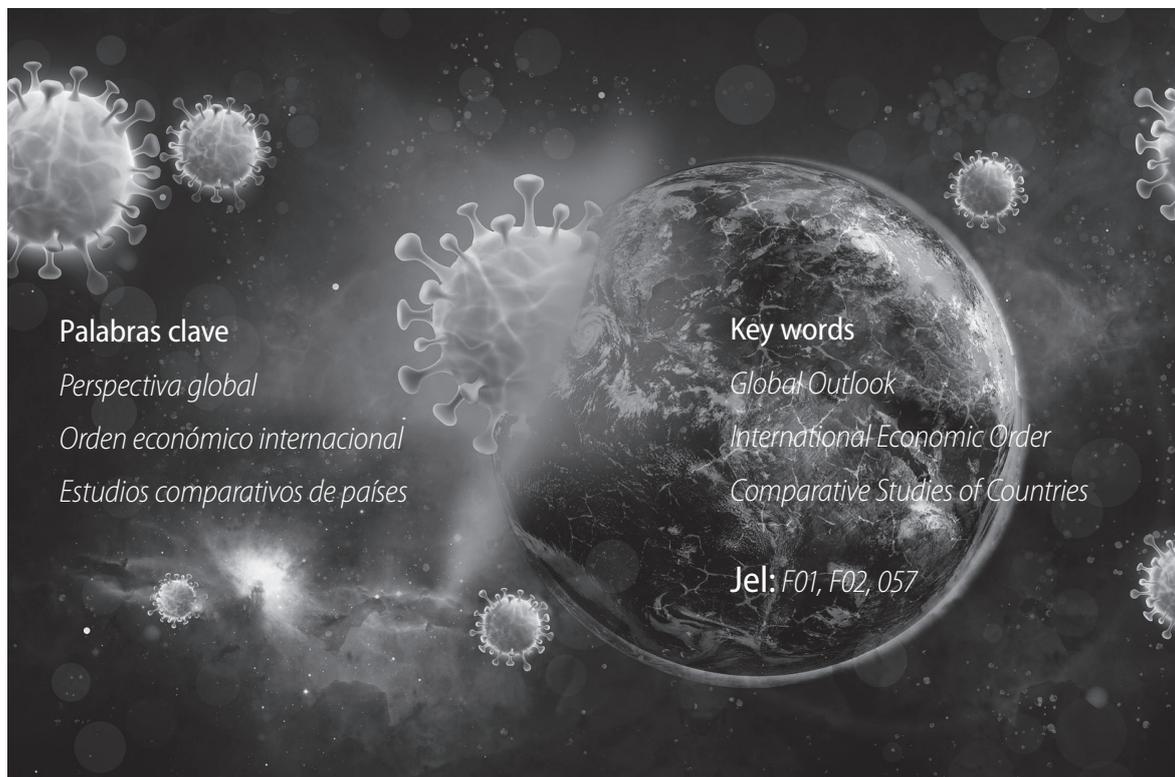


La economía global en tiempos de pandemia

The global economy in times of pandemic

David Ibarra

14



Resumen

La visión neoliberal de la globalización se enfrenta a cuestionamientos serios ante las grandes desigualdades y el severo retroceso del nivel vida de la población mundial, pues deja indefensa a gran parte de su población. En este trabajo se explora el fondo tras las desigualdades distributivas a las cuales ahora se suman los efectos de la pandemia del coronavirus. El comercio internacional perdió fuerza como impulsor del crecimiento y se requiere ajustar los esquemas de financiamiento y cooperación internacional para lograr que contribuyan a la prosperidad ya que en muchos países se comienza a erosionar la convivencia social y es necesario emprender una reforma del orden económico internacional que fomente el desarrollo a escala global.

Abstract

The neoliberal vision of globalization is facing serious questions due to the great inequalities and the severe decline in the standard of living of the world's population, as it leaves a large part of its population defenseless. This article explores the background behind the distributive inequalities to which the effects of the coronavirus pandemic have now been added. International trade has lost its strength as a driver of growth and it is necessary to adjust the financing and international cooperation schemes to ensure that they contribute to prosperity, since in many countries social coexistence is beginning to erode and it is necessary to undertake a reform of the international economic order to promote development on a global scale.

