



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ECONOMIA

**1972-1976: CINCO AÑOS DE AJUSTES
ECONOMICOS MUNDIALES**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

LUIS FELIPE ALEJANDRO JOSE VILCHES GALAN

FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

OCTUBRE 1980



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

1972-1976: CINCO AÑOS DE AJUSTES ECONÓMICOS MUNDIALES

MOTIVO 1

INTRODUCCION 6

Breve bosquejo evolutivo del Sistema Monetario Internacional en este siglo. El Fondo Monetario Internacional como coordinador de los ajustes de balanza de pagos. El Derecho Especial de Giro y la primera reforma del Sistema Monetario Internacional. El escenario económico en 1972.

LAS POLÍTICAS DE AJUSTE DE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS DE 1971 A 1975 13

RELACIONES DE PODER Y GRUPOS DE PAISES EN LAS NEGOCIACIONES DE LA SEGUNDA REFORMA DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL 33

LA SEGUNDA REFORMA DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL 54

Enmiendas en materia de oro, de regímenes cambiarios y de Derechos Especiales de Giro.

EVALUACION Y COMENTARIOS 83

BIBLIOGRAFIA 94

Los métodos empleados para analizar los efectos económicos de las políticas de ajuste en la balanza de pagos de un país han pasado por una drástica revisión en los últimos 50 años. La evolución de las ideas económicas y de los métodos de análisis generalmente ha seguido, aunque algunas veces con retraso, al surgimiento de problemas económicos que requieren solución. El análisis de la balanza de pagos y las políticas de ajuste también ha sido afectado por el carácter cambiante de los problemas económicos internacionales y, además, por cambios en novedades metodológicas del pensamiento económico.

Al terminar la Primera Guerra Mundial, cuando los problemas de asignación de recursos ocuparon el centro de atención, los elementos de la teoría del valor --los registros de demanda y oferta y sus elasticidades-- fueron aplicados al entonces nuevo problema de la devaluación cambiaria.¹ Después de la Segunda Guerra Mundial, la teoría económica estuvo dominada por la memoria de la Gran Depresión de la década de 1930 y por el método keynesiano de analizarla. En particular, el análisis del

¹Este tipo de análisis se remonta a Alfred Marshall y John Stuart Mill, que fueron los primeros en aplicar las condiciones de elasticidad en el análisis del comportamiento del mercado cambiario; o más precisamente, las condiciones bajo las cuales una devaluación mejoraría o empeoraría la balanza comercial de un país.

equilibrio parcial del mercado de trabajo y de la determinación de las tasas salariales quedaron considerados como incompletos y desorientadores, ya que un cambio en la tasa de salarios (el más importante de los precios de la economía) tendría repercusiones macroeconómicas que llevarían a cambios en la demanda de trabajo y, por ello, en la oferta interna. Mediante la aplicación de este metodología fue fácil ver que el enfoque de elasticidades para analizar los efectos de una variación en el tipo de cambio (otro de los precios importantes de la economía) merecía la misma crítica. Una devaluación tiende a afectar no solo los precios relativos de bienes exportables, importables e internos, sino también el ingreso y gasto agregados. Este segundo efecto induce cambios en la demanda y la oferta internas, lo que invalida el supuesto básico, precisamente, del enfoque de elasticidades.

Esta dificultad fue eliminada mediante un método que se mantuvo muy en línea con el marco de análisis macroeconómico keynesiano, y que desarrolló E.M. Bernstein. Este nuevo enfoque visualizó a la cuenta corriente de la balanza de pagos como la diferencia entre el ingreso nacional y el gasto nacional. El efecto de cualquier cambio económico --por ejemplo, una devaluación-- sobre la cuenta corriente puede ser evaluado por sus efectos sobre el producto y sobre el gasto, y sobre el saldo de estos dos. Este enfoque de ingreso-gasto ha sido criticado en dos elementos: primero, como el enfoque de elasticidades, solamente toma en consideración los efectos sobre la balanza en cuenta corriente y no en toda la balanza de pagos; segundo,

mientras que se presta eficientemente para el análisis de los efectos que sobre la cuenta corriente tienen cambios que afectan directamente el gasto y el ingreso (como puede ser un aumento en el gasto del sector público), no proporciona los elementos de evaluación de los cambios que afectan, por ejemplo, los tipos de cambio y los precios.

Como reacción a este último, apareció el enfoque monetario de la balanza de pagos, que volviendo al uso de instrumentos de análisis monetario pasados de moda, basa sus postulados en una estable función de demanda por dinero y un proceso estable mediante el cual se genera la oferta de dinero. La falla de este enfoque consiste en que, si bien conduce directamente a la determinación del resultado de la balanza de pagos como la diferencia entre el cambio en la demanda de dinero y el cambio en los activos netos del sistema bancario (creación de crédito interno), la función de demanda de dinero sigue siendo el resultado de todas las influencias que afectan la economía, tales como el ingreso nacional y el gasto nacional.

Para el presente trabajo recurrí al uso de los enfoques keynesiano y de Bernstein (de alguna forma complementables y aplicables al objetivo que persigo), así como a los elementos de la teoría del "poder contractual" de Francois Perroux y a la estrategia del conflicto de Thomas Schelling en lo relativo a negociaciones internacionales.

EL MOTIVO

MOTIVO

El 14 de abril pasado, cuatro amigos entrañables nos reunimos a cenar en casa de uno de nosotros. El motivo fue celebrar los veinte años de conocernos. En efecto, Guillermo Tarrats, Juan Manuel Ugarte, Enrique Ruiz y yo iniciamos clases en la Escuela Nacional de Economía, de la UNAM, el 14 de abril de 1969. Fuimos amigos desde entonces; ininterrumpidamente.

Esa noche, a diferencia de muchas otras, nos resultó inevitable volver a diversos recuerdos y meditaciones. No en forma de recuento, no; pero sí algunos momentos durante la carrera, otros de los diferentes trabajos desempeñados, personas trascendentes en nuestra formación, anécdotas moldeadoras o simplemente graciosas, e incluso examigos.

Nuestra amistad ha estado fundamentada siempre en el respeto mutuo, en todo sentido, y bajo un concepto que se cifo, estoy seguro, a una deficiencia de respeto que una vez escuché, no recuerdo a quién, pero que me satisface cabalmente: el reconocimiento total del otro como individuo.

Lo anterior viene a colación por lo siguiente: durante las meditaciones de aquella noche, Memo comentó sobre la idea de la tesis y el examen profesional y su intención de recibirse. Él y yo somos los únicos de los reunidos que no lo hemos hecho. Y enfocó la necesidad de hacerlo a sus hijos y el ejemplo a darles

en relación a terminar las cosas que se empiezan, y la importancia de este ejemplo. Recuerdo haber comentado algo en ese momento, pero a partir de entonces hubo de meditar al respecto nuevamente y en forma amplia.

Mi padre, buen lector, agudo escritor y generoso humanista, me inculcó desde pequeño que un libro que empiezas a leer, debes terminarlo, por educación, aún cuando finalmente no lo amerite. Por muchos años, y debido a la admiración que siempre le he tenido, no cuestioné la idea.

No podía, por supuesto, dejar de llegar la ocasión que me pusiera a prueba. Y sucedió que encontrándome presionado por una lectura tediosa y tiempo escaso, decidí dejarla, al menos momentáneamente, y dedicar ese tiempo a lecturas de mayor menester. Lo hice con sentimiento de culpa. Al cabo de unos días intenté retomar la lectura interrumpida pues el pretexto de la falta de tiempo se había disipado, en tanto que el sentimiento de culpa no. Pero como yo quería iniciar otra lectura por la cual sentía impaciencia, el resultado fué obvio: no pude hacer lo primero ni lo segundo; pero el mal humor que esto me provocó me indujo a recapacitar que igual perdía mi tiempo concluyendo forzosamente la primera lectura que estando de pésimo humor y no leyendo nada. Decidí, pues, iniciar la segunda e ignorar la primera, con la firme intención, ahora, de no volver a ella. Y me dio resultado. Y ahora esa es mi tónica cuando llega a darse el caso. Y esta tónica no me hace respetarme menos. Por supuesto, ahora soy más cuidadoso en mi elección.

Antes de terminar los estudios, los cuatro de que hablo ya trabajábamos, y en diferentes dependencias; esto último resultando en un complemento de experiencias enriquecedor y formativo. Empezábamos a hacer carrera en el campo de la economía, con ideales que en esencia no han cambiado, aunque evidentemente sí en la forma. Y puede decirse, sin afán de parecer pedante, que esas carreras no solo no han sido mediocres, sino que han llegado a niveles bastante buenos. Y estoy más que seguro de que este comportamiento se debe a la preocupación por hacer algo que contribuya, con esfuerzo y responsabilidad, con la conciencia de estar determinados a aportar más que ese sencillito y trillado grano de arena, a nuestra sociedad. Y este comportamiento nos ha hecho valorarnos y respetarnos aún más, y nos ha ganado reconocimiento en nuestros trabajos y en nuestros círculos.

En México, por lo que se quiera, vivimos mucho de las etiquetas todavía, puesto que en ellas creemos de entrada y solo cuestionamos la calidad de algo después de probarlo. Esta afirmación no es tan exagerada como pareciera. Tomemos el ejemplo, ahora que nuestra economía se ha abierto a la importación, del comportamiento del consumidor medio. La llamativa etiqueta que en los almacenes colocan a la mercancía de importación ha sido una garantía de venta, no imputa lo bueno o malo que el producto pueda ser, ya que dicho consumidor irá tras ella por el solo hecho de ser importada. Y es que la apertura súbita no le permite conocer para discriminar entre marcas y, a

veces, ni siquiera entre países de procedencia. Depende el comprador, por lo mismo, de la suerte y de la experiencia, tanto propia como ajena.

Lo mismo nos sucede todavía a los mexicanos con las etiquetas de las personas. Aún nos impresionan los títulos y por eso los anteponeamos al nombre y/o apellido. Y por eso, el consumidor de títulos también depende de la suerte, ya que puede haber títulos con personas muy valiosas detrás de ellos (sí, literalmente detrás puesto que, como señalé, lo anteponen al nombre), y títulos con mentecatos detrás. Pero, a diferencia de la mercancía importada, para la que el consumidor medio se educa más o menos rápidamente a discriminar y consumir, en el consumo de títulos llevamos inmersos algunos cientos de años.

