En Cuba de la Revolución también sobresalieron varias iniciativas en el campo editorial impulsadas por el Estado.

mayor exposición a la interculturalidad. Las identidades se encuentran entonces frente a un complejo proceso que ha puesto en marcha nuevas formas de intercambio y conexión sustancialmente diferentes a las ya conocidas” (Piñón, 2006).

Algo similar dijeron Marx y Engels en 1848, al afirmar que: *"En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales surgen nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los más apartados y de los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento de regiones y naciones que se bastaban así mismas, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material como a la intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resultan de día en día más imposibles; de las numerosas literaturas nacionales y locales se forma una literatura universal"* (Marx y Engels, 1979 [1848] : 26-27).

La acción transnacional de las industrias culturales reconfigura la esfera pública, la comunicación y los hábitos de consumo y estilos de vida en casi todo el planeta. Si bien es cierto que esta interrelación favorece el conocimiento recíproco entre culturas antes desconectadas y un acceso más diversificado de sectores amplios a los bienes y mensajes modernos vale subrayar que la interculturalidad y su diversificación de ofertas permanecen desigualmente repartidas. Los pueblos encuentran limitada su incorporación a la cultura globalizada porque solo pueden relacionarse con la información y los entretenimientos que circulan por los medios de comunicación gratuitos o accesibles a bajos precios.

La mayoría de las transnacionales del entretenimiento provienen y actúan desde los países capitalistas más desarrollados. Ejercen un férreo control sobre los canales de producción y distribución a la vez que estimulan el comercio intrafirma, lo que afecta el acto mismo de la creación artística y literaria de maneras diversas. Muchos creadores, que se saben a merced de las decisiones de promoción de estas megaempresas, se ven obligados a ceder los derechos sobre sus obras a cambio de los servicios de distribución. Otros ajustan incluso su creación a las ideologías y patrones éticos y estéticos compatibles con los intereses del capital transnacional y se vuelven, ellos mismos, mercancías. Este proceso de creciente mercantilización del arte y la literatura –que alertamos no es sinónimo de mercado del arte, y ni siquiera del mercado a secas– es la mejor garantía para la expansión y afianzamiento del sistema capitalista global.

Consideraciones finales

La significación de las industrias culturales en la economía mundial se justifica no solo por los volúmenes de comercio que generan a nivel global, sino además por la naturaleza peculiar de los bienes y servicios culturales, aptos para satisfacer demandas de carácter simbólico. Si a lo anterior se añade su rápida recuperación de los efectos negativos de la crisis global –que poco impactaron en los intercambios comerciales de las mercancías culturales entre

2009 y 2010– se comprende lo atractivo que resulta el sector de la Economía de la Cultura en el contexto de la crisis global.

El desarrollo de las industrias culturales exhibe resultados contradictorios. A la vez que contribuyen al PIB, crean empleos, impulsan el comercio, expanden los mercados, reorganizan los ciclos productivos y multiplican el conocimiento entre los pueblos, las industrias culturales forman parte de los conflictos asociados al uso del patrimonio cultural y la explotación de los derechos de autor, por ejemplo. Estas industrias, a partir de su ordenamiento en oligopolios radicados en los países capitalistas más desarrollados, acentúan la subordinación de los territorios subdesarrollados y legitiman los mensajes de dominación asociados a la superioridad de determinadas prácticas culturales, generadas en Occidente y destinadas a imponerse en el resto del planeta.

El potencial contrahegemónico de las industrias culturales, como productoras de bienes culturales capaces de proponer estilos de vida que enfrenten y superen la lógica capitalista, ha sido eficazmente contrarrestado. Las posibilidades de integrar a los creadores, de desagregar etapas del ciclo productivo sin afectar la calidad del producto final, de multiplicar las sinergias a partir de la concentración de agentes nucleados alrededor de proyectos únicos hoy se utiliza a favor de la consolidación de la hegemonía capitalista.

Las industrias culturales y sus producciones son fundamentales como nuevo sector de la economía, capaz de contribuir al crecimiento económico, y también en la construcción de un imaginario y sociedad poscapitalistas. Rescatémoslas para la construcción de un mundo mejor y posible.

Bibliografía

- Burke, Kelly. 2013. UNCTAD Figures Show Record World Trade In Creative Goods.[En línea] 15 de mayo. Consultado el 4 de agosto de 2013 www.ip-watch.org/2013/05/15/unctad-figures-show-record-world-trade-in-creative-goods/
- Cubeles, Xavier. s.f.. Políticas culturales y el proceso de mundialización de las industrias culturales. www.uv.es. [En línea] Consultado el 4 de agosto de 2013 www.uv.es/~cursegsm/MaterialCurso/SCGCubeles.pdf
- Cunningham, Stuart. 2011. "Las industrias creativas y algunas respuestas a sus críticos", *Ekonomiaz* No. 78, 3er cuatrimestre. Pp. 49 - 65 [En línea] Consultado el 4 de agosto de 2013 <http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/downloadPDF.apl?REG=1167>
- Dupuis, Xavier. 2004. Économie et management de la culture en France : un état des lieux. [En línea] octubre. Consultado el 4 de agosto de 2013 <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/oc2004/Ponencias/Ponencia%20Xavier%20Dupuis.doc>
- Florida, Richard. 2002. *The Rise Of The Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community And Everyday Life*, New York: Basic Books. P. 416.
- García Canclini, Néstor. 2005. Todos tienen cultura: ¿quiénes pueden desarrollarla? [En línea]. Consultado el 4 de agosto de 2013 www.iadb.org/biz/ppt/0202405canclini.pdf
- Krakowiak, Fernando Andrés. 2003. *Concentración y transnacionalización en las industrias culturales. Surgimiento y consolidación de los conglomerados transnacionales de medios*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. [En línea]. Consultado el 4 de agosto de 2013 http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/tesinas/Tesina_Fernando_Krakowiak.pdf
- Laguardia Martínez, Jacqueline. 2012. "Economía de la cultura e industrias culturales: su comprensión desde la economía política", *Revista Tensões Mundiais*, Vol.8, No.14, Fortaleza: enero – junio. Pp. 129 – 148. [En línea] Consultado el 4 de agosto de 2013 <http://tensoesmundiais.net/index.php/tm/article/viewFile/270/323>
- Lanz, Rigoberto. 2004. Cultura y Mercado ¿Qué dicen los conservadores? [En línea]. Consultado en 2010. www.debatecultural.net/Observatorio/RigobertoLanz2.htm
- Marx, Carlos y Federico Engels. 1848 (ed. 1979). *El Manifiesto Comunista*. La Habana : Editorial de Ciencias Sociales. pág. 110.
- Norcliffe, Glen y Olivero Rendace. 2003. "New Geographies of Comic Book Production in North America: The New Artisan, Distancing, and the Periodic Social Economy", *Economic Geography*, Volumen 79, Número 3, julio, pp. 241–263.
- Piñón, Francisco. 2006. Mundialización y diversidad cultural. *intervención en la 32 Asamblea Parlamentaria de la Francofonía, Rabat*. [En línea] 2 de julio. Consultado el 4 de agosto de 2013 www.oei.es/articulos_oei/Rabat.pdf

- Smith, Adam. 1794. (ed.1958). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, pág. 919
- Soendermann, Michael. 2013. UNESCO Institute for Statistics – Measuring Culture Industries. [En línea]. 20 de enero. Consultado el 4 de agosto de 2013
www.kulturwirtschaft.de/2013/01/20/unesco-institute-for-statistics-measuring-culture-industries/
- South West Observatory. 2012. Latest Economic Values for the Creative industries. [En línea] diciembre. Consultado el 4 de agosto de 2013
culture.swo.org.uk/EasySiteWeb/
- UNCTAD. 2013. Trade in creative products reached new peak in 2011, UNCTAD figures show. [En línea] 15 de mayo. Consultado el 4 de agosto de 2013
http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=498&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#1385;#International_Trade_and_Commodities;#1547;#Creative_Economy_Programme;#1851;#Services_development_and_trade;#1856;#UNCTAD_GSF_2013
- UNCTAD y UNDP. 2010. The Creative Economy Report 2010. www.unctad.org. [En línea] Consultado el 4 de agosto de 2013
www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf
- Vang, Jan. 2005. *Rethinking the Spatial Organization of Creative Industries*, WP 2005/10, Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE), Lund University y Copenhagen Institute of Technology, Aalborg University, p. 39 [En línea] Consultado el 4 de agosto de 2013
www.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/200510_Vang.pdf
- Zhong, Sheng. 2011. China's emerging cultural industries. *EAI Background Brief No. 620*. [En línea] 28 de abril. Consultado el 4 de agosto de 2013
www.eai.nus.edu.sg/BB620.pdf

9

Panorama de la ciencia y la tecnología en Brasil. Una mirada a la década 2000-2010.

**Lic. Guillermo Andrés Alpizar
Investigador del CIEM**

Introducción

La consideración de Brasil como una economía emergente y su inclusión en el grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), han convertido a ese país en el centro de numerosos análisis, los cuales se orientan a comprender las causas para el despegue, así como los cambios estructurales que se vienen dando en su interior.

Bajo el entendimiento de que el sector de la ciencia y la tecnología constituye una pieza clave para el desarrollo, en el presente trabajo se analiza la evolución de los principales indicadores científico-tecnológicos brasileños durante el período 2000-2010, constituyendo una primera aproximación a un tema vasto, que además merece ser atendido por la decisiva influencia de Brasil dentro de América Latina.

Con una extensión territorial de 8,5 millones de kilómetros cuadrados, Brasil es el país más extenso de América Latina y el quinto más extenso del mundo. Su población, que ya se eleva a 200 millones de habitantes, representa el 32,8% de los latinoamericanos (CEPAL, 2012).

En ese territorio, se dispone de abundantes recursos naturales que se consideran indispensables para el desarrollo, y sus industrias extractivas ostentan posiciones de liderazgo mundial. Actualmente, Brasil es el principal productor de niobio (del que dispone del 93% de las reservas probadas) y tantalio, mientras que resulta el tercero en mineral de hierro. Es el segundo productor mundial de soja, y el principal exportador de este cultivo. Ocupa también el primer lugar como productor y exportador de café y azúcar.

Sin embargo, no por disponer de recursos naturales abundantes y una intensa dinámica extractiva la evolución de su desarrollo económico y social ha seguido un camino feliz. Por solo citar un ejemplo, en la actualidad Brasil es el país más desigual de América Latina, en cuanto a la distribución del ingreso, lo cual se explica a partir de grandes concentraciones de capital, pero también de pobreza y exclusión social.

Balance de una década

Si para la ciencia y la tecnología se realiza una comparación entre el conjunto de países desarrollados y Brasil, es evidente que este último, a pesar de los esfuerzos realizados, se mantiene retrasado en comparación con el promedio de las economías más avanzadas, e inclusive del promedio mundial. (Véase Tabla 1).

Tabla 1. Brasil: Comparación de indicadores científico-tecnológicos seleccionados (2009).