Introducción

El mundo y su economía se encuentran abrumados por desacuerdos, tropiezos e inacción colectiva. El receso mundial de 2008-2009 fue apenas un llamado de atención. Desde entonces no se ha recuperado la estabilidad anterior, la confianza política, ni asegurado ni identificado senderos seguros, compartidos, al desarrollo.

En parte, ello refleja el impacto de vacíos políticos, de transformaciones estremecedoras, imperfectamente incorporadas a la arquitectura de las relaciones económicas universales. No hace mucho se derrumbó el imperio soviético y con él las tensiones a veces positivas en la contienda capitalismo-socialismo. No hace mucho, se dio la reconversión del sistema chino asumiendo una mezcla de sociedad de mercado y de dirigismo gubernamental. Algo semejante ocurre en Europa Oriental al abrazar el capitalismo. En tiempos más próximos, la Unión Europea sufrió el Brexit, la separación del integracionismo europeo. Por su parte, el mundo transitó de un orden internacional presidido por la hegemonía norteamericana a una multiplicidad de centros de poder con inclinaciones distintas, a veces contrapuestas. Y, a la vez, la manera de generalizar la libertad de mercados trajo consigo sesgos distributivos concentradores del ingreso universal que se extienden a Rusia, China y Europa Oriental.

Sea como sea, se mermaron los nacionalismos y el poder de los estados atribuible a la cesión global de soberanía. Así se cumplieron objetivos internacionales como la liberalización de las balanzas de pagos, la estabilidad de precios, la austeridad en el gasto público, el aprecio a la inversión extranjera; metas todas que ganaron prelación, incluso frente a otras demandas. En contraste, no se ha afianzado todavía una mezcla sabia, ponderada, de objetivos internos de los países con los del orden transnacional.

En el sentido anotado, con audacia reformista, se crearon organismos económicos vigilantes del comportamiento de países y gobiernos, se borró el proteccionismo, se instituyeron bancos centrales independientes, en una palabra, se unificaron los estilos y propósitos de las políticas económicas nacionales. Se dejó de lado la protección al empleo, a la salud pública, al medio ambiente, esto es, se dejaron parcialmente indefensas a las poblaciones ante calamidades que luego no se sabe bien a bien cómo remediar.

Es, por tanto, casi milagroso que los sistemas productivos mundiales se hubieran mantenido funcionando moderadamente bien hasta la crisis de 2008; y luego que hubieran iniciado una recuperación titubeante, clausurada por los efectos del coronavirus.

1. Formación de capital

A escala global es de anticipar una caída del producto mundial del 4%-5% en el 2020, acompañada de contracciones dramáticas del 7%-8% en las zonas industrializadas de Europa y singularmente profundas en los países en desarrollo.

El debilitamiento de la producción de algún modo repite el que ocurre en la formación de capital. No se ha precisado si la retracción observada en la inversión obedece al agotamiento de los estímulos de la apertura de mercados, al descenso en la tasa de rentabilidad, a la concentración productiva, monopolística, al decaimiento de las inversiones públicas. Entre 2000 y 2019 el ritmo de la inversión decrece en los países desarrollados, seguidos por casi todas las economías medianas y pequeñas.

En suma, la tasa de crecimiento de la inversión mundial cae substancialmente del 4.4% al 2.1% entre los años extremos del periodo 2000-2019. Las firmas líderes de muchos países registran una tasas de inversión reducidas

(por ejemplo apenas del 10% de las utilidades en los Estados Unidos).

2. Comercio Internacional

Poco a poco el comercio internacional pierde lustre como impulsor del crecimiento. Se comienza a dudar de las estrategias exportadoras como medio casi único de hacer competitivas, eficientes y prósperas a las economías.

Como se dijo la integración de mercados fue la vía de homogeneizar a las políticas nacionales, mediante la liberación de los movimientos de bienes o capitales y la formación de encadenamientos productivos, como medios económicos compartidos.

Entre 1986 y 2005, las transacciones comerciales internacionales se expandieron al 6.2% anual, empujando al producto mundial que crece menos al 3.6%. Pero agotado el impulso inicial y acentuados algunos problemas, la situación cambia. Desde ahí, el ascenso del producto universal fue de poco más del 3.4%, mientras el comercio internacional alcanza sólo el 3.1%, esto es, se desvanece su impulso primario al crecimiento y se crean desajustes importantes.