Los cuatro, con o sin título, nos hemos hecho valer por nosotros mismos, tomando como herramienta (que no como objetivo) el instrumental técnico y los valores sociales que la Universidad Nacional Autónoma de México nos ha dado en forma inconcepciblemente generosa, y como impulso la responsabilidad social asumida por cada uno de nosotros.

Entonces ¿por qué escribo este trabajo, cuyo fin es la obtención de un título profesional, yo que antepongo mi apellido a la actividad que desarrollo?

El primer motivo es que he acabado por convencirme de que, por lo menos en este aspecto, y como lo señalé anteriormente, vivo en una sociedad consumidora de títulos, por lo que habrá casos en que la carencia del papel pueda impedirnos contribuir

mayormente al desarrollo de mi país (irónico ¿no? un simple folio), y este obstáculo está en mis manos salvar.

El segundo motivo es manifestar con este trabajo, en alguna medida, mi agradecimiento a la UNAM por lo que ha hecho posible en mí.

El tercero es quitarme de encima ese sentimiento de culpa que cuando en forma recurrente me venía a la cabeza lo del título, me ponía de un humor insoportable.

EL TRABAJO

MARCO TEORICO

Los mtodos empleados para analizar los efectos econmicos de las polticas de ajuste en la balanza de pagos de un pas han pasado por una drstica revisi3n en los #ltimos 50 afos. La evoluci3n de las ideas econmicas y de los mtodos de an lisis generalmente ha seguido, aunque algunas veces con retraso, al surgimiento de problemas econmicos que requieren soluci3n. El an lisis de la balanza de pagos y las polticas de ajuste tambn ha sido afectado por el caracter cambiante de los problemas econmicos internacionales y, adem s, por cambios en novedades metodol3gicas del pensamiento econmico.

Al terminar la Primera Guerra Mundial, cuando los problemas de asignaci3n de recursos ocuparon el centro de atenci3n, los elementos de la teor/a del valor --los registros de demanda y oferta y sus elasticidades-- fueron aplicados al entonces nuevo problema de la devaluaci3n cambiaria.4 Despues de la Segunda Guerra Mundial, la teor/a econmica estuvo dominada por la

⁴Este tipo de an lisis se remunta a Alfred Marshall y John Stuart Mill, que fueron los primeros en aplicar las condiciones de elasticidad en el an lisis del comportamiento del mercado cambiario; o m s precisamente, las condiciones bajo las cuales una devaluaci3n mejorar/a o empeorar/a la balanza comercial de un pas.

están sujetos a una serie de reglas, convenciones, prácticas e instituciones con el mismo propósito: propiciar la eficiencia y continuidad del comercio internacional. Este conjunto de reglas, convenciones, prácticas e instituciones es lo que se conoce como sistema monetario internacional¹, al cual también se le define, más llanamente, como las reglas y convenciones que gobiernan las relaciones financieras entre países².

Hasta 1914, puede decirse que el sistema monetario internacional estuvo regido no por un conjunto de reglas y normas recopiladas en un convenio, sino por las prácticas que se venían siguiendo de varios decenios atrás. Entre estas prácticas, la principal fue el patrón oro, seguido por el uso de la libra esterlina como moneda de reserva. Mediante estos mecanismos, las corrientes de dicho metal o esa divisa, efectuadas automáticamente para soldar desequilibrios de balanza de pagos, determinaban no solo el volumen de la liquidez interna (que aumentaba con balanza superavitaria y disminuía cuando deficitaria), sino también, de acuerdo a la teoría de esa época, su nivel de precios y de actividad económica³.

1. Solomon, Robert.- The International Monetary System, 1945-1976, Harper & Row, Nueva York, 1977.

2. Cooper, Richard N.- "Prolegomena to the Choice of an International Monetary System", en World Politics and International Economics, Brookings Institution, Washington, D.C., 1975.

3. Phillips, Alfredo.- "Consideraciones sobre la Reforma del Sistema Monetario Internacional", en Cincuenta Años de Banco Central, Banco de México y Fondo de Cultura Económica, México,

Al terminar la Primera Guerra Mundial se pretendió continuar con este mecanismo de supuesta automaticidad para el ajuste externo e interno. Sin embargo, si de 1867 a 1913 la producción de oro casi igualó a la de los cuatro siglos anteriores, para 1918 había declinado como consecuencia de la Guerra, cuyo financiamiento, además, provocó una mala distribución del metal entre los países. Junto con esto, los esfuerzos de reconstrucción, que entrañaban enormes emisiones de dinero fiduciario nacional sin que los países sujetaran automáticamente su liquidez internacional y su actividad económica al resultado de su balanza de pagos, dieron lugar al establecimiento, en algunas naciones, del patrón cambio-oro, bajo el cual las principales monedas nacionales convertibles a oro serían acumuladas por los bancos centrales, junto con el oro, como reservas internacionales*.

El período entre las dos Guerras Mundiales se caracterizó por caos económicos discontinuos, anarquía financiera y egoísmo internacional, no obstante los intentos de establecer una reglamentación en materia financiera internacional, como lo fueron los casos de la Conferencia Económica de Londres y el Convenio Tripartita (Francia, Estados Unidos y Reino Unido):

D.F., 1975. p. 409.

*. Triffin, Robert.- El Sistema Monetario Internacional. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1970. p.70.

■ Phillips, Alfredo.- op. cit. p. 410.

INTRODUCCION

Al igual que existe un comercio entre personas, tiendas, proveedores y productores, esta actividad se da entre países y grupos de países. Hay personas que tienen habilidades y posibilidades especiales para producir ciertas cosas más eficientemente que otras, o bien, que aun con la misma eficiencia, cada cual adopta productos en cuyo producción se especializa. Lo mismo sucede con los países. El dinamismo y la expansión del comercio moderno son posibles gracias al dinero que nos evita tener que estar intercambiando unas cosas por otras y por otras hasta obtener lo que deseamos.

Dentro de un país, el dinero y las transacciones entre individuos, corporaciones y entidades que participan en cualquier actividad de carácter comercial están reguladas por una serie de normas, convenciones, prácticas e instituciones que los hacen funcionar de una manera coherente, continua y confiable, logrando con ello que el número de operaciones pueda aumentar en forma continua y de acuerdo con las necesidades de crecimiento.

Las transacciones entre países, al igual que dentro de cada uno de ellos, y los medios de pago en que se efectúan, también están sujetos a una serie de reglas, convenciones, prácticas e

que se realicen entre los países miembros y a la eliminación de las restricciones cambiarias que entorpezcan la expansión del comercio mundial.

5) Infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición los recursos generales de Fondo bajo las garantías adecuadas, dándoles así la oportunidad de que corrijan los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional o internacional.

Para la época de que trata este trabajo, 1972-1976, eran miembros del Fondo 142 países cuyos gobiernos habían aceptado su Convenio Constitutivo y habían aportado 59,850 millones de DEG*. Las mayores sumas provinieron de los países más ricos y las menores, obviamente, de los países pobres. La aportación de cada miembro es lo que se conoce como "Cuota" y, de acuerdo a su monto, será la cantidad de recursos que un país puede obtener en préstamo del FMI y su poder de votación en las decisiones que se tomen en la Institución.

La más alta jerarquía del FMI está constituida por la Junta de Gobernadores, integrada por un gobernador titular de cada país miembro, cargo que se le confiere generalmente al Secretario de

* Derechos Especiales de Giro (DEG) creados en 1969 dentro del FMI, como activo internacional de reserva, con el fin de ayudar a solucionar el problema de la liquidez internacional y de su emisión y distribución. Más adelante se detallan sus características y usos.

Hacienda o su equivalente. Actúa como gobernador suplente el Director o Presidente del banco central.

Debido a que estos funcionarios evidentemente tienen que despachar en sus países, delegan sus funciones relativas al FMI en el Directorio Ejecutivo. Para 1976, este órgano se componía de 22 Directores Ejecutivos, despachando en la sede del Fondo (Washington, D.C.) y presididos por un Director Gerente, que es la máxima autoridad administrativa del FMI.

El FMI se mantiene en estrecho contacto con cada uno de sus miembros mediante consultas anuales, con el fin de contar con una amplia información económica tanto de sus miembros en particular como del sistema monetario internacional en general. Esta información le permite formular políticas y estrategias encaminadas a ayudar a mantener la estabilidad del sistema, para así promover un crecimiento económico sostenido a nivel internacional.

Los recursos con que cuenta el Fondo provienen, en su vasta mayoría, de las cuotas de los países miembros, en tanto que una parte reducida se obtiene de las utilidades de los préstamos que hace a los países miembros y otra parte de préstamos que obtiene de gobiernos y otras instituciones financieras. Estos recursos están a disposición de aquellos miembros que se encuentren con problemas de balanza de pagos, y les son prestados bajo ciertas condiciones que en el argot del Fondo se conoce como "condicionalidad", que se refiere a las condiciones de ajuste y

tiempo de ajuste con que deben de cumplir para corregir el desequilibrio de su balanza.

Como las causas de los desequilibrios pueden ser de muy diversa índole, el FMI cuenta con instrumentos diferentes de apoyo financiero propicios para orientados a apoyar la corrección de dichas causas. Así, si el déficit se debe a una mala cosecha en un país altamente dependiente de las ventas de ese producto agrícola y/o sus derivados, o bien a una baja en el precio de los productos de exportación de ese país, podrá recurrir al "Financiamiento Compensatorio"; si en cambio el déficit fue motivado por desequilibrios internos que propiciaron un fuerte incremento de las importaciones respecto a las exportaciones, o por otras causas cuya corrección requiere de la adopción de medidas económicas cuya implantación deba hacerse dentro del marco de un programa de uno o dos años de duración, entonces el instrumento a usarse será el "Crédito Contingente" (Stand By); o la "Facilidad Ampliada" (Extended Fund Facility), si el ajuste requiere de más de dos años.

Por último, si el déficit de un país -cuyos ingresos de exportación dependen principalmente de ventas de azúcar o estaño- se debe a que el precio internacional de alguno de estos productos ha bajado, se deberá recurrir al instrumento de "Existencias Reguladoras" con el fin de poder financiar el almacenamiento temporal del producto mientras su precio vuelve a subir en el mercado a precios históricamente normales.