Indicadores	Brasil	Países desarrollados	Promedio mundial
Intensidad del GBID (% del PIB)	1,19	2,32	1,77
GBID per cápita (En dólares a PPA)	122,8	756,6	187,3
Investigadores por cada millón de habitantes.	668,1	3637,3	1026,8
Gasto por investigador (en miles de dólares a PPA)	183,7	208,0	182,4

Fuente: Elaboración del autor con datos de UNESCO, 2013.

En contraste con esto, entre los países latinoamericanos Brasil ostenta los primeros lugares en la inmensa mayoría de los indicadores que se emplean para la medición de la ciencia y la tecnología, tanto en términos absolutos como relativos. Su participación en ellos es tal, que el desempeño regional no puede ser entendido sin el aporte brasileño.

El crecimiento y la fortaleza de la ciencia en Brasil, que a primera vista se perciben como una fortaleza nacional, por otro lado revela las enormes deudas que tiene el desarrollo del sector en América Latina y las profundas asimetrías internas que alberga el continente.

En este sentido, si se toma en consideración el peso de Brasil en cuanto al financiamiento a las actividades de investigación y desarrollo en América Latina durante los últimos 10 años, se observa que en todo ese tiempo representó más del 60% del promedio del gasto de la región. Actualmente esa cifra se eleva al 63,3% del total regional (RICYT, 2013).

Para el estudio de la evolución de la ciencia y la tecnología en el gigante sudamericano durante la última década, es posible identificar claramente 3 etapas, los cuales pudieran servir para explicar algunos de los principales resultados que se analizarán con posterioridad, a partir de las tendencias del financiamiento, la contratación de recursos humanos, las publicaciones científicas y el patentamiento.

El primero de estos momentos, se da entre el año 2000 y el 2004, etapa en la cual el país se encuentra influenciado aún por los efectos de la crisis de finales de los años 90 (efecto samba), y la aplicación de las políticas neoliberales sustentadas en el consenso de Washington, las cuales colocan al sector

privado como motor del cambio técnico y la innovación. Este período coincide con bajas tasas de crecimiento económico, el que nunca llegó a superar el 2% (CEPAL, 2012).

En segundo lugar, a partir del año 2004 y hasta el 2007, vienen a combinarse al menos dos factores de gran relevancia. En el plano externo, la agresión estadounidense a Irak, que dio el primer gran jalón a los precios del petróleo, y con él, subsecuentemente a los alimentos y otros productos básicos, algunos de los cuales resultan esenciales en la canasta exportadora brasileña. En el plano interno, la victoria electoral de Luis Ignacio Lula Da Silva, aún siguiendo muchas de las “reglas del juego” impuestas por el mercado y las características de la política doméstica, efectuó un conjunto de reformas entre las que se incluye la aprobación de la Ley de Innovación⁹⁷, y con ella un importante estímulo a las actividades de ciencia y tecnología. El ritmo de crecimiento en la economía se fue acelerando llegando a ser en 2007, del 5,1% (CEPAL, 2012).

El tercer punto de inflexión se da a partir de 2007, y coincide con el estallido y desarrollo de la crisis económica mundial, la cual explica la caída del 1,2% en el PIB, experimentada en 2009, y el que se acompaña de la crisis alimentaria y precios récord para los alimentos en el mercado mundial (CEPAL, 2012). Es en este contexto que, además, se pone de relieve en América Latina la incapacidad del pensamiento neoliberal para mostrar resultados en el terreno tecnocientífico, y poco a poco se van perfilando los cambios hacia un nuevo modelo regional de ciencia y tecnología, donde se retoma el papel del estado dentro de estas actividades.

Tendencias del financiamiento

La evolución del financiamiento a las actividades de investigación y desarrollo, no puede verse separadamente de la evolución del crecimiento económico nacional, en tanto la dinámica de la economía en su conjunto va a ser un factor determinante (aunque no el único), en la capacidad del país para financiar su desarrollo científico y tecnológico.

Tampoco puede considerarse como un asunto menor la metodología para la compilación de las estadísticas y la forma de presentación de estas, pues a partir de sutiles diferencias entre las fuentes, o en los indicadores, se puede cambiar la percepción que se tenga de los fenómenos que resultan objeto de estudio⁹⁸.

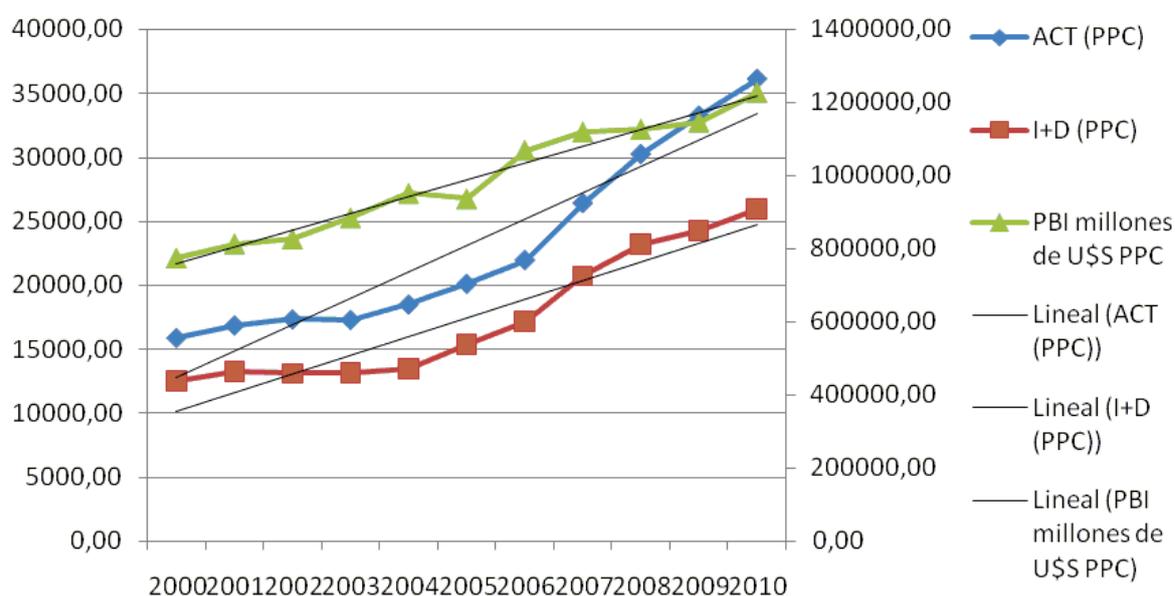
Para este caso, se ha preferido mostrar los indicadores del financiamiento a partir de lo que se denomina como “paridad de poder de cambio” o “paridad de poder adquisitivo”, considerando que al tomar como referencia monetaria al dólar de Estados Unidos, resulta importante también considerar la diferencia de su capacidad de compra entre los diferentes países.

⁹⁷Se puede consultar el texto de la Ley N° 10973 de 2 de diciembre de 2004 sobre Incentivos a la innovación y a la Investigación en Ciencia y Tecnología en el enlace: <http://www.wipo.int/wipolex/es/details.jsp?id=8255>

⁹⁸Esta explicación nos permite señalar divergencias entre las tasas de crecimiento reales del PIB, ofrecidas por CEPAL, a precios constantes de 2005 y la evolución del mismo a PPA suministradas por RICYT.

En el período analizado, a pesar de pequeñas afectaciones, se observa el crecimiento sostenido del PIB brasileño (a PPA)⁹⁹, que pasa de los 775 mil millones de dólares en 2000 a 1,2 billones¹⁰⁰ en 2010. Este incremento se hace acompañar por un aumento importante, tanto del gasto en las actividades científico-tecnológicas, como del gasto en investigación y desarrollo. El primero de estos indicadores casi se duplica, incrementándose en esos años desde 15,8 mil millones de dólares hasta 36,1 mil millones de dólares, mientras que el GBID, consigue duplicarse, y pasa de 12,5 miles de millones de dólares a 25,9 miles de millones de dólares (Ver Gráfico I) (RICYT, 2013).

Gráfico I. Brasil: Producto Interno Bruto*, Gastos en actividades científicas y tecnológicas (ACT), Gastos en investigación y desarrollo (GBID) y Líneas de tendencia (2000-2010). En millones de dólares, a Paridad de Poder Adquisitivo.



* La magnitud del PIB se muestra en el eje derecho.

Fuente: Elaboración del autor con datos de RICYT, 2013.

Al profundizar la dinámica del crecimiento de los gastos en ACT y de investigación y desarrollo, se pone en evidencia los efectos de la primera etapa que fue descrita en el apartado anterior, la que se extiende hasta el año 2004, donde los incrementos en gastos fueron muy limitados, casi nulos, y que solo logra revertirse en fechas posteriores, lo cual está explicado fundamentalmente por la favorable repercusión de los cambios instrumentados por el gobierno de Lula, los cuales se mantienen inclusive en momentos de bajo crecimiento económico.

Con independencia de dichas variaciones temporales, es necesario señalar que también ha venido ocurriendo un crecimiento más intenso de las

⁹⁹En lo adelante, salvo que no se exprese lo contrario, las referencias a dólares se harán sobre la base de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA).

¹⁰⁰Millones de millones.

inversiones destinadas a Actividades Científico-Tecnológicas que aquellas destinadas a I+D. Esta tendencia, aunque puede estar influenciada por los mayores requerimientos de la industria, acorde a la estructura económica de Brasil, pone de relieve un sesgo en el financiamiento hacia ciertos procesos, que si bien pueden resultar relevantes como complemento del desarrollo de la ciencia y la tecnología, se alejan de la actividad creativa fundamental que garantiza los nuevos conocimientos demandados por la economía nacional.

En correspondencia con lo descrito hasta este punto, se hace evidente que la participación porcentual en el PIB de las ACT crece con mayor celeridad que los gastos en investigación y desarrollo, aunque ambas muestran, luego del estancamiento (e inclusive disminución) previo, todo un quinquenio de crecimiento, que solo termina con los resultados obtenidos en 2010¹⁰¹

En este caso, al analizar la intensidad del gasto en I+D, que en 2010 se ubica en el 1,16% del PIB, se debe resaltar la posición beneficiada de Brasil como el país latinoamericano que mayor proporción de su PIB dedica a las actividades de investigación y desarrollo¹⁰², siendo además el único que logra sobrepasar la meta de destinar el 1% con esos fines. Sin embargo, como ya se indicó, aún se encuentra lejos del promedio alcanzado por los países desarrollados (2,32% en 2009) e inclusive de alcanzar a otras economías emergentes, como Rusia (1,25%) y China (1,7%) (RICYT, 2013) (UNESCO, 2013).

Entre los años 2000 y 2010, la fuente fundamental para el financiamiento a la ciencia y la tecnología en Brasil fue el sector público. Con independencia de pequeñas variaciones porcentuales, el gobierno se ha mantenido aportando recursos por encima del 50% del total del gasto, que para fines de la década fue del 53%. En contraposición con ello, el sector empresarial, que resulta la segunda fuente de financiamiento, tras alcanzar el 48% del total durante 2005 y 2006, disminuyó su participación al 45% en 2010. El financiamiento proveniente de la Educación Superior y las fuentes extranjeras en ningún caso superó el 3% del total (RICYT, 2013).