Entre 2008 y 2019, los Estados Unidos acumulan un desajuste de 5.4 millones de millones de dólares, Reino Unido de 1.3, América Latina otro de 1.3. En contraste, Alemania generó un superávit de 3.0 millones de millones de dólares, China de 2.4, Japón de 1.7 y los países petroleros de 1.8.

Los desequilibrios comerciales provocan estremecimientos financieros y políticos que obligan a los países deficitarios a endeudarse y, luego, a someterse a dolorosos ajustes. A su vez, los países superavitarios suelen reprimir salarios y consumos en aras de su competitividad internacional más allá de los diferenciales en produc-

tividad de su mano de obra y de sus capitales.

Con el tiempo esos desajustes congelan la división internacional del trabajo y frecuentemente encierran a los países periféricos en actividades poco promisorias. Tarde o temprano, déficits y superávits llevan a la restricción del comercio internacional, a que las naciones superavitarias acumulen reservas que significan menor demanda de bienes y servicios y una demanda acrecentada por valores financieros (deuda) de contrapartida.

Pese a su exitoso historial, el avance futuro de la interdependencia global posiblemente reciba a futuro menor prelación política. De un lado, se ahondan los desequilibrios. En ello, no sólo cuenta la renuncia norteamericana real o aparente al liderazgo económico mundial, sino sus limitaciones reales para seguir absorbiendo buena parte de los excedentes productivos de los países superavitarios.

Del lado de China, no se vislumbra un clima especialmente propicio a seguir dando preferencia unívoca al comercio internacional. Las tensiones externas crecen y auguran menor dinamismo mundial. En lo interno, China, después de un progreso espectacular, aborda una etapa de crecimiento más pausado, con menores necesidades de importación y de financiamiento del exterior.

Por razones económicas y políticas no es de esperar que los dos principales promotores del comercio internacional se vuelquen en esa dirección o puedan imprimirle el mismo impulso anterior. Quizás por causas diferentes, ambas naciones procuren afianzar su futura prosperidad por medios menos dependientes del entorno transnacional.

De su lado, la pandemia del coronavirus amplificó los desajustes al poner al descubierto debilidades estructurales del comercio interna-

cional. Ese comercio, ya dañado por las crisis del 2008, ha sufrido contracción sustantiva en fechas recientes. Los perjuicios se han centrado singularmente en las cadenas productivas que absorben alrededor del 40% del intercambio.

En América Latina, durante los primeros cinco meses de 2020 el valor conjunto de exportaciones e importaciones cayó cerca del 18%. Del lado de las importaciones la mayor contracción se observó en la adquisición de bienes de capital que compromete el futuro el desarrollo de las economías. En México las caídas del comercio exportador son aún mayores (21%) debido a la reducción simultánea de ingresos provenientes de las manufacturas, el petróleo y el turismo. Estamos en recesión obligada determinada en buena medida por la suerte de la globalización.

3. El entorno industrial

En buena parte del Primer Mundo y de muchas zonas de desarrollo intermedio se reduce el aporte de la industria al valor agregado nacional. El crecimiento de la propia industria se debilita no sólo a partir de la crisis del 2008, sino desde tiempo atrás. Un tercer factor a notar es la cartelización industrial, el debilitamiento de la competencia al interior de varios países.

La desindustrialización afecta menos a Japón, Alemania y otros países: (Dinamarca, Corea, China) por la combinación de recias políticas de crecimiento exportador y manufacturero de los que muchos carecen.

Por otro lado, el desplazamiento de grandes núcleos de oferta hacia al Oriente ha reducido el peso de los antiguos centros industriales comparativamente costosos y menos al día en materia tecnológica.

Históricamente la industria ha guarecido a la población trabajadora mejor remunerada y a las actividades de mayor eficiencia productiva. En consecuencia, la evolución del sector manufacturero incide en la distribución del ingreso y, desde luego, en la productividad de las economías.

Se da un avance menor de la productividad del trabajo en los países de la OCDE que se comprime 50% de compararse el periodo 2010-2019 con los diez años anteriores a 2008. Además, la evolución de los sueldos y salarios quedó por debajo de las ganancias en productividad. Aquí reside otra causa de la declinación relativa de la participación del trabajo en el ingreso de buena parte del mundo.