Puede decirse que los objetivos originales del FMI, se cumplieron durante casi un cuarto de siglo, en un ambiente de estabilidad económica con un elevado crecimiento del comercio mundial. Sin embargo, el sistema contenía importantes elementos estructurales de inestabilidad que eventualmente lo llevarían a la crisis. Así, la debilidad del sistema de Bretton Woods empezó a hacerse manifiesta a mediados de los años sesenta, cuando el crecimiento de la economía mundial y su inherente necesidad de mayores volúmenes de medios de pagos (reservas internacionales), pusieron en evidencia, por un lado, la ineficiencia del papel del oro como principal activo de reserva y, por otro, lo inapropiado de continuar con el mecanismo de suplir las necesidades de reservas adicionales a través de los déficit cada vez más recurrentes y pronunciados de la balanza de pagos de los Estados Unidos.

Sobre la marcha, algunos de los problemas han ido subsanándose, incluso en ocasiones con ideas verdaderamente ingeniosas. Una de ellas, tal vez la mayor, fue aquella mediante la cual para ayudar a solucionar el problema de escasez de activos internacionales y su dependencia de los déficit de los países emisores de esos activos, principalmente Estados Unidos, en 1969 se crearon en el FMI los Derechos Especiales de Giro (DEG). Este nuevo activo internacional, que no es una moneda sino un medio de pago, tiene la ventaja de que es emitido por el FMI por acuerdo de todos sus miembros, y es distribuido entre ellos mismos en proporción al monto de sus cuotas. Es decir que la

cantidad de DEG que permite el Fondo es acorde a las necesidades adicionales de medios de pagos internacionales. De esta forma, el volumen de liquidez internacional empezó a depender en alguna medida de la decisión de todos los países miembros del FMI, restándole alguna importancia a la emisión de dólares que con fines de balanza de pagos hacían los Estados Unidos, principalmente.

Desde su creación, todas las operaciones que se llevan a cabo entre el FMI y sus miembros se expresan en términos de DEG. El valor de este activo en un principio estaba pegado al del dólar estadounidense; luego, por los vaivenes de la economía y política económica del dólar y los Estados Unidos, se decidió valuarlo en términos de una canasta de monedas. A las cotizaciones diarias de estas monedas se les obtenía un promedio que sería ponderado en función del peso del país emisor en el comercio internacional. Se adoptó como criterio de selección de las monedas a formar parte de la canasta, aquellas cuyos países emisores participaran con 1% o más del total comercio internacional. Resultaron 16, cuyas ponderaciones fueron desde el 33% para el dólar estadounidense hasta el 1% para el Rand sudafricano. Poco tiempo después de adoptarse este método de valuación del DEG, se tuvo que cambiar ligeramente el criterio de selección de monedas de la canasta, ya que el crecimiento del valor de las exportaciones de los países petroleros empezaba a hacer que su participación en el total del comercio internacional fuera de más del 1%, lo que llevaría a la canasta a contemplar un

número creciente de monedas y esto la haría cada vez más difícil de calcularla. Bueno, esa fue la razón que el personal técnico del FMI (staff) dio, y que fue apoyada por la mayoría de los Directores Ejecutivos. Se optó en ese entonces, y a insistencia de los países petroleros apoyados por la mayoría de los países en desarrollo, por mantener en 16 el número de monedas que compondrían la canasta de valuación, y serían las correspondientes a las de los 16 países con mayor participación en el comercio internacional. En esa ocasión ya pudo participar en la canasta el Rial de Arabia Saudita.

Otro percance del sistema monetario internacional fue que en 1971 se abandona de facto el sistema de paridades fijas (piedra angular del de Bretton Woods) al flotar en forma generalizada un importante grupo de monedas como reacción a la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro, en agosto del mismo año. El patrón cambio-oro había dejado de satisfacer las necesidades del sistema y esto requería más que ideas ingeniosas que subsanaran el problema, puesto que el problema era de fondo. Las condiciones subyacentes de la economía mundial reclamaban una nueva normatividad puesto que ya era imposible adecuar dicha economía a la vieja y caduca norma. A la vez, soltar mucho la rienda implicaba admitir que los cauces dictados por el FMI eran evidentemente erróneos.

Ante los eventos monetarios de finales de los años sesenta, los países en desarrollo reunidos en el Grupo de los 77 unia

UNIDAD⁷ decidieron en 1971 crear un grupo representativo de los países en desarrollo que se dedicara a analizar y evaluar el comportamiento de las cuestiones monetarias y financieras internacionales, y que hiciera propuestas para mejorar la posición de estos países dentro del sistema monetario internacional. Ese grupo es el que ahora se conoce como Grupo de los 24, por estar integrado por representantes de ocho países de África, ocho de América Latina y ocho de Asia. La presidencia del grupo se va rotando anualmente entre sus miembros. Sus funciones se han enfocado básicamente a la tarea de coordinar y unir las posiciones de los países en desarrollo en foros tales como el FMI, el Banco Mundial, el Comité Interino⁸ y el Comité Conjunto del FMI y DRR. Sin embargo, su capacidad de acción ha sido limitada, ya que ha habido momentos de mucha cohesión y otros de poca cohesión⁹.

En 1972, se inician las reuniones en las cuales los miembros del FMI en pleno discutirían las modificaciones que en materia legal había que hacer a las disposiciones de la Carta del

⁷ Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas.

⁸ Comité Provisional de la Junta de Gobernadores del FMI para la Reforma del Sistema Monetario Internacional. Se refiere por reforma a la segunda enmienda del Convenio Constitutivo del FMI. La primera enmienda se llevó a cabo en 1977 con la introducción de los Derechos Especiales de Giro (DEG) en el sistema monetario internacional.

⁹ De hecho, uno de los momentos de mayor cohesión fue el año de 1979, año en que tocó a México presidir el Grupo.

FMI, para reformar el sistema monetario internacional. Se nombró para tal efecto un comité integrado por veinte Gobernadores (conocido luego por el Comité de los Veinte, o más llamamente, el C-20), en representación de los hasta entonces 125 países miembros. La labor de este Comité duró dos años y consistió en preparar un bosquejo de reforma del sistema, el cual, debido a la prioridad de algunos aspectos, se dividió en dos partes: el período interino (en el que se dió la atención a las necesidades de adecuación más inmediatas) y la reforma propiamente dicha (que sería evolutiva y de largo plazo).

Una vez presentado el bosquejo de reforma por el Comité de los Veinte, se creó el Comité Interino de la Junta de Gobernadores, para asesorar a dicha Junta en la administración y aplicación de la reforma, el funcionamiento del proceso de ajuste de la economía mundial y la eliminación de perturbaciones que afectasen al sistema. Esta labor culminó cuando en mayo de 1976 la Junta de Gobernadores aprobó por mayoría de 75% de la totalidad de votos en la institución el proyecto de enmienda al Convenio Constitutivo de la misma. De ahí, el proyecto pasó a la consideración de las legislaturas de los países miembros para ser aceptada con arreglo a sus respectivos trámites constitucionales.

POLITICAS DE AJUSTE DE LOS PRINCIPIALES PAISES
INDUSTRIALIZADOS DE 1971 A 1975.

I. LA CRISIS.

La situación por la que atravesó la economía mundial de 1973 a 1976 puede calificarse, en los términos tradicionales de aquellos años, como recesión o punto más bajo del ciclo económico; y quiero subrayar lo de tradicionales puesto que los elementos de coincidencia con crisis anteriores a la que nos ocupa (la más socorrida es la de 1929-1932) son más que los elementos de discrepancia. Los primeros pueden abreviarse en: desempleo, tasas de crecimiento del producto muy bajas e incluso negativas, disminución en las tasas de crecimiento de ahorro interno e inversión (con tasas negativas en algunos casos) y caída del comercio internacional (primero en volumen y valor y luego solo en volumen puesto que el aumento en los precios del petróleo recupera el valor), entre otros. Sin embargo, los elementos que diferencian esta crisis de las anteriores, si bien son menos en número que los de coincidencia, su peso sobre la crisis es tal que las medidas para su ajuste no pueden ser las

puramente tradicionales. Los dos elementos a que me refiero son la recesión con inflación y la transformación del sector público de un factor con amplia variabilidad tanto hacia arriba como hacia abajo a un factor con poca variabilidad hacia abajo en el corto plazo. Pero antes valdría la pena hacer un breve resumen de lo que pasó en la economía mundial durante el período en cuestión.

Si tomamos en cuenta la diferenciación de los desequilibrios que hace Raymond Bertrand¹⁰, podemos apreciar que entre 1971 y 1975 la economía mundial enfrentó los cuatro tipos de desequilibrios: el cíclico, el crónico de la demanda, el desequilibrio crónico de precios y costos de producción y el desequilibrio estructural. Esto no quiere decir, obviamente, que todos estos desajustes se hayan dado en todos los países ni al mismo tiempo, sino que en la mayoría de los países se presentaron desequilibrios diferentes a diferentes tiempos. Lo que no puede dejar de mencionarse en este sentido, es que los desequilibrios de un país grande o un grupo de países afecta a otros países o grupos de países, ocasionándoles generalmente desequilibrios en sus economías que, salvo los estructurales en el corto plazo, pueden tomar la forma de cualquiera de los otros tres tipos de desequilibrios. De igual forma es importante recordar que las políticas de corrección de los desequilibrios, o

¹⁰ Bertrand, Raymond. - Economía Financiera Internacional. Ed. Planeta, España, 1973. Caps. IV y V. El profesor Bertrand basa su análisis de los desequilibrios en el de Charles P. Kindleberger, pero divide los estructurales en crónicos de precios y costos de producción y los estructurales propiamente dichos.

políticas de ajuste, tendrán que referirse precisamente al tipo de desequilibrio que se enfrenta, y su aplicación necesariamente va a tener efectos sobre los países o grupos de países con quienes mayor relación comercial y financiera tenga el país que las adopta.