La escasa participación corporativa en el financiamiento a las actividades de investigación y desarrollo (inclusive aunque la legislación vigente lo estimule en determinadas áreas), tiene su base en el lugar que ocupa Brasil dentro de lo que se ha denominado “división internacional del trabajo”¹⁰³, y puede considerarse como un exponente del interés limitado que los capitalistas locales tienen para cambiar la estructura productiva, y desarrollar una producción que rompa el esquema que subordina al país como productor de bienes con bajo valor agregado. Dichas limitaciones, se suman además al debate sobre cuál ha de ser el lugar de la participación empresarial en el financiamiento de la ciencia, considerando que la realización de este bajo

¹⁰¹Se debe resaltar la idea de que al menos hasta 2009 se estuvo en presencia de un crecimiento tanto en el volumen de los recursos como en la intensidad.

¹⁰²El promedio regional en 2010 fue del 0,75% y estuvo muy influenciado por los resultados de Brasil. Por ejemplo, en Argentina fue del 0,62% del PIB, en México el 0,48% y en Chile el 0,45%.

¹⁰³Por ejemplo, según el Anuario estadístico de América Latina y el Caribe de la CEPAL, en 2010 el 63% de las exportaciones brasileñas fueron productos primarios (CEPAL, 2011).

condiciones de capitalismo, conduce hacia una creciente mercantilización de la ciencia.

En contraposición con el origen, aunque no se dispone de datos exactos, la ejecución del financiamiento, considerando la invariabilidad en la estructura de los sectores, se realiza fundamentalmente en centros del gobierno y universidades, lo cual responde a una lógica presente en toda la región, a partir de la cual hay importantes transferencias de recursos financieros desde el estado hacia los otros sectores (para ampliar más sobre este tema véase la distribución de los investigadores, un tema sobre el que se abundará más adelante).

Los recursos humanos para el desarrollo de la ciencia y la tecnología

Si bien puede considerarse una fortaleza el incremento de los recursos financieros, este también se ha visto reflejado en el aumento de personal contratado para el desarrollo científico-tecnológico.

Si este país en el año 2000 disponía de 133 mil trabajadores¹⁰⁴ en dicho campo, diez años más tarde la cifra se elevaba a más del doble, ubicándose por encima de los 266 mil. En ese tiempo, los investigadores pasaron de 59 mil a 106 mil, creciendo un 79,7%, lo que se explica tanto por la expansión de los becarios de doctorado como por la contratación de técnicos y otro personal de apoyo (RICYT, 2013).

Con el tiempo, Brasil ha ido generando una masa crítica que le hace disponer del potencial para un despegue en las aplicaciones de la ciencia y la tecnología que aún no se ha dado, tal y como veremos más adelante, pero que resulta perfectamente posible en un futuro no muy lejano.

Es válido señalar que el incremento en la contratación ha sido mucho más estable que el aumento en los volúmenes de financiamiento, y adicionalmente se refleja en el peso de la población de científicos dentro de la población económicamente activa; los cuales pasaron en el año 2001 de 0,91 investigadores por cada mil habitantes a 1,36 en 2010 (RICYT, 2013).

El crecimiento en la mano de obra contratada no solo se ha dado en cantidad de investigadores, sino también en la calidad de los mismos, vista a través de sus niveles de calificación formal, proceso que ocurre lentamente, pero también de forma sostenida. Para el caso de los investigadores, entre 2000 y 2010 la cantidad de doctores en ciencias se incrementa del 22% del total al 33%, los maestros en ciencias del 38% al 40%, con lo cual los licenciados disminuyen su participación desde el 40% al 27%. Sin embargo, estas cifras gruesas ameritan otros análisis (RICYT, 2013).

Este incremento de la “calidad” del personal contratado, no hubiera sido posible sin un aumento en las capacidades de formación del mismo¹⁰⁵. Una mirada a la

¹⁰⁴Se utiliza el dato considerando el equivalente a jornada completa y no la cantidad de personas físicas.

¹⁰⁵En el presente estudio, excluimos los procesos de formación en el exterior, que si bien resultan importantes, son a su vez mucho más complejos, en tanto inciden factores como el robo de cerebros.

graduación de doctores en ciencias (de la misma forma en que pudiéramos referirnos a los maestros en ciencias o las licenciaturas e ingenierías) muestra los resultados obtenidos en la última década. Si en el año 2000, un total de 5 318 profesionales accedieron a ese título, en 2010 la cifra había crecido hasta llegar a los 11 314, y lo más importante son los efectos acumulativos del proceso (RICYT, 2013).

Ahora bien, si se revisa la composición de dichas graduaciones por especialidades, los resultados no resultan tan alentadores. En primer lugar, para el año 2010, se destaca la supremacía de las Humanidades (aumenta más rápidamente), con el 34% del total, mientras que junto a las Ciencias Sociales, alcanzan hasta el 42,4%. Por otro lado, los doctorados en Ingeniería y Tecnología apenas llegan hasta el 11%, y las Ciencias Agrícolas el 13%. Aunque no se puede soslayar la relevancia de las Ciencias Sociales y Humanísticas, estos resultados evidentemente afectan las potencialidades del desarrollo tecnológico brasileño, el cual necesita disponer de personal con los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para ser aplicados directamente en función de las crecientes demandas de su industria (RICYT, 2013).

Otro de los rasgos negativos presentes en la contratación de los investigadores se deriva del sector de empleo en el que están ocupados. Si bien se ha resaltado con anterioridad como un elemento favorable los aumentos en el gasto de investigación y desarrollo, y de contratación de científicos, su expresión estructural en la ubicación de dichos recursos, se va alejando de un equilibrio sectorial, para concentrarse en el sector de la Educación Superior. Si en el año 2000 las universidades contrataban el 69% de los investigadores, las empresas el 26% y el gobierno el 4%, una década más tarde las universidades contaban con el 79% de los investigadores, las empresas el 18% y el gobierno el 3%¹⁰⁶ (RICYT, 2013).

En la práctica, la expansión de la participación de la Educación Superior ha sido a costa de disminuir el peso de los investigadores contratados directamente en el sector empresarial, lo cual implica que el incremento en la contratación, no ha hecho más que reproducir el esquema dominante, a partir del cual los procesos de generación de nuevos conocimientos tiene una expresión ante todo en el terreno de la ciencia, con una fuerte expresión en el incremento de las publicaciones, mientras el desarrollo tecnológico aparece relegado a un segundo plano. De ello también se deriva que el crecimiento económico de Brasil y su condición de economía “emergente” se haya dado sin que su sector empresarial sea capaz de encontrar nichos de mercado donde el conocimiento sea un factor clave para la competitividad, a partir de lo cual se afianza su posicionamiento como país exportador de materias primas y otros productos de bajo valor agregado, lo cual ubica a esa nación en condiciones de dependencia frente a los vaivenes del mercado internacional de “*commodities*”.

¹⁰⁶En este caso las Organizaciones Privadas sin Fines de Lucro representan una ínfima fracción, que en 2010 se elevó al 0,43% del total de los investigadores contratados (RICYT, 2013).

De la combinación entre el aumento del empleo y las inversiones en ciencia y tecnología, se ha derivado que el gasto por investigador se haya ido incrementando lentamente. En el mismo puede observarse (con determinados desfases temporales) la periodización que fue establecida inicialmente, aunque lo más relevante ha sido la tendencia hacia el estancamiento (con una ligera disminución inclusive) que se ha establecido en los últimos dos años.

De esta forma, según cálculos de la RICYT, en el período analizado el gasto por investigador (EJC) se mueve en una franja que oscila entre un mínimo de 134 mil dólares por investigador alcanzado en 2004 y un máximo de 192 mil en 2008. Al cierre de 2010 este indicador fue de 187 mil dólares por investigador (RICYT, 2013)

Una aproximación a los resultados: publicaciones científicas y patentes.

Evidentemente, los esfuerzos para incrementar tanto las inversiones como los recursos humanos se han expresado en mayores capacidades para la investigación científica y la obtención de resultados concretos. En particular, resultan significativos los avances obtenidos en materia de publicaciones, aunque la evolución de las patentes, no ha seguido una trayectoria comparable.

Para analizar el estado de las publicaciones científicas en Brasil, es necesario partir del hecho que este país no escapa al fenómeno descrito por Patalano (2005) como “la ciencia perdida del Tercer Mundo”. Dicha autora destaca el enorme caudal de publicaciones que anualmente se realiza en América Latina y que, por no encontrarse indexada en las principales bases de datos internacionales, no se toma en consideración a la hora de hacer los análisis bibliométricos correspondientes.

Si nos remitimos a los resultados obtenidos y que aparecen reflejados en el ScienceCitationIndex (SCI)¹⁰⁷, en los últimos diez años la cantidad de publicaciones científicas brasileñas casi se ha triplicado, pasando de 12 895 en el 2000 a 36 155 en 2010. Además, en esos mismos años la participación de Brasil en el total regional allí indexado se incrementó del 45% al 55%, respectivamente (Ver Gráfico IX) (RICYT, 2013).

Se debe hacer notar que a partir de 2006, Brasil supera la cantidad absoluta de publicaciones en SCI que tiene el resto de América Latina.

De la misma forma, al hacer una selección de los principales indexadores de revistas académicas a nivel global, resulta evidente el crecimiento sostenido de las publicaciones brasileñas.

Un resumen de esta tendencia es reflejado por el Banco Mundial en su sitio web dedicado a suministrar estadísticas sobre el desarrollo de los países, cuando al presentar las publicaciones científicas en los campos de la física, biología, química, matemática, medicina clínica, investigación biomédica,

¹⁰⁷El número de publicaciones científicas registradas en el SCI, de Thomson Reuters, es el indicador más comúnmente utilizado de la producción científica. Su especial utilidad consiste en que permite hacer comparaciones internacionales a nivel global y evaluaciones más detalladas de determinadas disciplinas científicas (UNESCO, 2010).

ingeniería y tecnología, y ciencias de la tierra y el espacio, muestra el incremento de las mismas, desde 6 407 en el año 2000 hasta 12 306 en 2009¹⁰⁸ (Banco Mundial, 2013).

Las especialidades en las cuales Brasil tiene una mayor presencia en la producción científica mundial pueden verse en la Tabla 2.

Tabla 2. Brasil: Principales especialidades en la publicación de artículos científicos (como porcentaje de las publicaciones totales en cada campo).

Especialidades	% del total mundial
Ciencias agrícolas	8,8
Ciencias veterinarias y Botánica	6,6
Farmacología y toxicología	3,7
Microbiología	3,3
Medio Ambiente/Ecología	3,0
Ciencias sociales	2,8

Fuente: Elaboración del autor con datos de Thomson Reuters, 2013.