Hasta hace poco, la marcha de la tecnología fue fiel a imperativos bélicos, económicos y comerciales, sin preocupación sobre todas sus consecuencias en la población. Además, en algunas naciones, los mercados domésticos se hacen menos competitivos, las empresas son más proclives a repartir dividendos y a adquirir acciones propias en vez de invertir. Asimismo, al servir a los mercados del mundo, los imperativos tecnológicos y del tamaño óptimo de las producciones, eleva las barreras de entrada a los mercados, mientras los gobiernos por razones competitivas y de política suavizan las normas antimonopolio.

4. Las finanzas

El sector financiero ha crecido como nunca en los últimos años, sin embargo, una década después de la crisis mundial de 2008, todavía no se ha logrado prescindir de estímulos monetarios antirrecesivos. Se ha evadido la fase depresiva aguda, pero subsisten condiciones que hacen propensas a las economías a recaer en otra hondonada depresiva.

No obstante el notable ascenso de las finanzas en el mundo, hay obstáculos, cuellos de botella críticos, significativos. Uno de ellos, reside en las deficiencias de los sistemas de pensiones, las tasas de interés tan bajas que hace necesario recurrir a las bolsas de valores y asumir los niveles correspondientes de riesgo o bien recargar las cuentas públicas.

La crisis en 2008 condujo al ascenso incesante del endeudamiento de los gobiernos del que no escapan los del Primer Mundo. El coeficiente deuda-producto sube más de 25 puntos en los Estados Unidos entre 2011 y 2020; Japón duplica su producto y en la zona europea, excepto Alemania, asciende con bastante celeridad. Otro tanto ocurre en los países en desarrollo intermedio, problema luego complicado por la paralización parcial del intercambio internacional o de la pandemia del coronavirus.

El quantitative easing de los países avanzados ha sido una arma antirrecesiva importante al fortalecer la demanda y favorecer la liquidez del sistema financiero; cabe notar, sin embargo, que, en vez de vigorizar directamente el poder adquisitivo de la población, toma el camino indirecto de crear liquidez, abatir las tasas de interés y alentar el crédito mediante la compra por parte de los bancos centrales de activos financieros. Se confía en que la banca acreciente el flujo crediticio y que empresas y familias estén dispuestas a gastar y endeudarse.

Frente a esto prevalecen condiciones favorables a otra crisis detonada en los países pobres. Al respecto, se multiplican los planteamientos que proponen desde el diferimiento del servicio de la deuda, hasta esquemas ambiciosos de compra de los pasivos de los países pobres por las economías superavitarias. A ese panorama se añade la marcada desigualdad en la distribución y la escasez del financiamiento al desarrollo que se comprime globalmente desde 2010.

La atención de la pandemia acelera el cambio en las estrategias de las naciones industrializadas. Al principio, se dio preferencia al uso de los instrumentos de la banca central, mediante la monetización de los déficits públicos; más adelante, se incluye la compra de valores empresariales. En ese proceso, se abatieron las tasas de interés, incluso hasta tornarlas negativas con fines de estimulación monetaria o de reducción del servicio de la deuda gubernamental. Cabe admitir, sin embargo, que esas acciones pierden algo de su eficacia cuando las tasas de interés se aproximan a cero o se tornan negativas.

5. El retorno de la política fiscal

En circunstancias críticas, difíciles, los gobiernos recurrieron a la acción fiscal directa, cuando reducen los impuestos empresariales recuérdese la reforma de Trump- o, sobre todo, cuando amplían deficitariamente sus gastos.

En materia hacendaria, hay costos anteriores asociados a la globalización. La competencia llevada a los sistemas tributarios deviene en limitaciones a la progresividad impositiva e inclusive justifica desgravaciones. Ambas medidas persiguen dar incentivos a las empresas o lograr preferencias en la atracción de inversiones foráneas.

De su lado, las empresas transnacionales y los fondos financieros ubicados principalmente en los paraísos fiscales -poseedores de alrededor del 8% y el 10% de la riqueza de los países, ocasionan cuantiosas pérdidas en los ingresos tributarios. En 2014, Zucman estimó la evasión tributaria de ese origen en 190 miles de millones de dólares anuales.