En los países industrializados, por ejemplo, el primer movimiento fué hacia el desequilibrio cíclico, al cual casi inmediatamente se le añadió, aunque no crónico todavía, el de precios y costos de producción. En efecto, a partir de octubre de 1973, con el "boom" de los precios del petróleo, y poco antes con el incremento generalizado que hubo en la mayoría de los precios de productos primarios (en 1972), de empiezan a dar los desajustes en el sector externo de los países desarrollados (principales importadores de petróleo y productos primarios), ocasionando presiones al alza en sus precios internos, primero, y de exportación seguidamente, que se añaden al aumento de precios que venían experimentando como consecuencia de su desajuste cíclico. De hecho, el brusco aumento de los precios petroleros se da, en buena medida, como respuesta a los crecientes precios de importación que estaban enfrentando los países exportadores de petróleo por sus compras provenientes de países industrializados. La primera alza en los precios del petróleo, tan drástica en la historia de los precios del crudo, ocasionó incertidumbre sobre inflación y precios de productos primarios de tal magnitud que derivó en compras de pánico de estos productos a niveles muy superiores a los de las necesidades reales del momento.

provocando incrementos de precios que no correspondían a movimientos normales del mercado, y que según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) alcanzó el 20% en mayo de 1974. Sin embargo, este fenómeno de exceso generalizado de demanda a nivel mundial duró poco tiempo dado el carácter excepcional del incremento en la demanda de productos primarios por un lado, y por el otro a que en los países industrializados se empezó a desacelerar la acumulación de inventarios al tiempo que el nivel de producción hacia lo mismo. Es en este momento cuando los países productores de materias primas empiezan a sufrir desequilibrios crónicos en la demanda de sus productos de exportación, que junto con la importación de la inflación de los países desarrollados a través de compras de bienes de producción más caros, estos desequilibrios también adquieren el carácter de crónicos de precios y costos de producción. Esto, a su vez, hace que los precios de otros productos de exportación de los países en desarrollo aumenten, con la consecuente pérdida de competitividad precio en los mercados externos y baja en su demanda exterior. Esta tendencia se mantiene hasta el primer semestre de 1976. Los índices de precios internacionales de productos primarios crecen en 147% de enero de 1970 a mayo de 1976, siendo el índice de alimentos el más alto: 291.2% tomando como base 1970 = 100.

Esta retroalimentación de inflación generó, al mismo tiempo, incrementos en los costos de producción de los países industrializados, entre los cuales la presión de aumentos

salariales jugó un papel importante, reflejándose casi de inmediato en los precios de sus productos de exportación. Este nuevo efecto inflacionario se transmitió otra vez entre este grupo de países y los países en desarrollo a través de su comercio, aumentando los costos de importación de bienes de producción que compraban los países en desarrollo, afectando nuevamente su estructura de costos sensiblemente con factores externos. El fenómeno inflacionario de origen externo provocó presiones de alzas salariales para restituir los niveles de vida reales anteriores, añadiendo al proceso inflacionario factores internos difícilmente evitables, particularmente en el caso de los salarios nominales.

Cuadro 1. Tasas Anuales de Incremento en los Precios al Consumidor en los Principales Países Industriales. 1971-1975

Año	E.U.A.	Reino Unido	Alemania	Francia	Japón	Italia
1971	4.3	9.4	5.3	5.5	6.1	5.0
1972	3.3	7.1	5.5	5.9	4.5	5.7
1973	6.2	9.2	6.9	7.3	11.7	10.8
1974	11.0	16.0	7.0	13.7	24.5	19.5
1975	9.1	24.2	6.0	11.7	11.8	17.0

Fuente: International Financial Statistics y World Economic Outlook, Fondo Monetario Internacional, 1975.

Ante tal desarrollo de la inflación y un agravamiento de la misma, los países industrializados, aún a riesgo de empeorar la situación recessiva tanto interna como mundial, empezaron a tomar

medidas de ajuste anti-inflacionarias enfocándolas primeramente sobre el manejo de la demanda a través de políticas monetarias restrictivas; disminuyendo y reorientando, en algunos casos, el gasto público; manipulando los precios relativos a través de variaciones en los tipos de cambio y/o mediante la implantación de restricciones comerciales y a los movimientos de capitales. Como consecuencia comienza a reducirse la demanda de importaciones que hacían estos países de bienes de capital e intermedios provenientes de los otros países desarrollados y de las materias primas que compraban a los países en desarrollo. La reducción en la demanda de productos industriales empieza a generar desempleo en los países industrializados y tasas de crecimiento del producto cada vez menores, en tanto que los precios, curiosamente, siguen en aumento.

Cuadro 2. Tasas Anuales de Incremento del Producto Nacional Bruto en los Principales Países Industriales. 1971-1975.

Año	E.U.A.	Reino Unido	Alemania	Francia	Japón	Italia
1971	3.0	2.2	3.0	5.3	7.3	1.6
1972	5.7	1.7	3.4	5.7	9.1	3.1
1973	5.3	5.4	5.1	5.8	7.7	5.9
1974	-1.8	0.5	0.4	3.8	-1.2	3.3
1975	-2.0	-1.6	-3.6	-2.6	2.0	-3.7

Fuentes: Diversos números de publicaciones de Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, Banco de Japón, Banco de Francia y Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

Cabe destacar que poco antes de este momento, durante el "boom" de los precios de productos primarios, los países productores de los mismos aumentaron su producción de los mismos ante la perspectiva de mayores ganancias con miras a la reducción de sus déficit corrientes. Sin embargo, por un lado la recesión de la actividad económica de los países mayores con la consecuente reducción de sus importaciones totales, y por otro lado el aumento en la oferta de productos primarios, hicieron que los precios de éstos acabaran por venirse abajo. Es así que después de importar inflación a través de la compra de bienes de capital cada vez más caros y cuyo peso relativo en las importaciones de los países en desarrollo históricamente ha sido muy alto, estos países vieron disminuir sus ingresos por exportaciones al caer éstas tanto en valor como en volumen (sobre decir que, desde luego, por países en desarrollo se entiende en este caso aquellos que además de serlo no son exportadores de petróleo). Es así que en el último semestre de 1974 y el primero de 1975, los países en desarrollo, arrastrados por los desarrollados, entran junto con ellos en franca recesión económica, alcanzando el fondo de ésta hacia mediados de 1975.

Ante la perspectiva de un mayor deterioro en la situación económica mundial y la persistente tendencia al alza en la inflación, las políticas de ajuste adoptadas por la mayoría de los países desarrollados se vuelven más severas, aún en detrimento del nivel de empleo, que ya para estas fechas se había visto bastante afectado por las anteriores medidas de ajuste, y

del nivel de crecimiento del producto, que todavía no alcanzaba a estabilizarse de la caída de los últimos meses del año anterior.

II. LAS POLITICAS DE AJUSTE

1. Manejo de la Demanda.- Como se mencionó al principio de este capítulo, las políticas de ajuste a que se recurrió para corregir los desequilibrios de las economías nacionales tuvieron que ser un tanto diferentes a las medidas de ajuste tradicionales. Esto es evidente puesto que los problemas recesivos por solucionar también eran diferentes a los de las crisis anteriores, tanto en su esencia como en su magnitud. Se requirió, para tal efecto, no solo de la inventiva de las autoridades económicas de cada país y su potencial político de poner en marcha las medidas necesarias, sino que además se requirió de una mayor coordinación entre las autoridades financieras a escala internacional, a lo que contribuyeron los organismos financieros internacionales.

Dadas las características de la crisis que nos ocupa, la sola reactivación de la inversión no lograría recuperar a la economía como pudo haber sido la solución en situaciones críticas anteriores. Por el contrario, cuando la recesión se hizo evidente en todo el mundo, las tasas de inflación que experimentaban los países desarrollados eran ya bastante altas. Un mayor gasto público y la promoción de la inversión privada

representaban una mayor dosis de combustible al proceso inflacionario por un lado, en tanto que por otro lado el uso de políticas restrictivas en materia de gasto significaba agravar la situación recesiva imperante. Lo mismo sucedía con la política monetaria: la expansión de la base monetaria hubiera hecho crecer más los precios en el corto plazo, y una contracción recedería mayormente la actividad económica.

Por el lado del manejo de la demanda, dentro de las pocas posibilidades de medidas a tomar frente a esta situación, se adoptaron medidas presupuestarias y monetarias en forma combinada, designadas comunmente como "policy-mix". La flexibilidad de este instrumento combinado permite que se aplicación se ajuste a las necesidades de cada país en diferentes momentos, apoyándose en algunos casos más en medidas monetarias que fiscales y en otros lo contrario. El objetivo de la combinación de medidas responde a la necesidad de neutralizar mediante unas los efectos inflacionarios de las otras medidas, sin dejar de impulsar el crecimiento de la actividad económica o, en el peor de los casos, para frenar su tendencia a la baja en busca de la recuperación. Puede decirse en sentido estricto que esta combinación subsana y complementa las deficiencias del monetarismo puro y del keynesianismo estricto. Conviene destacar, sin embargo, que no obstante de tratarse de una combinación neutralizadora de sus propios efectos inflacionarios, esto no significa que unas medidas tendán que ser necesariamente expansivas y las otras restrictivas. En la mayoría de los casos

veremos que la combinación tiende más a ser restrictiva (sobre todo en lo que se refiere al segundo semestre de 1974 y el primero de 1975) y que, por la misma razón, tienen que adaptarse con enfoques muy selectivos con el fin de procurar por lo menos un nivel mínimo de crecimiento en la actividad económica. En este sentido, puede decirse que donde más recayó la intención restrictiva en los países industrializados fue en la política monetaria. Con motivo de las altas tasas de inflación que se registraron desde 1972, los países industriales empezaron a restringir su política monetaria en 1973 (en este año todavía se ven tasas de crecimiento del producto positivas en el mundo industrial).

Cuadro 3. Tasas de Desempleo en los Principales Países Industriales. 1971-1975.

Año	E.U.A.	Reino Unido	Alemania	Francia	Japón	Italia
1971	5.9	3.4	0.9	2.1	1.2	3.2
1972	5.6	3.7	1.1	2.3	1.4	3.7
1973	4.9	2.6	1.3	2.2	1.3	3.5
1974	5.6	2.6	2.6	2.2	1.4	2.9
1975	8.5	4.0	4.7	4.2	1.8	3.5

Fuentes: Fondo Monetario Internacional, Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos, y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

En Estados Unidos, el Sistema de la Reserva Federal actuó en 1973 a través de los instrumentos tradicionales para reducir el

crecimiento de la oferta monetaria y con ello hacer presiones al alza en las tasas de interés. Junto con esto, la política presupuestaria fue de reducción en el gasto público como respuesta a los grandes déficit en las cuentas nacionales de 1972. En 1973 el "policy-mix" en Estados Unidos resulta exitoso en el orden interno, alcanzando con ello modestos superavit en las cuentas nacionales. En el Reino Unido se aplican medidas similares que no resultan tan exitosas como en Estados Unidos. Contrario a los dos casos anteriores, en 1973 Alemania realiza la mayor presión anti-inflacionaria, a partir de la política fiscal aumentando sustancialmente los impuestos directos e indirectos y reduciendo el crecimiento del gasto público a solo el 1% anual. Esta orientación del ajuste alemán se debió principalmente a que las autoridades alemanas no pudieron actuar severamente sobre el crecimiento de la oferta monetaria y tenían mayor margen de acción en el campo fiscal. Francia, en cambio, implanta una política reflacionista aunque introduce un control de precios selectivo en noviembre del mismo año; pero por el lado monetario su política se vuelve cada vez más restrictiva, aumentando el encaje legal del 12 al 14 por ciento y poniendo topes al crédito bancario. Por su parte, el siempre cauteloso Japón mantiene políticas restrictivas en ambos campos: aplica una notable reducción en el gasto público y pospone obras públicas programadas, mientras que en el terreno monetario aumenta a 7% la tasa de descuento al tiempo que aumenta el encaje legal en forma selectiva de manera tal que el fomento a las exportaciones

via financiamiento preferencial no se detenga. Italia fue el único de estos países que optó por una política monetaria expansiva en 1973, teniendo como resultado la necesidad de implantar controles a las fugas de capitales que la política expansiva no neutralizada provocó.