Adicionalmente, se ha ido produciendo un incremento en el impacto¹⁰⁹ de la producción científica brasileña. Si en el año 2002 tuvieron 56 publicaciones de alto impacto, en 2010, estas fueron 165, lo cual provocó que el porcentaje de los artículos de alto impacto con relación al total de publicaciones nacionales pasara del 0,43 de la producción total nacional al 0,50, según muestran datos publicados por Thomson Reuters (2013)¹¹⁰.

En términos generales, el factor de impacto brasileño aun no alcanza el promedio mundial, un indicador que a su vez se encuentra muy influido por la casi total hegemonía que en este ámbito detentan los países más desarrollados.

Sin embargo, los avances obtenidos no hubiesen sido posibles sin claras políticas de estímulo a la publicación de los resultados de investigación, lo cual ha abierto las puertas a un debate en América Latina sobre hasta qué punto se deberían implementar las mismas, considerando en sentido general que la medición de la calidad del investigador por la cantidad de artículos que publique anualmente o el tipo de revistas en que lo haga (se busca fundamentalmente que lo haga en revistas indexadas) puede ir tanto en detrimento de la profundidad de las investigaciones como en el tratamiento de determinadas temáticas. Como sea, este es un tema que está sometido a un fuerte debate en el cual no se han alcanzado aún resultados conclusivos.

¹⁰⁸En esa serie de tiempo se incluye como récord de publicaciones la cantidad alcanzada en 2008, con un total de 12909 (Banco Mundial, 2013).

¹⁰⁹Calculado a partir de la cantidad de veces que es referenciado.

¹¹⁰Como un elemento de comparación con algunas de las principales economías emergentes, en 2010 los artículos de alto impacto representaron el 0,55% del total en Rusia, el 0,52% en India y el 0,72% en China (Thompson Reuters, 2013).

Este incremento en la cantidad de artículos publicados aparentemente se ha hecho acompañar por un incremento en la dinámica de patentamiento, si se presenta en cifras gruesas las solicitudes de patentes que cada año se realizan en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial¹¹¹ (INPI). En la práctica la generación de conocimientos patentables continúa siendo una de las asignaturas pendientes para la ciencia brasileña.

Una mirada más detallada, revela que el aumento en la cantidad de patentes solicitadas, recae fundamentalmente sobre no residentes en la economía, mientras que los residentes (nótese que este indicador no distingue entre empresas o individuos nacionales) han mantenido un virtual estancamiento en sus solicitudes. De la misma forma, el otorgamiento de patentes recae mayoritariamente sobre no residentes, e inclusive las patentes otorgadas a los residentes han disminuido a lo largo de la última década.

Las cifras hablan por sí solas: en el año 2000, en Brasil fueron solicitadas 14 268 patentes por no residentes, de las cuales fueron otorgadas 5 599. Para 2010 las solicitudes se elevaron a 20 855, mientras que se realizaron 2 950. En el caso de los residentes, las solicitudes en el año 2000 fueron 6 515, realizándose 1 071 otorgamientos de patentes. Diez años más tarde las solicitudes apenas se habían incrementado a 7 286, con solo 667 patentes otorgadas¹¹² (RICYT, 2013).

Como se puede inferir, la evolución desfavorable del patentamiento por parte de residentes, contrastada con la dinámica que han mostrado los no residentes tiene una expresión en el incremento de las condiciones de dependencia tecnológica del gigante sudamericano, que no ha sido capaz de generar los conocimientos demandados en su propia dinámica de desarrollo. Esta dependencia, resulta absolutamente funcional con la lógica del funcionamiento del sistema capitalista a escala global, que ha relegado a los países latinoamericanos a ser meros suministradores de materias primas, mientras los obliga a importar los bienes tecnológicos que demanda su economía.

Al tomar en consideración la relación cuantitativa entre las solicitudes de no residentes y de residentes; y entre realizadas por residentes y el total de solicitudes de patentes, es posible calcular tanto la Tasa de dependencia¹¹³ como de Autosuficiencia¹¹⁴, las cuales guardan una relación inversamente proporcional entre sí.

En este caso se constata claramente el incremento en la Tasa de dependencia que si en 2004 fue de 1,66, en 2010 fue de 2,86. Ello significa que por cada solicitud realizada por un residente, se presentan casi tres solicitudes por no

¹¹¹<http://www.inpi.gov.br/portal/>

¹¹²Los resultados anteriormente descritos se dan en un contexto en el cual se combina para ambas categorías de solicitantes el incremento de las solicitudes con la disminución de los otorgamientos. Esta situación comienza a cambiar a partir de 2007, año en que se solicitaron 24915 patentes y se otorgaron solo 1838.

¹¹³ $Tasa\ de\ dependencia = \frac{Solicitudes\ realizadas\ por\ no\ residentes}{Solicitudes\ realizadas\ por\ residentes}$

¹¹⁴ $Tasa\ de\ autosuficiencia = \frac{Solicitudes\ realizadas\ por\ residentes}{Total\ de\ solicitudes}$

residentes. En sentido contrario, la Tasa de autosuficiencia cayó desde 0,38 en 2004 a 0,26 en 2010 (RICYT, 2013).

Por último, resulta de interés tomar en consideración los resultados del Coeficiente de invención brasileño¹¹⁵.

Aunque el coeficiente de invención de Brasil se mantiene por encima del latinoamericano, que culminó en 2010 con un valor de 1,71, durante el período analizado se observa que este fluctuó, primero incrementándose, hasta llegar durante 2004 a 4,25 y luego retrocediendo hasta 3,77 durante 2010¹¹⁶. Este comportamiento, coherente con las tendencias descritas anteriormente, es claramente una expresión de las necesidades que tiene Brasil de estimular la generación de tecnologías propias, a partir de incrementar la eficiencia en la utilización de los recursos que de forma creciente son asignados para las actividades científico-tecnológicas (RICYT, 2013).

Consideraciones finales.

La panorámica ofrecida hasta este punto muestra una economía con la capacidad para generar un flujo creciente de recursos humanos y financieros que resultan destinados a las actividades de ciencia y tecnología. Ello ha provocado una elevación en la generación de nuevos conocimientos científicos, los cuales son vertidos en un cúmulo ascendente de publicaciones científicas.

Sin embargo, el reto para Brasil está en convertir dichos conocimientos en aplicaciones prácticas, que estimulen el desarrollo de bienes y servicios innovadores, y le permitan poco a poco ir cambiando su inserción en la economía mundial, como parte del proceso de ascenso del que se han beneficiado en los últimos años¹¹⁷.

Es necesario, por lo tanto, que los cambios que están ocurriendo en su estructura económica, vayan acompañados de un redimensionamiento en su política de ciencia, tecnología e innovación, y de la implementación de una política de desarrollo industrial consistente con las peculiaridades de esta nación, como el soporte para que todo el esfuerzo desplegado hasta el momento no caiga en saco roto.

¹¹⁵El coeficiente de invención mide las patentes solicitadas por residentes cada 100 mil habitantes.

¹¹⁶En países como Estados Unidos este coeficiente se encuentra desde 2005 por encima de 70 (RICYT, 2013).

¹¹⁷Como un botón de muestra sobre los enormes desafíos que aún se encuentran pendientes puede tomarse la evolución del comercio de bienes de alta tecnología (ALTEC). En el período analizado (2000-2010), la participación porcentual de estos bienes dentro de las exportaciones brasileñas cayó del 12,5% del total al 4,8%. En el caso de las importaciones ALTEC, estas pasaron del 24,4% al 20,1%. Esto representó, que el déficit de bienes de alta tecnología se incrementara hasta llegar en 2010 a 25,5 mil millones de dólares y que en 2012 fuera de 29,7 mil millones de dólares (Ver Tabla 3, anexa a este trabajo) (CEPAL, 2013).

Bibliografía

- CEPAL. (2012). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2012*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.
- CEPAL. (2013). Productos agrupados acorde a su intensidad tecnológica. Recuperado el 1 de septiembre de 2013, basado en datos oficiales de UnitedNationsCommodityTradeStatisticsDatabase (UN Comtrade), DESA/UNSD. <http://www.eclac.org/comercio/default.asp?idioma=IN>
- Patalano, M. (2005). Las publicaciones del campo científico: Las revistas académicas de América Latina. *Anales de Documentación* (No. 8).
- Reuters, Thompson. (2013). *Building BRIKS*.
- RICYT. (2013). *Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2013, de Indicadores comparativos: http://www.ricyt.org/index.php?option=com_content&view=article&id=149&Itemid=3
- UNESCO. (2010). *UNESCO Science Report 2010*. París: UNESCO Publishing.
- UNESCO. (2013). *UNESCO Institute for Statistics*. Recuperado el 28 de diciembre de 2012, de Data centre: <http://stats.uis.unesco.org/>

10

Avances y retos para la internacionalización del yuan.

Msc. Gladys Cecilia Hernández Pedraza
Jefa del Departamento de Finanzas Internacionales CIEM

Introducción

En tiempos recientes China ha llegado a situarse entre las economías más importantes a escala global. Ya desde el 2010, China sobrepasó a Japón, ocupando el segundo lugar entre las principales economías en términos de PIB al alcanzar 5.8 billones de USD, lo cual representó 9.5% del PIB mundial para este año.

En 2012 el PIB chino se ubicó en 8,2 billones de dólares, lo cual consagró nuevamente a China como la segunda economía más grande del mundo en términos del PIB (Xinhua, 2013)

La participación del PIB chino, ajustado a la paridad de poder adquisitivo (PPP) en el PIB mundial se fue incrementando desde el 8.01% en el 2002 hasta llegar al 14,9% en el 2012 (www.statista.com, 2013; EconomyWatch, 2012)

China es también el principal productor mundial de bienes.

Al cierre del 2010 la producción industrial de China representó el 19,8% de la producción manufacturera mundial, con lo que superó a la de EEUU cuya producción industrial fue equivalente al 19,4% del total. Hoy China se erige primer exportador mundial y el segundo importador mundial de bienes

Aunque durante el 2012 se observó una ligera caída en el crecimiento de la producción de máquinas herramientas, China se mantuvo como el primer productor mundial en esta industria con un volumen de 27,5 mil millones de dólares (casi 30% del total reportado para los principales 28 productores a escala mundial, 93 205 millones de dólares). Japón quedó en el segundo lugar y Alemania en el tercero. Solamente estos tres países produjeron el 64% de la producción mundial en este sector (Gardner Research, 2013)

También China aparece reportada como el mayor importador de máquinas herramientas con un volumen de 38.5 mil millones de dólares en 2012, o sea más de un tercio de las importaciones mundiales (Gardner Research, 2013)

Comercio exterior

Según los datos oficiales de la Oficina de Aduanas en China, el comercio exterior del país durante el 2012 alcanzó el monto de 3.87 billones de dólares mientras que EE.UU. reportó 3.82 billones de dólares (Holland T, 2013).

A pesar de estas tendencias, resulta incuestionable el auge alcanzado por el comercio de las mercancías chinas. Ciertas predicciones destacan que al culminar el 2013, los resultados del COMEX chino fueron superiores a los de Estados Unidos, con lo cual la segunda economía del mundo se ha convertido en el principal comerciante mundial por primera vez, en la época moderna (china.org, 2014).