Con todo, la política fiscal recobró vida frente a los problemas que había dejado vivos la crisis de 2008. Ya en septiembre de 2020, gastos fiscales extraordinarios ya anunciados, suman algo menos del 10% del producto glo-

bal. Los países industrializados con amplios espacios de acción económica y política comprometieron más o menos esa cifra. Los países en desarrollo siguen la ruta del Primer Mundo, elevan de inmediato sus apoyos fiscales alrededor del 6% del producto.

Entre 2012 y 2020, los saldos de la deuda bruta de los gobiernos han pasado del 80% a casi el 100% del producto mundial con un brinco importante en el último año de los mencionados. Desde 2008, con la única excepción de Alemania, la deuda gubernamental de las zonas industrializadas crece más que su ingreso presupuestario poniendo en duda la sostenibilidad del endeudamiento sin otras medidas complementarias. En el mundo en desarrollo esa deuda pasó del 37% al 62% y la correspondiente a las naciones menos desarrolladas del 29% al 48%.¹

Hasta hace poco, el ámbito de la política presupuestaria estuvo constreñido por las resistencias de impopularidad a elevar impuestos en circunstancias depresivas y sobre todo frente al temor de generar inflación. Sin embargo, al abatirse ésta última y acentuarse los apremios al gasto, se abrazó la acción fiscal anticíclica, sin abandonar la de índole monetaria que había resultado insuficiente.

6. Empleo

Difícilmente podría exagerarse el impacto negativo de la combinación de las crisis sanitarias y de negocios sobre el mercado de trabajo. Los indicadores dibujan un panorama desolador

¹ Aun así, en Estados Unidos, en diciembre pasado, el presidente Trump obtuvo aprobación del Congreso para acrecentar en 935 miles de millones de dólares del gasto de emergencia. A ello se añadirá lo que resulte de la propuesta del nuevo Presidente Biden de 1.9 billones de dólares (trillones anglosajones) que servirán al mismo propósito y al de reactivar la economía norteamericana.

que, en cierto sentido, prolongan las cifras declinantes.

De acuerdo con la OIT (2019), 630 millones de trabajadores en el mundo vivían situación de pobreza moderada o extrema. El director del Programa Mundial de Alimentos sitúa en 270 millones de personas al borde de la hambruna. Los accesos al trabajo remunerado seguirán siendo escasos sin contar la elevada informalidad y la subutilización prevalente de la mano de obra.

A mayor abundamiento y descontando las coberturas diferentes de los sistemas de protección social, la distribución de los ingresos laborales es muy desigual sea entre hombres y mujeres, entre naciones industrializadas y atrasadas, entre regiones de cada país o entre zonas urbanas y rurales. Por supuesto, las disparidades con frecuencia van más allá de diferencias en productividad para descansar sobre el costo comparativo de la mano de obra.

En la práctica, la intensificación del intercambio y de la competencia internacional sacando provecho de las remuneraciones diferenciales de la mano de obra, ha restado poder político a los movimientos sindicales, como se observa en la cifra descendente de su membresía en buena parte del mundo.

Con el receso y la pandemia del coronavirus es de esperar deterioro ulterior del mercado de trabajo, manifiesto ya en los índices de desempleo, de subutilización de los trabajadores y del crecimiento de la ocupación individual nacida de iniciativas propias. Todo indica que el coeficiente de la participación de los trabajadores en la población continúe su tendencia descendente (del 65% al 61% entre 2000 y 2020); sobre todo, que la tasa media de desempleo mundial brinque de la media de varios años recientes del 5%-6% a cerca del 8%10%.

Como resultado, el peso de los sueldos y salarios de los trabajadores en el producto

mundial continuará cayendo. Entre 1960 y 2012, la participación del trabajo en el producto norteamericano bajó aproximadamente del 62% al 58%, la de Inglaterra del 64% al 57%; la de Italia, del 70% al 53%; la de México del 44% al 28% (1940-2019). Más aún, según la Universidad de Cornell entre 1959 y 2013, los salarios del 30% de la población trabajadora en los Estados Unidos se estancaron a precios constantes y el resto de las remuneraciones al trabajo alcanzó menos del 1% de mejoría anual.² Tardará más en cubrir el diferencial entre los salarios del 950% de los trabajadores y el 1% mejor remunerado que de 9 veces en 1947 a 20.4 veces en 2012.