En 1974, Alemania y Reino Unido son los únicos de los países descritos que adoptan políticas fiscales expansivas; y lo hacen abiertamente para combatir el desempleo. Alemania adelanta gastos de obras públicas para tal efecto y el Reino Unido pone en marcha un paquete reflacionista en el que además de adelantar la construcción de obras públicas pone medidas para promover la inversión privada y las exportaciones. En cuanto a política monetaria se refiere, ambos países la relajan, aunque lo hacen en forma selectiva.

En el resto de los países mayormente industrializados se sigue manteniendo restrictiva y la política monetaria también. En Estados Unidos la primera adquiere carácter redistributivo: se reducen los impuestos directos a los grupos de bajos ingresos y se aumentan a los de mayores ingresos y a las utilidades de las empresas. La política monetaria se relaja un poco, pero sigue desalentando la demanda de crédito. Francia, por su parte, acelera la recolección de impuestos y aumenta la tasa impositiva a las utilidades de las empresas por un lado, mientras que por otro lado reduce el crecimiento de la oferta monetaria hasta alcanzar, aproximadamente, el mismo ritmo decrecimiento de producto nacional bruto. Además, para fomentar las exportaciones,

redujo en 22% las tasas de los créditos de exportación descontables a corto plazo, sin afectar el resto de las tasas de interés, que se mantuvieron a niveles altos. Japón continuó siendo el paladín del ajuste restrictivo, imponiendo una reducción del gasto público, adicional a la del año anterior, del 20% en términos reales. Su política monetaria continúa siendo restrictiva en 1974 en términos globales, aunque el crédito al sector privado tiende a relajarse un poco. Italia empieza a sentir las repercusiones de su política expansiva de 1973, a través de la manifestación de un alto déficit en la cuenta corriente de su balanza de pagos y un sensible desequilibrio de sus finanzas públicas. Adopta entonces, para efectos de corrección de esta situación, un paquete fiscal en que aumenta fuertemente los impuestos a la tenencia de automóviles y al valor agregado, a la gasolina y a los servicios públicos en general. Introduce, asimismo, un depósito a las importaciones, con fines de balanza de pagos, y aumenta el mínimo salario gravable para proteger a los grupos de menores ingresos. En lo monetario, establece restricciones cuantitativas al crédito bancario.

Para 1975 la política económica de los países referidos tiende a ser más homogénea, sobre todo en el aspecto fiscal y presupuestario. En todos ellos, salvo en el Reino Unido, el ritmo de crecimiento del gasto público empieza a acelerarse, aunque en forma cautelosa, a partir del segundo semestre, que es cuando los signos de la recuperación son más evidentes. La política monetaria también comienza a relajarse aunque en menor medida que

la fiscal. Es en este año cuando se ven reducciones en los impuestos a los ingresos de las personas (Estados Unidos), transferencias para aumentar el ingreso personal disponible (Alemania), y fuertes medidas de fomento a la inversión privada así como sensibles aumentos en la inversión pública (Francia); en Japón aumenta el ritmo de construcción de obras públicas mientras que en Italia se elimina el esquema de depósito por las importaciones y Alemania otorga un subsidio del 7.5 por ciento a la inversión en bienes de capital. El Reino Unido, por su parte, registra un déficit muy alto en la cuenta corriente de su balanza de pagos, para cuya corrección recurre a reducciones considerables en el gasto público y en los requerimientos de endeudamiento del sector público; aumenta en 2 por ciento el impuesto al ingreso de las personas, eleva del 8% al 25 por ciento el impuesto al valor agregado en bebidas alcohólicas y cigarrillos, y aumenta impuestos a los bienes de consumo y a los permisos de circulación de vehículos. Sin embargo, todo este paquete italiano de medidas deflacionarias solo logra que el impacto reductor en los precios sea del orden del 2.75 por ciento.

2. Actuación sobre los precios relativos. - Como política de ajuste, la actuación sobre los precios relativos se manifiesta de dos formas: manejo de los tipos de cambio y política salarial o de rentas. La evolución de la política cambiaria en los principales países desarrollados a principios de la década de los

años setentas muestra que las normas internacionales en esta materia, las emanadas de Bretton Woods, ya no correspondían a las necesidades que planteaban las relaciones internacionales para entonces; en particular, el sistema de paridades fijas comenzaba a quedar como norma violada por un creciente número de países. No faltaron autores que señalaron en aquella época que uno de los factores de desajuste de la economía mundial fué la flotación de monedas iniciada a finales de 1970. Es indiscutible, sí, que este movimiento de flotaciones llegó a contraer de alguna forma el volumen de comercio internacional para esos años. Pero se trataba de una práctica que en ese momento aún no estaba regulada y que tomó por sorpresa a muchos países. Darle carácter fundamental en el origen de la recesión de esos años resulta un tanto exagerado y disculpante de la inoperatividad del sistema de paridades fijas. Lo que no puede dejarse de lado es que la incertidumbre que ocasionó el sistema de flotación cambiaria sobre las contrataciones financieras y comerciales internacionales, tardó en ser sobrepuesta mientras se desarrollaban los mercados a futuro y los países aprendían a hacer flotar sus monedas contra la otras sin caer en guerras de devaluaciones competitivas, y a evitar que su moneda, en caso de ser moneda fuerte, se viera presionada al alza por otros países para restarle competitividad a sus exportaciones. En efecto, el desarrollo de los mercados a futuro, como respuesta a la incertidumbre, logró disminuir en corto tiempo ese factor tan determinante en lo financiero y comercial: el riesgo cambiario.

Durante la época de las paridades fijas el comercio mundial creció en forma continua, con oscilaciones que nunca resultaron verdaderamente críticas y, salvo alguna repentina devaluación, el sistema facilitó una continuidad en el desarrollo de la economía internacional desde la Segunda Guerra Mundial. Y esto fue así porque el sistema respondía, primero, a las necesidades de reconstrucción, y luego a las de consolidación y crecimiento de las economías capitalistas dominantes, así como el mantenimiento de las relaciones financieras internacionales dentro de un esquema de control por parte de los países emisores de monedas fuertes.

El hecho es que durante esta época las políticas fiscales y monetarias de los países tenían que someterse, en buena medida, a mantener la estabilidad de su tipo de cambio fijo; es decir, tratar de no alterar las condiciones subyacentes de sus economías para evitar presiones sobre su tipo de cambio, y con tal fin orientar sus políticas fiscal y monetaria.

Como puede observarse, la actuación sobre los precios relativos a través de la política cambiaria no ofrecía mucho margen de acción. La política salarial o de rentas, en cambio, dio mayores posibilidades de actuación sobre dichos precios relativos.

El manejo de la política salarial, como se sabe, se reduce, en última instancia, a las negociaciones entre el sector laboral y los los sectores contratantes, que normalmente son el sector público y el privado, y a controles salariales directos, que

adquieren mayor presencia cuando se trata de situaciones críticas y el Gobierno cuenta con fuerza suficiente para imponerlos. Dadas las características de los sectores obreros y los tipos de gobiernos imperantes en los países desarrollados, el uso de límites decretados a los salarios, o controles directos, fueron usados en menor medida que las negociaciones salariales. Esto no quiere decir que estas últimas, por mayor, uso hayan sido más efectivos. De hecho, un vez acentuado el peso de las negociaciones salariales, y dentro de éstas el de los sectores laborales, los salarios crecen fuertemente de 1973 a 1975, y no es sino hasta 1976 que las autoridades laborales empiezan a tener cierto éxito en las negociaciones para lograr la reducción en el crecimiento salarial. Como indicador puede tomarse el comportamiento de los salarios del sector manufacturero, que representaban una porción considerable dentro de la estructura salarial de los países industrializados.

Cuadro 4. Tasas Anuales de Crecimiento de los Salarios en los Principales Países Industrializados. 1970-1975.

Año	E.U.A.	Reino Unido	Alemania	Francia	Japón	Italia
1970	6.3	14.9	16.3	10.9	19.4	22.4
1971	6.7	14.2	13.0	10.4	16.4	17.7
1972	5.5	12.8	10.6	12.0	16.2	13.6
1973	7.0	11.8	12.0	16.5	22.3	22.9
1974	9.9	20.2	14.3	18.4	29.6	28.2
1975	10.4	27.5	10.6	8.3	19.6	26.0

Fuente: Brauns, Anne R.- "Inflation and Stagflation in the

International Economy", en Development and Finance, vol. 13, No. 3, F.H.I., 1976.