Wang Haifeng, investigador del Instituto de Investigación Económica Internacional de la Comisión de Desarrollo Nacional y Reforma, así como JiaHuaiqin, presidente de la Sociedad de Estadísticas de Relaciones Económicas Extranjeras y Comercio de China, han confirmado que el valor general de las mercancías chinas sí superaron a las de Estados Unidos en 2013 (china.org, 2014).

Ya desde 2009, China se convirtió en el mayor exportador mundial y el segundo mayor importador. En el período de enero a noviembre, del 2013, el valor del comercio de los bienes chinos alcanzó 3.77 billones de dólares, según cifras de la Administración General de Aduanas de ese país.

El comercio anual de mercancías debe haber alcanzado 4.14 billones de dólares, aún y cuando el comercio de bienes en diciembre de 2013 fuera de 370 mil millones de dólares, similar al de noviembre, y su crecimiento fuese cero. Sin embargo, en diciembre se observó un crecimiento de las exportaciones e importaciones de China. (china.org, 2014)

En el período de enero a octubre, el comercio de bienes de Estados Unidos registró 3.26 billones de dólares, según los datos de la Oficina de Censo de Estados Unidos. Para que Estados Unidos supere el valor del comercio de mercancías chinas en 2013 en un estimado de 4.14 billones de dólares, la mayor economía del mundo tendría que haber acumulado un valor comercial de 880 mil millones de dólares en noviembre y diciembre de 2013, lo cual representa un incremento de 37.5% comparado con los 640 mil millones de valor comercial de mercancías que comercializó en los últimos dos meses de 2012. Sin embargo, el valor del comercio de bienes de Estados Unidos no experimentó un crecimiento superior al 15% en noviembre ni en diciembre en años recientes.

Resulta importante apuntar que la magnitud del comercio en valores solo revela un lado de la historia. El otro lado lo muestra la competitividad de China en las exportaciones, así como la competitividad de su estructura comercial, que aún se mantienen por detrás de Estados Unidos. La ventaja competitiva de los centros de exportación estadounidense, en tecnología, calidad y marcas, con un notable valor añadido, son muy significativos. Los precios de exportación de China son mucho más baratos en promedio y gran parte de sus exportaciones constituyen subproductos de marcas originales.

China está actualizándose en el comercio de los bienes globales, pero Estados Unidos aún mantiene el liderazgo. Aunque el valor del comercio de China posiblemente supere a Estados Unidos, su industria de servicios sigue siendo menos desarrollada.

En 2012, el comercio de servicios en China alcanzó 470 mil millones de dólares lo que representa alrededor del 12% del valor total del comercio. En contraste, el comercio de Estados Unidos registró 1.07 billones de dólares, alrededor de 27.5% del valor de su comercio.

Aunque China pasó a convertirse en la primera potencia con relación al comercio internacional, no son pocos los críticos que plantean que tal evolución no resulta creíble. Las causas fundamentales que se manejan reflejan la composición real de las exportaciones chinas, así como el incremento notable de la evasión de impuestos que experimenta el país, fundamentalmente por las transacciones comerciales que se realizan a través de Hong Kong.

Resulta notable como las empresas ubicadas en la China continental reconocen que en Hong Kong se genera el 17 % del valor adicional de sus mercancías, lo cual puede comprobarse revisando las estadísticas del Consejo para el desarrollo comercial (Trade Development Council's). En este sentido pudiera deducirse que el volumen total comercializado por la China continental, tanto en exportaciones como importaciones, resultó sobrevaluado en el 2012 en alrededor de 212 mil millones de dólares (Holland T, 2013).

Pero incluso algunas de estas cifras pueden ser dudosas, especialmente si se considera que el ensamblaje representa una buena parte del comercio internacional de China para lo cual se importan componentes de poco, medio o alto valor agregado provenientes de las economías desarrolladas, se aprovechan los niveles relativamente bajos de los salarios en las fábricas de China, y se reexportan los productos finales a los mercados tradicionales.

Como resultado, la contribución de China al valor total de las producciones que exporta es baja en comparación con las normas internacionales.

Un estudio realizado por la OCDE reveló que la participación del valor agregado generado por empresas extranjeras en las exportaciones de China representaba en 2009 el 26%. En comparación, el mismo trabajo destacaba un 11% para los EE.UU (Holland T, 2013)

Flujos financieros

Paulatinamente, el auge económico alcanzado por China ha comenzado a dar sus frutos en la esfera financiera. Ha pasado a participar más activamente en las corrientes de flujos financieros internacionales. Se ha consolidado como uno de los grandes receptores mundiales de inversión extranjera directa y consecuentemente, también ha incrementado los niveles de inversión extranjera en el exterior.

La inversión extranjera directa en China se erigió en uno de los factores determinantes para el rápido crecimiento económico alcanzado en las últimas tres décadas. En 2012, 44% de las inversiones se concentró en sólo cinco países y China atrajo la mayor parte, un monto de 253 mil millones de dólares (18% de total), mientras le seguían Estados Unidos (175 mil millones de dólares), Brasil (65 mil millones de dólares), el Reino Unido (63 mil millones de dólares) y Francia (62 mil millones de dólares) (OCDE, 2013).

Las inversiones directas extranjeras en China se incrementaron en 4.9% promedio anual en el primer semestre del 2013, a pesar de la contracción económica experimentada por el país cuyo crecimiento se mantuvo en torno al 7,5% (thestar.com.my, 2013).

Las IED, con la excepción del sector financiero, alcanzaron el monto de 62 mil millones de dólares entre enero y junio, si bien solo en el propio junio se incrementaron en 20.1% en relación a similar periodo del 2012, alcanzando los 14.4 mil millones de dólares (thestar.com.my, 2013)

La mayor parte de la IED que llega a China proviene de un grupo de 10 países y regiones de Asia entre los que se cuentan Hong Kong, Taiwán, Japón y Singapur. Las inversiones provenientes de estos países se incrementaron en 5,3% en relación al 2012 llegando a los 53 mil millones de dólares en el primer semestre

Paulatinamente también se han incrementado las inversiones chinas en el exterior. Si en 2010 el monto de inversiones chinas en otros países se ubicaba en torno a los 60 mil millones de dólares, en 2012 ya alcanzaba 115 mil millones de dólares. Varios estudios internacionales vaticinan que para el 2017 puede sobrepasar los 172 mil millones de dólares (Ren Daniel, 2013) y este monto excedería el flujo total de inversiones externas que entran al país. El estudio considera probable este desempeño, especialmente por estar inducido por las empresas chinas que desean incrementar su presencia en los mercados externos y potenciar las capacidades de investigación del país.

La inversión china en el exterior creció en 35% promedio anual entre el 2005 y 2012, con lo cual China saltó del lugar 16vo. al 3ro., después de EE.UU y Japón en el ranking de los primeros inversionistas a escala mundial (Ren Daniel, 2013) De continuar esta tendencia, para el 2017, China podría ocupar el 2do. Lugar.

Algunas previsiones del Economic Intelligence Unit (EIU) señalan que los intereses y el enfoque para las nuevas inversiones también cambiarán, de la búsqueda de recursos naturales a lograr un mayor acceso a mercados, tecnologías y marcas.

Las empresas no estatales han devenido agentes más activos en la promoción de proyectos atracción de inversión en el exterior que las grandes empresas estatales. El objetivo esencial en esta búsqueda es profundizar el conocimiento en torno a las innovaciones.

En 2005, se contaba con la presencia de inversiones Chinas en sólo 17 países, fundamentalmente ricos en recursos naturales. Para el 2012 ya se había aumentado a 63 (Ren Daniel, 2013)

EE.UU., Singapur y Hong Kong se encuentran en los primeros lugares del EIU Índice China Going Global, como los destinos más atractivos para la inversión proveniente del país. El índice se sustenta en la noción que se tiene en los países inversionistas sobre las motivaciones y oportunidades de la inversión alrededor del mundo, así como los posibles riesgos que puede implicar acceder a un mercado extranjero (Ren Daniel, 2013)

La IED China en el exterior se incrementó en 29.0% en el primer semestre del año en comparación con similar periodo del 2012 hasta los 45.mil millones de dólares, con notables inversiones en EE.UU. y Australia (thestar.com.my, 2013)

Las inversiones hacia EE.UU. se incrementaron en 290% promedio anual. También se duplicaron en Australia para un 93% de incremento y las que se dirigían a Europa aumentaron en 50%. Simultáneamente, las inversiones hacia Japón acusaron una reducción del 9.1% (thestar.com.my, 2013)

En mayo 2013, la compañía china Shuanghui International anunció la compra del gigante norteamericano Smithfield, productor de carne, por 4.7 mil millones de dólares (thestar.com.my, 2013)

Las fusiones y adquisiciones representaron el 30% de las inversiones chinas en el primer semestre del 2013. Se destacan entre ellas la compra por parte de la compañía petrolera china CNOOC de la empresa Canada's Nexen por 15.1 mil millones de dólares, considerada la adquisición más importante realizada por China hasta la fecha.

En el segundo semestre del 2013 los niveles de reservas internacionales alcanzados por China se ubican en torno a los 3,4 billones de dólares, lo que ratifica al país como el primer tenedor de reservas internacionales a escala global. La mayor parte de estas reservas de encuentra invertida en bonos del tesoro norteamericano o deuda norteamericana, aproximadamente un billón de dólares (Yueh Linda, 2013).

Un informe del China SecuritiesJournal, hace algunos años reveló que la composición de este monto era la siguiente: 65% en dólares, 26% en euros, 5%en libras y 3% en yenes (Yueh Linda, 2013).

Con relación a los flujos de Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), China ha mantenido una activa política, superando entre 2006-2012, el financiamiento promedio de los países del CAD¹¹⁸ en la década de los 90, alrededor de 52 mil millones de dólares.

¹¹⁸Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) es una organización multilateral, que pertenece al sistema de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que se dedica al seguimiento y la evaluación de las políticas de asistencia Oficial para el desarrollo de los países integrantes..Analiza el programa de ayuda de cada país, genera programas de

La Ayuda China al desarrollo de otros países se inició a mediados de los años 50's, se incrementó en los 60's y 70's, y decreció en los 80s antes de elevarse de nuevo en los años 90's. En los períodos iniciales, el apoyo estaba centrado en agricultura, asistencia técnica y un pocos proyectos de infraestructura, como el ferrocarril Tanzania-Zambia de 1.200 millas – su proyecto más grande de toda la historia (alop.or.cr, 2010)

Las estimaciones actuales de la Ayuda china varían ampliamente. Un estudio que cita cifras del Anuario Estadístico Chino 2003-2006 afirma que China aportó 970 millones de dólares en Ayuda en el 2005, superando los 650 millones de los tres años anteriores.

Especialmente, los niveles crecientes de AOD dirigidos a África han sido motivo de gran debate internacional. Un informe del Center for Global Development and AidData ha reportado más de 75 mil millones de dólares en proyectos de desarrollo en 50 países africanos financiados por China y 6,3 mil millones de dólares en AOD anuales entre 2000-2011.