A fin de ilustrar el problema analizado, valga mencionar algunas cifras latinoamericanas. En esa región, la desocupación en 2020 sumará a 11.5 millones de habitantes: la pobreza subirá 3.5%, esto es, afectará al 34% de la población trabajadora; el coeficiente de Gini que mide la desigualdad distributiva subirá mucho, 0.5 puntos. En resumen, ya se observa un serio deterioro en la calidad de la protección social cuya corrección tomará bastante tiempo ya que agravan las medidas quizás heterodoxas.

Comentarios finales

Sea como sea, se ha avanzado en alejar las políticas de austeridad, así como en mover la división funcional entre Estado y mercado. Con todo, el cambio paradigmático es parcial. Se acepta que el Estado asuma nuevas responsabilidades, se admite que familias y empresas reciban ayuda de emergencia. Pero ese gasto tiene carácter temporal, excepcional, no es parte permanente de un sistema institucional correctivo, favorable al empleo pleno.

2 Véase, *The State of Working America*, Economic Policy Institute, Cornell University.

Sin mucha previsión o detenimiento hemos asumido ideas y reglas de relevancia que hoy necesitamos completar: una es la globalización incompleta, parcializada, donde los bancos centrales compiten con los gobiernos en la fijación de los objetivos económicos medulares; donde los imperativos del comercio y del orden económico internacional privan excesivamente sobre las demandas colectivas internas de los países.

Sin duda, hay exigencias imprescindibles de regulación de la convivencia económica universal. Pero uniformados, como se ha hecho, no se acierta a precisar correctores de la acumulación de desajustes institucionalizados que luego estorban la continuidad de la prosperidad mundial.

Si los arreglos globales favorecen poco a las políticas sociales de orden nacional y olvidan la meta del pleno empleo; si los mercados de trabajo prevalecen con una desorganización que poco ayuda a la igualdad; si el acomodo de las economías emergentes acotan la industrialización de muchos otros países, lesionando a sus trabajadores mejor remunerados; si los objetivos del crecimiento son desplazados por la búsqueda en cualquier circunstancia de la estabilidad de precios; si los esfuerzos centrales de gobiernos se dirigen más a remediar las crisis sucesivas que a asegurar prosperidad estable, compartida.

Entonces el crecido armazón institucional creado para ganar reales o supuestas ventajas económicas, deviene en estrategias con inclinaciones debilitadoras de la democracia. En pocas palabras, algunos desequilibrios no previstos o aceptados comienzan a erosionar la salud de la convivencia social y de las economías.

La raíz y razón de los sistemas democráticos es asegurar la armonía social; sin embargo, el predominio de medidas que permiten la formación de clases sociales plenas de privilegios y otras abandonadas, derrota por dentro los valores democráticos.

Ante la crisis, hasta ahora, el camino preferido de los gobiernos líderes ha sido el de llevar a extremos extraordinarios las prescripciones antirrecesivas de siempre. Así se inunda de liquidez a las economías por la vía de la banca, del crédito y se incrementa sin parangón el gasto público, incluidos subsidios a empresas y grupos sociales. Ambas acciones son de aplaudir por marchar juntas, libres de prejuicios ideológicos por primera vez en mucho tiempo. Aun así, dejan de lado reformas necesarias unas globales, otras nacionales frente a la complejidad de las nuevas y viejas realidades.

Hasta ahora, son pocas las iniciativas que combatan de frente la desigualdad y el desorden de los mercados de trabajo: una consiste en elevar la progresividad de los sistemas tributarios, otra en conceder a todos una renta básica, una tercera en acrecentar la emisión de derechos especiales de giro, preferentemente a favor de los países más débiles.

Las medidas a unas y otras medidas hacen que el malestar social se manifieste desde la concentración universal de la riqueza, el menor crecimiento o el desempleo crónico. Más aún, la actual situación recesiva tendrá un singular impacto maligno sobre los grupos de bajo ingreso de cada país y en los países más débiles. En síntesis, el mundo encuentra más y más dificultades para entenderse, suprimir prejuicios y ofrecer bienestar estable a todos. Tenemos una enorme tarea por delante incluida la reforma del orden económico internacional y la de un gran número de países. 🌐