Para enfrentar las negociaciones salariales, dentro de las reglas del juego de estas mismas los gobiernos se han valido de ciertos trucos que les permiten tanto establecer un punto de referencia sobre el marco en que debarán conducirse las negociaciones, así como maniobrar para orientarlas a ciertas metas o parámetros que considere convenientes para los programas de desarrollo o de ajuste que tenga puestos en marcha. Acorde con lo anterior, en 1973 se introdujo en Estados Unidos el requisito de prenotificación al gobierno de los incrementos de salarios en algunos de los sectores. Junto con ello, y obedeciendo al objetivo que se habían trazado de que los salarios no cedieran por encima del 6.2 por ciento durante ese año, se impusieron otros controles salariales: el resultado fue un crecimiento en los salarios industriales del 7.0 por ciento es año, el más bajo entre los países industrializados. Países como Australia y Nueva Zelanda empezaron a introducir medidas tentativas para frenar el crecimiento de los salarios, aunque sus presiones eran todavía leves. Reino Unido, en cambio, intenta poner un tope de 7.0 por ciento al crecimiento de los salarios, pero debido a su alta tasa de inflación tuvo que aceptar aumentos considerables, haciendo que los salarios industriales crecieran en 11.8 por ciento. Durante 1974 se conservan, en general, las mismas medidas, con

poca intensificación restrictiva, pero las presiones salariales aumentan debido a las históricamente altas tasas de inflación mundiales. De hecho, y a pesar de las medidas mantenidas para sujetar el crecimiento de los salarios, durante ese año se registran los mayores crecimientos en los salarios industriales de los países desarrollados, aún cuando sus productos nacionales crecen a ritmos muy bajos. Es notorio ver que el menor crecimiento salarial se registro en Estados Unidos (9.9 %), en tanto que en Japón alcanza el 29.6 por ciento, en Italia el 25.2 por ciento y en el Reino Unido el 20.0 por ciento. Tal comportamiento salarial neutralizó algunas de las medidas adoptadas para reducir la tasa de inflación de estos países. Esto junto con las presiones inflacionarias externas, obliga a los gobiernos de estos países a adoptar nuevas formas de intervención en el campo salarial: unos optan, porque las condiciones se lo permiten, por el uso de la "persuasión moral", que no es más que el convencimiento de la necesidad de sacrificarse temporalmente mientras se evita una espiral inflacionaria costos de producción-precios (cuando el crecimiento de los costos del trabajo son los que más están presionando los precios); otros países deciden intervenir directamente y con mayor energía para reducir las diferenciales entre las tendencias de precios y salarios. Así, las negociaciones en Japón resultaron moderadas, con objetivo de crecimiento en los salarios de no más del 13 por ciento. No obstante esto, los salarios crecieron en 19.6 por ciento. Por otro lado, Alemania logra reducir el crecimiento de los mismos.

con respecto al año anterior de 14.3 por ciento a 10.6 por ciento. Sin embargo, en Estados Unidos la política es menos exitosa y los salarios crecen al 10.4 por ciento en comparación con el 9.9 por ciento del año anterior, en tanto que en el Reino Unido la situación fue peor, ya que los salarios crecieron en 27.5 por ciento contra el 20.2 por ciento de 1974. En cambio, la más notable reducción en los incrementos salariales en 1975 se dio en Francia, en que la tasa de crecimiento pasó de 13.4 por ciento en 1974 a 8.3 por ciento en ese año.

Para 1976, el panorama salarial empieza a cambiar puesto que las condiciones recessivas empiezan a ceder en la mayoría de los países industrializados y la fuerza laboral se encuentra debilitada por los altos índices de desempleo en esos países. Las negociaciones salariales se tornan más moderadas y los gobiernos empiezan a presionar más hacia reducidos incrementos de salarios. Japón, Canadá y Alemania son los más enérgicos en estas medidas, y Estados Unidos y Reino Unido los menos enérgicos.

RELACIONES DE PODER Y GRUPOS DE PAISES EN LA NEGOCIACION
DE LA SEGUNDA REFORMA DEL SISTEMA INTERNACIONAL

Las relaciones de poder entre países y grupos de países han determinado siempre las reglas de los juegos internacionales, siendo el sistema monetario internacional el juego de mayor atención durante la década de los años setenta. Y no se trataba simplemente de una moda, sino que fue la expresión de la creciente preocupación en relación al desorden financiero nacido a finales de los años sesenta y que se agravó a mediados de la década siguiente.

En diciembre de 1961, los países más industrializados del mundo se reunieron para integrarse en lo que luego se conocería más comúnmente como el Grupo de los 10, y se comprometieron en aquella ocasión a poner a disposición del FMI balances de sus monedas hasta por un monto de 6 000 millones de dólares dentro del esquema de los "Acuerdos Generales de Préstamo"¹¹ (GAG).

¹¹ General Arrangements to Borrow.- Mediante estos acuerdos el FMI complementaba sus recursos para enfrentar solicitudes de préstamos de países desarrollados quienes, por tener acceso a fuertes cantidades dentro del Fondo, inmovilizaban buena parte de los recursos de la institución.

Tanto el Grupo de los 10 como los Acuerdos Generales de Préstamo reforzaron al Fondo durante la época de los sesenta y de hecho ayudaron al funcionamiento del sistema, aún bajo reglas que se agotaban. Si bien se formó con el propósito de constituir los GAB, puede decirse que, de hecho, el Grupo de los Diez es el primer grupo de países que se constituyó dentro del marco del sistema monetario internacional para representar los intereses de sus integrantes y determinar su posición de fuerza basada en su poder de decisión dentro de los organismos financieros internacionales. Mas aun, la creación y existencia del Grupo de lo 10 dió origen a ideas como la de Alvin Hansen de crear un nuevo mecanismo monetario que, regulado y supervisado por estos diez países, garantizara la supervivencia del patrón cambio-oro.

Aunque esto no prosperó como tal, lo que sí puede decirse es que el Grupo de los Diez es el grupo de países cuyas decisiones más influyeron en el manejo del sistema monetario internacional de esa época. Esto se debió, por lado y como se mencionó anteriormente, a que era el único grupo organizado para hacer presencia como tal en este campo; y por otro lado, a la poca atención que la mayoría de los países en desarrollo ponía en un sistema que hasta 1967 había funcionado sin problemas serios. En otras palabras, no había contraparte para el Grupo de los Diez. Si usamos el concepto de conflicto para definir la fase previa una decisión final entre diversos intereses organizados, no existía conflicto puesto que solo había un interés organizado.

Las devaluaciones de la libra esterlina y el franco francés ocurridas en 1967, la crisis cambiaria de 1968 y, en general, el desorden cambiario internacional empezaron alarmar a las autoridades financieras de los países en desarrollo, ya que esto implicaba para dichos países, en palabras de William Cline, "... complicaciones y posibles pérdidas en una situación ya difícil por el estancamiento de los flujos reales de asistencia al desarrollo. El optimismo de la «década del desarrollo» de los años sesenta, un período de activos programas de ayuda como la Alianza para el Progreso, había dado paso a una atmósfera de pesimismo y confrontación con los países ricos en foros como la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD).¹²

Cuando dos párrafos atrás mencioné el término conflicto, me referí a él en forma general dentro del contexto de diversos intereses. Sin embargo, vale la pena mencionar lo que Thomas C. Schelling considera sobre las posibles formas de manejar el conflicto: "El conflicto puro, en el que los intereses de dos antagonistas son completamente opuestos, es un caso especial; terminará en una guerra de completo exterminio; de otra forma ni

¹² Cline, William R. - The International Monetary Reform and the Developing Countries, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1976. pp. 5, 6: "... complications and possible losses in a situation already made difficult by stagnation in the real flows of development assistance. The optimism of the 'development decades' of the nineteen sixties, a period of activist aid programs such as the Alliance for Progress of the United States, had already given way to a growing atmosphere of pessimism and confrontation with the rich countries in forums such as the United Nations Conference on Trade and Development".

siquiera habrá guerra. Por esta razón, 'ganar' en un conflicto no tiene estrictamente un sentido competitivo; no es ganar en relación al adversario de uno. Significa ganar en relación al propio sistema de valores de uno mismo, y esto puede lograrse mediante la negociación, por acomodo mutuo y mediante evitar un comportamiento de dañarse mutuamente.¹³

Cuando los países en desarrollo se vieron interesados en lo que estaba sucediendo dentro del sistema monetario internacional, y supieron que era el momento de hacer sentir su presencia y formar parte del proceso de toma de decisiones, debieron tener muy claro que la única forma de hacerlo era negociando. Pero para negociar se requiere un mínimo de fuerza; y no solo esto, sino una estrategia también; y volviendo a Schelling, "...la estrategia... no se ocupa de la aplicación eficiente de la fuerza sino de explotar la fuerza potencial"¹⁴

EL GRUPO DE LOS VEINTICUATRO

¹³ Schelling, Thomas C.- The Strategy of Conflict. Oxford University Press, New York, 1973. pp. 4 y 5. "Pure conflict, in which the interests of two antagonists are completely opposed, is a special case; it would arise in a war of complete extermination, otherwise not even in war. For this reason, 'winning' in a conflict does not have a strictly competitive meaning; it is not winning relative to one's adversary. It means gaining relative to one's own value system; and this may be done by bargaining, by mutual accommodation, and by the avoidance of mutually damaging behavior".

¹⁴ Ibid. p.5

No fué sino hasta noviembre de 1971 que el Grupo de los 77, representativo de los países en desarrollo ante la UNCTAD, estableció en su Programa de Acción que resultaba totalmente inaceptable que decisiones vitales en relación al futuro del sistema monetario internacional fueran tomadas por un limitado grupo de países fuera del marco del Fondo Monetario Internacional. De esta forma, y con el objetivo de asegurar una completa participación de los países en desarrollo en la búsqueda de una solución a la crisis del sistema monetario internacional, así como de salvaguardar los intereses de los países en desarrollo, el Grupo de los 77 empezó a considerar el establecimiento de un grupo intergubernamental de países en desarrollo cuyos objetivos fueran los siguientes:

- a) mantener en revisión la evolución de la situación monetaria internacional, tomando conocimiento completo de los estudios encargados al Directorio Ejecutivo del FMI por su Junta de Gobernadores en su última asamblea anual, y mantener informados al respecto a los países miembros del Grupo de los 77;
- b) evaluar los eventos en el campo monetario así como cualesquiera decisiones que pudieran ser tomadas por un país o grupo de países dentro del marco del FMI que afecten los intereses de los países en desarrollo;
- c) recomendar a los gobiernos de los países integrantes del Grupo de los 77 posiciones coordinadas ante la tercera sesión de la UNCTAD y otros foros, y proponer

cualquiera otras acciones que pudieran ser necesarias, incluyendo la convocatoria de una conferencia monetaria mundial en el seno de las Naciones Unidas¹⁷.

En su reunión de enero de 1972 en Ginebra, el Grupo de los 77 decidió que el nuevo grupo debería de contar con ocho miembros de cada uno de los tres continentes de países en desarrollo, por lo cual quedó integrado por veinticuatro miembros y de aquí su nombre. Para poder darle a las funciones del Grupo la mayor flexibilidad y eficiencia, se mantuvo su organización de la forma más simple: a nivel ministerial, la coordinación estaría a cargo de un Presidente y dos Vicepresidentes, cada uno de los cuales provendría de sendos continentes, y la presidencia se rotaría anualmente entre las tres áreas. A nivel de suplentes el presidente del Grupo tendría la responsabilidad de reportar a los Ministros y elaborar y distribuir las minutas de las reuniones, así como de distribuir entre los miembros del Grupo todo tipo de información relevante.