El estudio revela diferentes proyectos como construcción de represas, carreteras, obras de infraestructura y el financiamiento para la explotación de recursos naturales. Ghana, Nigeria y Sudan se encuentran entre los países receptores más importantes de la ayuda China, habiendo recibido 11.4 mil millones de dólares, 8.4 mil millones de dólares y 5.4 mil millones de dólares en este período de 11 años.

La ayuda externa china está compuesta principalmente por préstamos concesionales o de bajo interés para inversiones en infraestructura y recursos naturales respaldadas o subsidiadas por el gobierno. El amplio margen de estimaciones de la ayuda china ilustra la dificultad de contar con interpretaciones diversas de lo que constituye AOD.

Sin embargo, parece existir cierto consenso acerca de que esta ayuda china resulta sustancial y ha ido aumentando en años recientes, especialmente en África. En mayo 2007, China anunció que aportaría mínimo 20 mil millones en infraestructura y financiación comercial a África en los siguientes tres años. También habilito un fondo de desarrollo China-África por 5 mil millones de dólares para inversiones chinas en África.

China también ha cancelado deudas que, estimadas de manera conservadora, ascienden a unos 2.1 mil millones para 44 países, de los cuales 31 se encuentran en África. Otros reportes sugieren que China ha sobrepasado al G-8 en alivios de deuda en la medida en que ya ha cancelado cerca de 10 mil millones de dólares (alop.or.cr, 2010)

seguimiento y condiciona la promoción de la AOD a partir de diversas modalidades financieras. Los miembros del CAD son los siguientes: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Eslovaquia, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Corea del Sur, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Suecia, Suiza, Reino Unido, y Comisión Europea

Dos de los bancos más importantes de China, el Banco de Desarrollo de China y el Banco de Importaciones y Exportaciones, concedieron préstamos a países subdesarrollados valorados en 110 mil millones en el periodo 2009-2010 (alop.or.cr, 2010)

El creciente papel de China en los flujos financieros también le ha abierto las puertas para integrarse más ampliamente a las instituciones financieras y comerciales internacionales. Su ascendencia, a veces reconocida, otras inducida por la evidencia real de su desarrollo y la ausencia de posibles elementos contestatarios, en especial en los recientes años de la crisis global, han permitido al país un margen mayor de maniobra a la hora de reclamar una mayor participación entre las naciones que históricamente han pasado a regir el concierto de las economías a escala global.

Así, China ha llegado tarde al reparto de influencias, pero ha llegado de forma irrevocable. En el contexto del Banco Mundial, la cuota de China se incrementó de 2.77% a 4.42% ya desde el 2010, con lo que, consecuentemente, se amplió su poder de voto, pasando a ser el tercer mayor accionista.

Con más reticencia pero de igual forma, al interior del FMI, se discutió durante varios años el incremento de las cuotas para los denominados países emergentes. Desde el 2009 China adoptó diferentes medidas para dejar sentir su presencia en esta institución.

En septiembre del 2009 China acordó comprar los primeros bonos emitidos por la agencia con valor de unos 50.000 millones de dólares. El entonces director gerente del FMI, Dominique Strauss-Kahn y YiGang, gobernador adjunto del Banco Popular de China, firmaron el acuerdo, dijo el FMI. Según el acuerdo, China compraría hasta 32.000 millones de Derechos Especiales de Giro (DEG) o SDR, por sus siglas en inglés, (alrededor de 50.000 millones de dólares) en notas del FMI.

La nota del acuerdo de compra fue la primera en la historia del Fondo, y siguió al apoyo de la Junta Ejecutiva del 1 de julio de 2009 del marco para emitir notas al sector oficial.

Con esta acción, China estaba contribuyendo a promover la capacidad del Fondo para poder hacer frente a los embates de la crisis en el año más cruento de la misma.

Temas como la posible inclusión del yuan en la canasta de monedas que conforman los DEG, así como el incremento de su cuota en el FMI fueron también incluidos entre los intereses defendidos por China en esta institución.

Todas las tendencias del desarrollo chino confluyen hacia un proceso lógico en el cual no solo su economía, sino también su moneda pasen a jugar un papel más determinante en el mundo. De ahí la importancia del proceso de internacionalización del yuan.

Los cuestionamientos en este sentido se inician precisamente con la posibilidad de que el yuan pueda desplazar al dólar, de la misma manera que la economía china pueda superar a la norteamericana. En este sentido los avances desde el punto de vista económico, aunque importantes, todavía no sustentan plenamente esta teoría. China deberá resolver una buena parte de sus desequilibrios para poder vencer estos retos. Sin embargo, el análisis de las diferentes variables futuras resulta pertinente.

Algunos analistas predicen que China dará alcance a EE.UU. como la economía más grande del mundo alrededor del año 2020 (Boix, L. 2012). El crecimiento de PIB de China en 2012 fue del 7,8% promedio anual, impactado por las dificultades externas e internas, según los datos dados a conocer por el Buró Nacional de Estadísticas. La cifra representa el crecimiento menor reportado desde 1999, por debajo del 9,3% en 2011, y del 10,4% en 2010 (Xinhua, 2013).

Muchos son los expertos, entre ellos las propias autoridades chinas, que pronostican crecimientos entre 7 y 8% para lo que resta de esta década. Ello fundamentado por la débil demanda de exportaciones que se observa en las economías desarrolladas, el proceso de apreciación del yuan y el encarecimiento de la mano de obra china. Aunque estas son las causas que internacionalmente se manejan con mayor frecuencia, no deben pasarse por alto los cambios estructurales que experimenta la economía china y que deben retardar el crecimiento económico en función de una mayor racionalidad en el consumo de las materias primas, garantizando así una mayor sostenibilidad para el modelo de desarrollo económico chino. De hecho, el XII Plan Quinquenal de China prevé un crecimiento económico en torno al 7% (Xinhua, 2012).

El proceso de internacionalización del yuan

La internacionalización del yuan o Renminbi (RMB) puede representar notables ventajas tanto para el posicionamiento internacional de China, como para su desempeño económico. Entre los beneficios supuestamente más relevantes se encuentra la disminución o eliminación de los riesgos cambiarios, tan negativos en el contexto de la actual guerra de divisas.

Adicionalmente, las instituciones financieras chinas podrían ser más eficientes y diversificadas. En la esfera comercial, podrían disminuir los costos de las transacciones, especialmente en el contexto regional, así como podrían diversificarse aún más las reservas chinas, sin necesidad de prestar tanto interés al dólar.

También está la posibilidad de que el yuan pase a convertirse realmente en divisa de reserva del mundo, con lo cual China podría consolidar su liderazgo entre las economías más importantes del planeta.

Si bien China ha mostrado un singular desempeño económico en los 40 años más recientes, a nivel internacional su moneda todavía no posee una presencia internacional entre las divisas consideradas más importantes en el sistema monetario financiero actual que se corresponda con los éxitos económicos alcanzados en este periodo. En este sentido muchos expertos

destacan como aún la mayor parte de las transacciones comerciales y financieras de China se realizan en otras divisas internacionales y no en yuanes. Tal es el caso del dólar norteamericano que resulta privilegiado en estas transacciones.

Todavía se emplean las divisas de otros países para la inmensa mayoría de los pagos internacionales de China, mientras su propio dinero se mantiene subutilizado a nivel global.

Hasta junio del 2011, el 98% de los pagos de China hacia el exterior o los enviados al país, no sólo no se expresaban en yuanes, sino que alrededor del 80% se realizaban en dólares (SWIFT, 2011: 12).

Por supuesto que esta tendencia contrasta con el ejemplo de EE.UU. donde se emplea el dólar en más del 90% de las transacciones hacia o fuera del país o con Japón, donde el 70% de sus pagos se efectúa en yenes. A pesar de tales ejemplos, sin dudas no deja de resultar interesante el hecho de la creciente participación del yuan, que sin haber alcanzado todavía la plena convertibilidad internacional ya se enfrenta a divisas que siendo libremente convertibles se han estado internacionalizando desde siglos atrás (SWIFT, 2011: 12).

Factores que frenan el proceso de internacionalización del yuan

Para que el yuan, según la teoría de Marx, pueda desempeñar las funciones del dinero mundial deben conjugarse una serie de factores, tanto de orden interno como externo. La evolución en torno a estas variables puede decidir sobre el auge del empleo de esta moneda en las esferas comercial y financiera internacionales, así como sobre la posibilidad de que se erija en reserva mundial.

Cuadro I: Los diferentes usos internacionales de una moneda

Función	Utilización privada	Utilización pública
Medida de valor o medio de cambio	<i>Medio de pago / moneda vehicular</i>	<i>Moneda de intervención</i>
Medio de circulación o Unidad de cuenta	<i>Moneda de fijación de precios / de facturación</i>	<i>Moneda de referencia (anclaje)</i>
Atesoramiento o reserva de valor	<i>Moneda de colocación y de financiamiento</i>	<i>Moneda de reserva</i>

Fuentes: Marx C 1973: págs. 60-106; Quenan, C., 2001: págs. 2-3.

En teoría, una moneda puede considerarse internacionalizada cuando puede usarse como medio de intercambio (para establecer el comercio transfronterizo); como unidad de cuenta (en el pago de las facturas corporativas), y como medida de valor (los activos, las reservas). (Ver cuadro No1)

Para que el yuan se convierta en moneda internacional, China deberá acometer importantes cambios estructurales entre los que se encuentran: consolidar su crecimiento y estabilidad económica, eliminar los desequilibrios financieros y continuar promoviendo la creación de un mercado financiero interno, transitar hacia la convertibilidad real del yuan, desarrollar un moderno sistema financiero que permita fomentar un mercado de capitales en RMB.

Numerosos son los pronósticos acerca de la internacionalización del yuan, ello a pesar de que el Banco Central chino ha reiterado en más de una ocasión que todavía no existe propiamente un calendario para el proceso.

Las complejas circunstancias en las que se desarrolla indican que el proceso podría tomar entre de 10 a 40 años. La dinámica pudiera desarrollarse, fundamentalmente, en torno a tres etapas,

En un primer momento, los próximos 5 a 10 años, el Renminbi se convertiría en una moneda aceptable para las transacciones comerciales internacionales.

Para la segunda etapa, otros 10 años aproximadamente, la apertura paulatina en la cuenta del capital podría convertir al yuan en una moneda más importante para la inversión internacional.

Durante otros 20 años, en una tercera etapa, el yuan pasaría a convertirse en una moneda de reserva.

La internacionalización indudablemente creará nuevos desequilibrios monetario-financieros que deberán ser abordados a través de la elaboración y aplicación de políticas monetarias, el auge del mercado monetario y el sostenimiento de la estabilidad monetaria. Para lo cual se podrían necesitar de 15 a 20 años adicionales hasta alcanzar la meta.

El auge de las transacciones comerciales transfronterizas en yuanes presupone el primero de los tres pasos necesarios para la internacionalización de la moneda china. El establecimiento de centros experimentales para el desarrollo de las transacciones en yuanes fuera de China promueve permite realizar la internacionalización del Renminbi, lo cual se logra simultáneamente en el terreno comercial y en el de capital. (Tian Li y GuCaiyu 2011)

"Me asiste la convicción de que el Gobierno chino trata de ampliar la apertura, valerse del papel de Hong Kong o abrir el mercado de Shanghai en mayor medida. De esta manera, permitiría la circulación del Renminbi en el extranjero. Creo que tras 10 a 15 años de gestión, el Renminbi llegará a ser una moneda internacional, capaz de competir con el dólar, la libra esterlina,

el euro y el yen japonés", ha comentado Li Daokui, miembro del Comité de Política Monetaria del Banco Popular de China (Tian Li y GuCaiyu 2011).

Elementos que van condicionando el proceso de internacionalización

A los efectos de un análisis más detallado del proceso de internacionalización del yuan, es necesario dilucidar en primer plano qué participación ha alcanzado esta moneda en la esfera de las transacciones y pagos internacionales, así como en los mercados cambiarios. La relación entre bienes importados y exportados también constituye un factor que puede esclarecer la participación internacional de una moneda.

Ya para el 2012, el yuan se empleaba en el 0.25% de pagos globales, lo que le confirió el lugar 20 en la lista de las divisas más empleadas internacionalmente. El incremento promedio anual del uso del yuan en los pagos internacionales, calculado a partir del valor de las transacciones, fue del 171% en relación al 2011 (Barris M, 2013).

Para inicios del 2013, la demanda creciente de yuanes ha permitido al yuan sobrepasar al rublo ruso en las transacciones y pagos internacionales, según reporta el informe de La sociedad para las Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Globales (SWIFT, por sus siglas en Ingles)

La SWIFT¹¹⁹ señaló en febrero del 2013 que el empleo del yuan se había incrementado en un 24% entre diciembre del 2012 y enero del 2013, con lo cual el yuan pasaba a utilizarse en el 0.63% de las transacciones y pagos globales. Este desempeño ubicó al yuan en el lugar 13, por delante del rublo y del kron de Dinamarca en la lista de las divisas más usadas internacionalmente (Barris M, 2013).

Por su parte, entre diciembre 2012 y enero del 2013, el uso del rublo descendió en 5,4%. Consecuentemente su participación en los pagos globales se ubicó en 0.56% por lo que ocupó el lugar 15 de la lista, habiendo descendido desde el lugar 14. El kron de Dinamarca se ubicó en el lugar 14, habiendo descendido desde el 13. (Barris M, 2013)

El dólar de Hong Kong pasó al noveno lugar, con 1.02% de participación en los pagos globales, una mejoría importante en relación con el 0.95% y el No. 10 que detentaba en el 2012 (Barris M, 2013).

Evidentemente, el hecho de que China se mantenga como la segunda economía más importante a escala global ha despertado una mayor demanda por el yuan. Por ejemplo, el yuan se usa para las transacciones comerciales en Hong Kong, Singapur y Australia.

Adicionalmente, ya desde enero, la entidad reguladora de las compañías privadas que no cotizan en bolsa (private equity regulator) de la parte continental china autorizó a capitales extranjeros expresados en yuanes para que impulsen inversiones en las empresas privadas (Barris M, 2013).

¹¹⁹ SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. El SWIFT es una sociedad creada por la comunidad internacional de entidades financieras en 1973 para la transmisión rápida, segura y efectiva de información, documentos, dinero, mensajes.

Entretanto, operadores del mercado de derivados tales como CME Group Inc.¹²⁰ iniciaron en febrero del 2013 la oferta de contratos a futuro denominados en yuanes en Hong Kong.

En años recientes, el yuan ha visto un incremento sostenido y constante de su participación en los pagos globales, y pudiera afirmarse que de mantenerse esta tendencia, el yuan puede ubicarse en pocos años entre las monedas internacionales más empleadas.

Aunque la apertura de la cuenta de capitales ha sido menor, las autoridades chinas han proporcionado mayores incentivos a los inversores extranjeros, empresarios y comerciantes para emplear el yuan en procesos inversionistas, en transferencias y pagos

Otros expertos han sugerido que el yuan puede incluso aumentar más su internacionalización si fuera adoptado como referencia global para los mercados de materias primas. En la actualidad muchas de las materias primas estratégicas se nominan en otras monedas como es el caso del petróleo, en su mayoría denominado en dólares o los metales, para los cuales la libra esterlina resulta un patrón. Otro sería el panorama si se incrementara la nominación de importantes materias primas en yuanes, por ejemplo, las tierras raras.

Según el informe de SWIFT, a inicios del 2013, el euro se mantenía como la moneda principal en las transacciones y pagos internacionales, detentando el 40.17 % de las transacciones, algo por debajo del 44.04% observado en enero del 2012 (SWIFT, 2013: 11).

Le seguía el dólar con el 33.48%, un incremento importante con relación al 29.73% de enero del 2012, la libra británica (con 8.55%, algo menor del 9% anterior) y el yen japonés (2.56% contra 2.48 en 2012). De forma consecutiva se encontraban el dólar australiano, el franco suizo, el dólar canadiense, el dólar de Singapur, el dólar de Hong Kong, el baht tailandés, la krona sueca, el krone noruego y el yuan.

Este mismo mes, el índice de la globalización del yuan preparado mensualmente por el banco británico Standard Chartered Bank reveló que el uso del yuan en el comercio exterior aumentó un 50% durante 2012. Este mayor uso del yuan puede responder al aumento de las reservas en yuanes acumuladas en Hong Kong, cuyo comercio con el mercado chino mantiene una tendencia al alza (simplifychina.com, 2013).

Según los datos actualizados hasta el pasado mes de octubre del 2013, el yuan ya se ha convertido en la segunda moneda más usada en el comercio mundial por delante del euro. El adelanto ha tenido lugar gracias a la nueva política de China para potenciar la internacionalización de su divisa (economia.elpais.com 2013).

¹²⁰CME GroupInc (Chicago Mercantile Exchange) es la compañía más grande a escala mundial en el sector de los derivados a futuro. Oferta el derivados financieros a futuro y opciones relacionadas con tasas de interés, índices bancarios, divisas , materias primas tales como combustibles, producciones agrícolas, metales, o a partir del clima y los bienes raíces

En concreto, el uso de la moneda china alcanzó en octubre del 2013 una cuota de mercado del 8,66%, muy por encima del 1,89% registrado en enero de 2012, frente al del 6,64% del euro, que ha visto como su uso ha caído desde enero del año pasado, cuando representaba el 7,87% del total (economia.elpais.com 2013).

Los cinco países con mayor uso del yuan durante el pasado mes de octubre fueron China, Hong Kong, Singapur, Alemania y Australia.

"El yuan es claramente una moneda top en los intercambios financieros globales y aún más en Asia", destacó Franck de Praetere, responsable de pagos y mercados comerciales para Asia Pacífico de SWIFT. "No obstante, el uso del yuan aún está lejos de amenazar el dominio del dólar, cuya cuota de mercado se situó en octubre en el 81,08%, según los datos aportados por SWIFT" (economia.elpais.com 2013)

Por otro lado, en cuanto al volumen de pagos en yuanes, la moneda china se mantuvo estable en octubre en decimosegunda posición con una ligera caída de la actividad al 0,84% del total, frente al 0,86% de septiembre.

Sin embargo, durante el mismo periodo los pagos en yuanes aumentaron su valor un 1,5%, mientras que el crecimiento para el conjunto de monedas fue del 4,6% (economia.elpais.com 2013).

Este estudio refleja el monto de yuanes que existe en los fondos y depósitos de las sucursales a nivel mundial, así como el dinero chino que circula en los contratos y transacciones comerciales a gran escala. Así mismo recoge el aumento de las emisiones de los bonos Offshore RMB, también conocidos como bonos *dimsum*, muy atractivos para los inversores extranjeros.

Ya desde diciembre del 2012 se pudo percibir un aumento de la circulación de la moneda china, con incremento del 2,8% que situaba al yuan en 748 puntos, veinte puntos más que los registrados en noviembre del año 2012 (simplifychina.com, 2013).

Otra de las causas del incremento de las emisiones de yuanes fue la incorporación de la moneda a las operaciones realizadas por los bancos de Taiwán desde el 6 de febrero del 2013. La autorización del Banco Central Chino ha hecho que 46 sucursales bancarias de la ciudad hayan decidido operar en yuanes.

Otra de las razones del auge del yuan a nivel mundial podría ser, por un lado, el riesgo de abismo financiero que presenta EE.UU., y por otro, la tendencia de la Unión Europea a mantener su política de austeridad financiera en lo que se refiere a su política monetaria.

Estos son algunos de los factores que han provocado que se incrementen paulatinamente las empresas multinacionales que han decidido invertir en la moneda china, En esta coyuntura el yuan representa una alternativa de futuro atractiva y aparentemente estable.

Tal es el ejemplo de la cadena de supermercados británica TESCO, que con esta política podrá contratar y pagar las mercancías que adquiera de sus proveedores chinos en yuanes. No es el único caso de empresas que se han apuntado a esta iniciativa. La liberalización del yuan, que se inició en Hong Kong, también está presente en Singapur.

Centros financieros promotores de la internacionalización del yuan

Hong Kong se convirtió desde época temprana en la única jurisdicción fuera de China Continental que puede procesar transacciones en RMB. Consecuentemente, los bancos de Hong Kong han estado ejecutando la mayor parte de los flujos comerciales en RMB de la China Continental. Los depósitos en Hong Kong de RMB llegaron a 62 mil millones a febrero del 2013, ocho veces más que hace dos años. El mercado de RMB también ha impulsado el mercado de productos financieros denominados en RMB, incluyendo una serie de bonos denominados en RMB por el gobierno chino y otras firmas (Ni Vivian, 2013)

Singapur, considerado el principal centro de intercambio de materias primas con China, y tesorería para multinacionales, sigue los pasos a Hong Kong para convertirse en el segundo centro más importante de transacciones de yuanes de China, aunque resulta poco probable que reemplace a Hong Kong como el principal centro de intercambio de esta moneda.

Las autoridades de ambos países están dando pasos para ampliar las transacciones de yuanes en Singapur. La Autoridad Monetaria de Singapur (Monetary Authority of Singapore o MAS) declaró el 19 de abril del 2013, que China se preparaba para nominar a uno de los principales bancos chinos responsable para la liquidación de transacciones de RMB en la ciudad-estado.

En opinión del Presidente de la MAS, GohChokTong, tanto la sucursal en Singapur del Banco Industrial y Comercial de China (Industrial and Commercial Bank of China) o la del Banco de China (Bank of China) pueden ser seleccionadas para efectuar transacciones de esta moneda. El banco proveerá a los bancos singapurenses acceso directo al RMB, con el propósito de que tanto las empresas de Singapur como los bancos comerciales chinos dependan menos de Hong Kong en el momento de ejecutar transacciones de yuanes (Ni Vivian, 2013).