La fuerza de los países en desarrollo, aunque todavía pequeña, se encontraba ya reunida en un grupo que representaba sus intereses en los campos monetario y financiero internacionales. Ya con el grupo formado restaba, entonces, la concepción de una estrategia, particularmente en el momento en que la idea de una reforma del sistema monetario internacional

¹⁷ Kay, John A. - Brief History of the Group of Twenty-Four. Documento no publicado, de circulación entre el Grupo de los Veinticuatro y los Directores Ejecutivos de países en desarrollo en el FMI y el Banco Mundial.

empezaba a tomarse en serio a principios de 1972. Como se mencionó anteriormente, si la estrategia no se ocupa de la aplicación eficiente de la fuerza sino de la explotación potencial de la fuerza, "...el consentimiento de los países en desarrollo para moldear cualquier reforma fundamental era indispensable, más concretamente porque una reforma acordada requeriría de enmendar el Convenio Constitutivo del FMI, y los países en desarrollo tenían, en forma conjunta, más que suficientes votos para frenar la ratificación de cualquier enmienda no endosada por ellos"¹⁶. El Grupo de los 10 sabía esto y acabó aceptando tanto que la reforma tenía que ser el resultado de un proceso de negociación como que este proceso debía llevarse a cabo dentro del marco institucional del FMI.

De esta forma, en julio de 1972 se creó un Comité de la Junta de Gobernadores sobre la Reforma del Sistema Monetario Internacional y Temas Relacionados (posteriormente conocido como Comité de los Veinte), que tomó la forma representativa del Directorio Ejecutivo del FMI; es decir, "...la representación estuvo basada en las veinte jurisdicciones que nombran o eligen Directores Ejecutivos en el Fondo"¹⁷. La lógica de esta

¹⁶ Williamson, John. - The Failure of World Monetary Reform, 1971-1974, Thomas Nelson & Sons, Ltd. Gran Bretaña, 1977. p. 81. "... developing countries' consent to the shape of any fundamental reform was indispensable, most concretely because any agreed reform would require amendment of the IMF Articles and the developing countries collectively had more than enough votes to prevent ratification of any amendments that they did not endorse".

¹⁷ Ibid.

estructura respondió a la necesidad de que los países en desarrollo hicieran sentir su presencia, pero también dándoles a estos países no demasiado peso relativo en el proceso de toma de decisiones de la reforma, ya que el Directorio Ejecutivo está conformado de acuerdo con el poder de votación de los países miembros, y el poder de votación está determinado por las cuotas. Si el Comité de los Veinte sería el formulador de la Reforma y no tenía poder de decisión, las decisiones se tomarían con base en el poder de votación de los países miembros. Además, los países en desarrollo miembros del FMI eran ya más de cien y entre ellos existían subgrupos, situación que hacía aún más difícil alcanzar el ciento por ciento de consenso cuando se discutían sus posiciones sobre temas monetarios internacionales. Tenían una enorme fuerza potencial y era labor del Grupo de los Veinticuatro unirlos con el fin de obtener el mejor resultado relativo a sus intereses.

EL GRUPO DE LOS VEINTICUATRO Y LA SEGUNDA ENMIENDA AL CONVENIO CONSTITUTIVO DEL FMI.

Pero ¿cuál era el principal objetivo de los países en desarrollo dentro de la reforma? Como lo señala John Williamson, " Los países en desarrollo no tenían duda de que lo que querían de la reforma era, por encima de todo, una mayor transferencia de recursos reales para promover el desarrollo. Ya que la causa del subdesarrollo es una carencia de recursos reales y el subdesarrollo es un estado insatisfactorio de cosas, este era un

objetivo altamente racional"¹⁰. Este objetivo debería ser alcanzado mediante el establecimiento de un vínculo entre la creación de los derechos especiales de giro y la ayuda al desarrollo, comúnmente conocido nada más como el Vínculo.

Sin embargo, y como se había indicado con anterioridad, las asignaciones de derechos especiales de giro se hacen con base en las cuotas de los países miembros, lo que en palabras de Richard N. Cooper significa que "La fórmula de la cuota para asignar DEG pretende medir, con admitida imperfección, las necesidades de liquidez de las diferentes naciones; en la medida en que esto se logre acuciosamente, la asignación de DEG no dará como resultado transferencia de recursos a lo largo del tiempo..."¹¹. El Vínculo representaba la forma más adecuada para solucionar este problema de transferencia de recursos reales a los países en desarrollo, y el Grupo de los Veinticuatro su principal promotor. El G-24 estuvo activamente involucrado en el establecimiento del Comité de los 20, que luego se transformó en el Comité

¹⁰ Williamson, John.- The Failure of... p.91 "The developing countries had no doubt that what they wanted out of the reform was above all a greater transfer of real resources to promote development. Since the cause of underdevelopment is a lack of real resources and underdevelopment is an unsatisfactory state of affairs, this was a highly rational objective".

¹¹ Cooper, Richard N.- "Prolegomena to the choice of an international monetary system" en World Politics and International Economics, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1975. "IMF quota formula for allocating SDRs purports to measure, with admitted imperfection, the liquidity needs of different nations; to the extent that it does so accurately, allocation of SDRs results in no net transfer of resources over time...".

Provisional del FMI. Por primera vez, a los países en desarrollo se les permitía participar, de hecho, en discusiones y negociaciones relativas al sistema monetario internacional.

Así, en 1974 se estableció, a iniciativa del Grupo de lo 24, el Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Fondo y del Banco Mundial para la Transferencia de Recursos Reales a los Países en Desarrollo, mejor conocido como el Comité de Desarrollo. Como su nombre lo sugiere, este Comité se estableció con el propósito de promover la transferencia de recursos reales de países industrializados a los países en desarrollo, buscando y proponiendo las formas y métodos más adecuados para lograrlo dentro del marco institucional de los dos organismos internacionales que lo integraron.

El logro del establecimiento del Comité de Desarrollo dio seguridad y bríos al Grupo de lo 24 para continuar con una labor de propuestas y negociaciones, a la vez que de contrapropuestas a varias de las acciones del Grupo de los 10 que contravenían los intereses de los países en desarrollo. De esta forma, el Grupo de los 24 se dedicó a la persecución de diversos objetivos que le resultaban fundamentales como la adecuación de la condicionalidad en el uso de los recursos del FMI, una mayor participación de los países en desarrollo en el total de las cuotas del Fondo, mayores plazos en la asistencia financiera que presta el FMI y el poder alcanzar una simetría real entre países deficitarios y superavitarios en el proceso de ajuste. En estos campos se

alcanzaron algunos logros que, aunque no espectaculares, no se hubieran dado sin una actuación de fuerza de grupo:

a) El que un país recurra al uso de los recursos del FMI ha sido considerado tradicionalmente como signo de que ha fracasado financieramente y no le ha quedado otra más que pedirle ayuda al Fondo. Y en buena medida es cierto; los países recurren al Fondo cuando no les queda otra fuente que financie sus necesidades de balanza de pagos. Este hecho conduce a severos ajustes para los países cuando finalmente recurren al financiamiento del FMI, puesto que es un recurso de última hora, y esto no es de extrañar ya que la condicionalidad en el uso de esos recursos y los plazos tan cortos dentro de sus instrumentos crediticios tradicionales, hacían del ajuste una medicina muy amarga y, en algunos casos, llegaban a amonazar la estabilidad social de los países que se acogían a programas de ajuste tan severos. En este sentido, el Grupo de los 24 promovió y logró el establecimiento en 1974, de un instrumento crediticio nuevo en el FMI, que proporcionara mayor volumen de asistencia financiera en plazos mayores que los tradicionales. Este mecanismo se conoció como la Facilidad Ampliada. No sobra decir que como resultado de la negociación para mayores plazos y volumen de recursos hubo que aceptar una

condicionalidad alta en el uso de los recursos al amparo de este instrumento financiero.

b) La participación de las cuotas de los países en desarrollo dentro del total de cuotas del FMI es un asunto de cuatro consideraciones. Primero, Cuanto más grande es la cuota de un país, mayor es su acceso a los recursos del Fondo. La lógica de esto es que a cambio de una alta condicionalidad deberá haber el necesario apoyo del Fondo a los países para enfrentar sus problemas de balanza de pagos no solo con un programa de ajuste sino con recursos suficientes para ayudar a alcanzar el equilibrio. Segundo, las cuotas determinan el poder de votación de los países miembros de la institución y, por lo mismo, su capacidad para decidir sobre el manejo del sistema monetario internacional. Tercero, las asignaciones de derechos especiales de giro se hacen con base en las cuotas de los países, como se ha mencionado ya varias veces, por lo que una mejor distribución de cuotas resultaría en una distribución algo mejor de la liquidez internacional cuando nuevas asignaciones se llevara a cabo; y cuarto, más de cien países en desarrollo estaban representados con solo el 37% del poder de votación en el FMI mientras que 27 países estaban representados con el restante 63 por ciento.

c) Es difícil de concebir un proceso de ajuste cuando este recae exclusivamente en los países deficitarios. Pero al mismo tiempo, la presión del ajuste solo se puede ejercer sobre ellos cuando recurren al uso de los recursos del Fondo. Esta es la razón por la cual han estado exigiendo un proceso de ajuste más simétrico, ya que sus ajustes no encuentran contraparte en los países superavitarios.

d) El esquema de corto plazo de la ayuda financiera del FMI, junto con su alta condicionalidad y lo reducido de sus recursos, hacían muy difícil para un país implantar un esquema de ajuste sin generar serios problemas internos de orden social. Además, muchas de las causas de los desequilibrios de los países venían del exterior y quedaban, por lo mismo, fuera de su control.

A lo largo de las negociaciones del Comité de los Veinte, el Vínculo fué acreedor de serias consideraciones tanto por parte de los países en desarrollo como los desarrollados, aunque estos últimos nunca se mostraron muy contentos con la idea de establecerlo. Fué en enero de 1975 cuando los Estados Unidos, apoyados por la República Federal de Alemania, expresó en una reunión del Comité Provisional (o Interino) que no podrían apoyar el Vínculo entre la creación de DEG y la ayuda al desarrollo, eliminando, de esa manera, cualquier posibilidad de establecimiento del mismo. Esta decisión fue expresada así:

después de la creación de la Facilidad Ampliada. El argumento: los países en desarrollo contaban ahora con un mayor acceso a recursos del FMI, y el Vínculo representaba una demasia en las concesiones de los países desarrollados a los países en desarrollo. Además, la Sexta Revisión General de Cuotas daría liquidez internacional adicional a estos países, lo que aumentaría su disponibilidad de recursos.