Aunque Hong Kong, sigue considerado como el marco adecuado para impulsar y experimentar el proceso de liberalización del yuan, China se propone ampliar aún más las transacciones de su moneda en el exterior y Singapur puede fungir como una de las mejores opciones. China se beneficiará con el incremento de las transacciones pagadas directamente en RMB en este país, ya que Singapur constituye su principal proveedor de importaciones de materias primas.

Algunas opiniones especializadas destacan que la creciente demanda china de materias primas puede ubicarse entre los factores que hoy se erigen motores esenciales de la internacionalización del yuan. En este sentido, Ray Ferguson, el CEO regional de Standard Chartered para Singapur y el sudeste

asiático, destacó: “*son las materias primas (commodities) el motivo por el cual el régimen del yuan se torna global.*” (Ni Vivian, 2013).

La MAS también considera que Singapur cuenta con la condiciones necesarias para facilitar transacciones de negocios con la China Continental. Singapur, principal centro de transacciones de divisas en Asia, después de Japón, sede para numerosos centros financieros y depósitos de corporaciones internacionales, así como operaciones de transacciones en el extranjero, posee la infraestructura indispensable para impulsar las transacciones en yuanes. Un comunicado del Banco Central de Singapur destaca que “distintos bancos en Singapur han comenzado a ofrecer servicios bancarios en RMB a sus clientes, y han expandido sus productos a inversionistas.” (Ni Vivian, 2013).

El gobierno chino apoya a Singapur. En julio del 2012, ambos países firmaron un convenio de intercambio de divisas con un valor de US\$23.9 mil millones para asegurar la liquidez del yuan en la ciudad-estado. Los bancos chinos también han incrementado sus operaciones en Singapur (Ni Vivian, 2013).

Los analistas creen que Singapur posee gran potencial para convertirse en un centro de intercambio de divisas, no solamente porque el mercado de transacciones de RMB en el extranjero ha crecido tanto – alrededor de 7% del comercio internacional de China se liquidó en RMB durante el primer trimestre de este año –, sino también porque el gobierno chino permitirá a Singapur convertirse en un centro para facilitar sus vínculos comerciales con el Sudeste Asiático. Sin embargo, por ahora, señalan que Hong Kong permanecerá como el principal centro de intercambio de RMB, por motivos políticos y económicos.

En lo que toca a la parte política, el gobierno chino quiere conducir la liberalización del yuan de forma lenta y controlada. Una apreciación rápida del yuan puede afectar numerosos negocios chinos que tienen contratos de venta a largo plazo denominados en dólares estadounidenses.

Las autoridades chinas minimizan la posibilidad de una competencia entre Hong Kong y Singapur como centros de transacción de RMB, enfatizando que es natural que Hong Kong se convierta en el jugador principal que conduzca la actividad financiera denominada en RMB y que Singapur “no tiene ambición de ser el rival de Hong Kong”.

Conclusiones

A lo largo del trabajo se observa una marcada tendencia al incremento del rol internacional del yuan, especialmente en el contexto de la actual crisis global.

Sin embargo, por diferentes causas, la consecución de un papel internacional más prominente se ha mantenido con cierta gradualidad en un inicio para cobrar mayor fuerza en una etapa reciente, especialmente desde 2010 a la fecha.

Todavía a finales del 2012 no se podían documentar cambios significativos acerca de la presencia del yuan en las reservas oficiales internacionales o su uso en los mercados de divisas, aunque ya resulta cada vez más común encontrar noticias indirectas acerca de tales manifestaciones. Por otra parte, el uso del yuan se ha incrementado de forma notable en las transacciones comerciales, especialmente en el comercio transfronterizo y significativamente en los mercados regionales de crédito para la inversión.

Informaciones recientes destacan como el rol internacional del yuan continúa estando matizado por un notable componente regional. La internacionalización del yuan ha sido más significativa en los países vecinos de China, si bien a través de diferentes acuerdos swaps ya extiende su utilización hacia otros continentes.

Este fenómeno sugiere que la internacionalización del yuan está siendo impulsada preferentemente a través de los vínculos comerciales e institucionales de China.

El papel del yuan en las estrategias de los tipos de cambio de terceros países se hace particularmente evidente en la región asiática también, especialmente con Japón y Corea del Sur.

De igual forma, su papel en los mercados de divisas y como moneda sustitutiva de otras divisas nacionales en circulación se encuentra todavía extremadamente limitado a aquellos países que comparten frontera con China o que forman parte de la integración económica y financiera regional, que China ha ido construyendo en los últimos 20 años (ASEAN, Iniciativa Chiang Mai), donde el yuan puede llegar a ocupar un lugar similar o tal vez aventajar al rol del yen japonés.

La demanda de la mayoría de las obligaciones denominadas en yuanes sigue procediendo de los propios inversionistas ubicados en la región asiática. Ello contrasta con el papel internacional del dólar, que sigue respaldado por la demanda de activos denominados en dólares desde fuera de EE.UU. (en especial desde Europa, América Latina, Asia, Rusia y los países de la CEI)¹²¹.

Sin dudas, estos elementos que apuntan en un primer momento hacia un progreso aparentemente limitado de la internacionalización del yuan simultáneamente entran en contradicción con los pronósticos y hasta determinadas certidumbres expresadas por analistas que aseguran que el yuan debe incrementar su papel internacional de forma mucho más significativa que la experimentada por otras monedas del sistema monetario financiero actual, por lo cual ya representa un desafío para la hegemonía del dólar estadounidense.

¹²¹Comunidad de Estados Independientes.

Bibliografía

- alop.or.cr (2010) Cooperación Sur-Sur: ¿Un desafío al Sistema de la Ayuda? d Reporte Especial sobre Cooperación Sur-Sur 2010 Medellín, marzo de 2010. La Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción, Alop<http://www.alop.or.cr/>
- Bank Of East Asia (2013) El uso del yuan chino en el comercio internacional aumentó un 50 % en 2012. 8 de febrero del 2013 http://noticias.lainformacion.com/bank-of-east-asia/E_EEraGPIukelv6u6YH86XQ3/
- Barris Michael (2013) Yuan rises to 13th as payment-currency, chinadaily.com.cn, 28 de febrero. http://europe.chinadaily.com.cn/business/2013-2-28/content_16264385.htm. Consultada 23 de junio 2013
- Boix Leonardo (2012) "Tabla Liga de las Economías Mundiales para 2013", ANSA, 26 de diciembre, Consultada el 28 de diciembre de 2012
- China.org (2014) China superará a Estados Unidos como el mayor comerciante del mundo (CHINA.ORG | 06-01-2014)
- economia.elpais.com (2013) El yuan desbanca al euro como segunda moneda del comercio mundial. economia.elpais.com/economia/2013/12/03/actualidad/1386072878_263310.htm
- Economy Watch.(2012). China (People's Republic of China) GDP Share of World Total (PPP) Statistics. Consultada el 22 de Diciembre, 2012, [www.economywatch.com/economic-statistics/China/GDP Share of World Total PPP/](http://www.economywatch.com/economic-statistics/China/GDP%20Share%20of%20World%20Total%20PPP/)
- Gardner Research. (2013) The World Machine Tool Output & Consumption Survey, 2013. THE WORLD SURVEY AT A GLANCE: How the major industrialized countries of the world rank in terms of production, trade, and consumption of machine tools. www.gardnerweb.com/research
- Holland Tom (2013) Claims China is world's No 1 trading economy are nonsense 14 February 2013 <http://www.scmp.com/business/article/1149696/claims-china-worlds-no-1-trading-economy-are-nonsense>
- Marx Carlos (1973): "El Capital" Tomo 1. Editorial Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro. La Habana, págs. 60-106
- Ni Vivian (2013) Singapur se convertirá en el segundo centro de intercambio de yuanes más importante después de Hong Kong. 5 julio 2013. Disponible en: [Dezan Shira & Associates en Singapurhttp://www.el-emergente.com/asia-pacifico/singapur/singapur-se-convertira-en-el-segundo-centro-de-intercambio-de-yuanes-mas-importante-despues-de-hong-kong/](http://www.el-emergente.com/asia-pacifico/singapur/singapur-se-convertira-en-el-segundo-centro-de-intercambio-de-yuanes-mas-importante-despues-de-hong-kong/)
- OECD (2013)FDI in Figures, April OECD Investment Division – Secretariat of the OECD Investment Committee. FDI statistics. Disponible en: www.oecd.org/investment/statistics.htm
- OMC (2013) El valor del comercio de las mercancías chinas fue de 3.867 billones de dólares en 2012. www.omc.org. Consultada el 26 de abril de 2013.
- Quenan, Carlos (2001) El euro y su impacto en las relaciones económicas internacionales : implicaciones para América Latina y el Mercosur

- IHEAL Universidad de Paris 3, Sorbonne Nouvelle. Págs. 1-12
- Ren Daniel (2013) China overseas direct investment to exceed FDI by 2017. April/23/2013/<http://www.scmp.com/business/china-business/article/1225439/china-overseas-direct-investment-exceed-fdi-2017-says-study>
- simplifychina.com (2013) Aumenta en un 50% la presencia del yuan en el exterior. 14 de febrero del 2013. Consultada el 23 de junio 2013-07-05 www.simplifychina.com/noticias/aumenta-en-un-50-la-presencia-del-yuan-en-el-exter/
- SWIFT (2011) RMB internationalization: Implications for the global financial industry. White Paper. 56103 September, Págs. 1-12
- SWIFT(2013) thestar.com.my (2013) FDI into China climbs in first half 17 July <http://www.thestar.com.my/Business/Business-News/2013/07/17/FDI-into-China-climbs-in-first-half.aspx>
- Tian Li y GuCaiyu (2011) Internacionalización de divisa china debe ser gradual. 27 de abril de 2011. Pueblo en línea. Pág. 14. Consultada 4 de Mayo 2011.
- uosm2018.wordpress.com (2013) What are the true effects of China's investment and aid flow into Africa? Disponible en: <http://uosm2018.wordpress.com/2013/05/03/what-are-the-true-effects-of-chinas-investment-and-aid-flow-into-africa/>
- U.S. Department of the Treasury (2013) Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies. U.S. Department of the Treasury Office of International Affairs. April 12,
- www.statista.com (2012) Contribución de China al PIB mundial en el período 2002-2012. En www.statista.com/statistics/167632/china-share-on-gdp-ppp-of-the-world. Consultada 21 de enero 2013
- Xinhua (2009) China acuerda comprar 50.000 millones de dólares en bonos de FMI. 03.09.09. Consultada 21 de enero 2010 (Xinhua, 03.09.09)
- Xinhua (2012) Datos sobre desarrollo económico de China desde 2002. Informe sobre los logros económicos del país desde el XVI Congreso Nacional del Partido Comunista de China. Buró Nacional de Estadísticas de China. 17 de agosto. Consultada el 20 de enero de 2013
- Xinhua (2013) Economía china crece 7,8% en 2012. 18 de enero. Consultada el 20 de enero de 2013
- Yueh Linda (2013) China's ambitious plans for its huge reserves, 9 de mayo 2013. <http://www.bbc.co.uk/news/business-22567974>