Pero la Sexta Revisión General de Cuotas no entraría en vigor sino hasta que la Segunda Enmienda del Convenio del Fondo fuera aceptada por el 60% de los países miembros que representarían el 80% del total del poder de votación. Para no perder tiempo mientras esta aceptación se llegaba a dar, los países en desarrollo negociaron por una ampliación en los tramos de crédito en los instrumentos tradicionales del Fondo²². Esto se logró en la reunión del Comité Provisional de enero de 1975, aunque no en toda la medida que se solicitó, ya que la ampliación acordada fue de 11.25% adicional a cada tramo a diferencia del 50% propuesto por los países en desarrollo. Sin embargo, fue más que nada.

La Sexta Revisión General de Cuotas puede ser vista como un logro, aunque pequeño, en lo que toca a una mejor distribución de acuerdo a lo que pretendió el Grupo de los 24. Los países en

²² Los instrumentos tradicionales del Fondo del FMI se otorgaban en aquella época en tramos equivalentes al 25% de la cuota del país miembro, y la condicionalidad en el uso de estos recursos aumentaba conforme se ascendía en el uso de tramos; es decir, el uso del primer tramo de crédito representaba una condicionalidad más o menos baja, en tanto que el uso del cuarto tramo (el más alto) implicaba una condicionalidad muy alta.

desarrollo no petroleros mantuvieron su mismo peso relativo dentro del total de cuotas del Fondo; los países miembros de la OPEP mantuvieron su participación, y los países desarrollados redujeron su peso en pequeña proporción. En términos de poder de votación esto representó un nuevo peso respectivo de 27%, 10% y 63 por ciento. Como puede verse, estos cambios en el poder de votación no alteraron la relación de poder entre los grupos de países participantes en el sistema monetario internacional.

Por lo que toca a condicionalidad por el uso de los recursos del Fondo, los lineamientos nuevos, adoptados finalmente en la Segunda Enmienda, introducen elementos de mayor flexibilidad al reconocer explícitamente que los programas de ajuste deberán tomar en cuenta los objetivos políticos y sociales internos de cada país, sus prioridades económicas y las circunstancias particulares de su desequilibrio, así como las condiciones subyacentes de su problema de balanza de pagos.

En relación a la simetría del proceso de ajuste, poco fue lo que se logró: el nuevo Artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI, en el que se establecen las obligaciones de los miembros relativas a los acuerdos y regímenes cambiarios, toma en cuenta las condiciones particulares de cada miembro al evaluar su sistema cambiario, al reconocer implícitamente que sería injusto tratar como países iguales a aquellos que no lo son, y que deberá haber mayor vigilancia sobre aquellos países cuyas políticas cambiarias tengan un efecto directo o sustancial sobre otros países miembros.

Relativo a los plazos a los cuales el Fondo presta sus recursos, las negociaciones continuaron, y a pesar de que el Grupo de los 24 demostró la necesidad de ampliar dichos plazos para lograr ajustes que resultaran más duraderos y benéficos para la comunidad internacional, solamente la Facilidad Ampliada quedó como logro, con una modalidad que rendía unos cuantos recursos más, los Acuerdos Ampliados, y los Créditos Contingentes (Stand-by Arrangements), cuyo plazo se amplió de uno a dos años.

LA SEGUNDA REFORMA DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

La Segunda Reforma o Enmienda del Convenio Constitutivo del FMI incorporó muchas de las modificaciones más trascendentales que había experimentado el sistema monetario internacional desde Bretton Woods hasta 1974, conteniendo elementos de flexibilidad para permitirle adecuarse a necesidades futuras del propio sistema.

El proceso de aceptación de esta Reforma se inició en mayo de 1976, cuando la Junta de Gobernadores del FMI aprobó por una mayoría del 75% de la totalidad de los votos el proyecto de enmienda. Desde entonces el proyecto pasó a la consideración de los países miembros para que lo aceptaran con arreglo a sus respectivos trámites constitucionales.

Las reformas incorporadas al Convenio Constitutivo del FMI bajo la Segunda Enmienda fueron el resultado de la revisión sistemática que requiere el sistema monetario internacional y de la negociación entre países y grupos de países, como se mencionó en el capítulo anterior, quienes pugnaron por ver incluidos sus

intereses, tanto individuales como de grupo en la nueva normatividad de dicho sistema. Si bien no hubo, por lo mismo, acuerdo unánime sobre todos los aspectos relativos a la reforma monetaria internacional, sí hubo, en cambio, un acercamiento entre los distintos puntos de vista. Esta convergencia fue precipitada por la evolución del sistema de pagos internacionales, que a partir del rompimiento de sus reglas por parte de Estados Unidos a mediados de 1971 y el Acuerdo Smithsonian del mismo año, mediante el cual se acordó una realineación cambiaria de las principales monedas en relación al dólar, estuvo en constante agitación.

Entre los cambios incorporados en la Segunda Enmienda destacan las disposiciones mediante las cuales el oro deja de ser denominador común del sistema de paridades o unidad de valor de los derechos especiales de giro, y empieza a perder su papel como el principal activo de reserva. También son notables los cambios relativos a los regímenes cambiarios, ya que bajo el nuevo Convenio los países tienen derecho a matener el régimen cambiario de su elección, lo que vino a legalizar lo que de hecho ya se estaba dando. Los cambios relativos a los derechos especiales de giro también fueron importantes, sobre todo en lo relativo a darle mayor peso como activo internacional de reserva y la forma en que se determina su valor. Finalmente están los cambios en la organización y funciones, en que, como veremos, no se incluyen los que propusieron los países en desarrollo; particularmente el establecimiento de un Consejo como nuevo órgano directivo del

FMI, que se asemejara al Comité Interino de la Junta de Gobernadores, pero con facultad de tomar decisiones.

1. ENMIENDAS EN MATERIA DE ORO Y SUS IMPLICACIONES.

El papel que ha jugado el oro dentro del sistema monetario internacional ha sido de suma importancia y, aunque ha empezado a perder peso relativo en este sentido, tardará en dejar de ser uno de los más sólidos activos de reserva. Esta pérdida de peso relativo se debe en gran medida a que el oro, por el bajo crecimiento en su oferta, empezó a proporcionar solamente una fracción de los requisitos mínimos para la conservación de niveles adecuados de reserva y liquidez. Esto condujo a que la mayoría de los países mostrara una disposición a acumular una parte sustancial de sus reservas monetarias en forma de divisas desde fines de la Segunda Guerra Mundial, pero sin dejar, obviamente, de apoyarse básicamente en el oro. Esta fuerte dependencia del sistema monetario internacional en el oro ocasionó problemas que comenzaron a hacerse insostenibles a partir de 1967, cuando a consecuencia de la oferta inadecuada de oro para suplir las necesidades crecientes de reservas que surgieron paralelamente a la expansión del comercio mundial, se empezó a plantear la interrogante de si el dólar podría continuar siendo la mayor fuente de reservas sin al mismo tiempo

afectar su tipo de cambio externo en vista de las diferencias que podían surgir en el precio oficial del oro y el del mercado privado.

Ante la escasez de oro monetario, la expansión del comercio mundial y la pérdida de confianza en el dólar, el sistema monetario internacional se vió en la necesidad de idear un activo internacional de reserva que hiciera las veces del oro y del dólar, emitido por un organismo internacional y regulado por un mecanismo mediante el cual se pudiera incrementar la liquidez del sistema en caso de que fuera necesario. De esta forma surgieron los derechos especiales de giro, destinados, por lo menos a manera de intención, a ir adoptando paulatinamente el papel que ha jugado el oro dentro del sistema monetario internacional. No obstante, en el actual Convenio del FMI se puede observar la importancia que institucionalmente se le ha dado al oro desde la Conferencia de Bretton Woods hasta la creación de los derechos especiales de giro: sirvió como unidad de cuenta, ya que en función del oro es que se expresaban los valores de paridad de las monedas; se utilizaba en transacciones entre el FMI y los países miembros; constituía un elemento importante en el pago de las suscripciones de las cuotas de los países miembros, y el valor de los activos del FMI se mantenía también en oro. Con la introducción del derecho especial de giro en el sistema monetario internacional y hasta finales de 1974, el valor del DEG se determinó en términos de oro.

Sin embargo, el derecho especial de giro nació débil y bajo un sistema de Bretton Woods cada vez más decadente y en el cual el patrón oro-dólar continuaba generando crisis cada vez más recurrentes, al extremo de que en 1971 se rompió definitivamente este vínculo al suspender los Estados Unidos la convertibilidad del dólar en oro, lo cual a su vez propició por primera ocasión en 25 años un aumento en el precio oficial del oro, que pasó de 35 dólares por onza a más de 38 dólares. Estos acontecimientos desencadenaron fuertes especulaciones en el mercado del oro que, vinculadas con los vaivenes ocurridos entonces en el sistema cambiario, fueron el prelude de la reforma del sistema monetario internacional en lo que a activos de reserva se refiere.

Dentro del nuevo Convenio se contempla el resultado de largas discusiones, alcanzado el 31 de agosto de 1975, en lo que toca al papel que debería jugar el oro en entonces nuevo orden monetario internacional. El resultado puede expresarse como sigue:

1. Desaparece el precio oficial del oro para quedar determinado por las fuerzas del mercado;
2. Se elimina la obligación de utilizar oro en transacciones con el Fondo y se suprime la facultad de éste para aceptar oro en transacciones, salvo en el caso de que el Fondo decidiera por mayoría del 85% del poder de votación aceptarlo;
3. Por ser el FMI el regulador del sistema monetario internacional, se consideró que debería ser el primero en empezar a movilizar el oro en su poder para darle peso al derecho

especial de giro. De esta forma se decidió la venta de una sexta parte del oro del Fondo (25 millones de onzas) en beneficio de los países en desarrollo sin una consecuente reducción de otros recursos en su beneficio, y la restitución de una sexta parte del oro en el FMI a sus países miembros. La proporción de los beneficios o excedentes del valor del oro vendido en beneficio de los países en desarrollo que correspondiera a la participación de los cuotas de estos países se transferiría directamente a cada país en desarrollo en proporción a su cuota. El resto del oro del Fondo quedaría sujeto a las disposiciones previstas en una enmienda del Convenio Constitutivo que establecería poderes de disposición que se podrían ejercer mediante una mayoría del 85% de la totalidad de los votos.

De esta manera quedó suprimida la obligatoriedad del uso del oro para realizar recompras de posiciones deudoras, la de pagar parte de la suscripción de las cuotas en oro; igualmente, los bancos centrales quedaron en libertad de comprar y vender oro fuera de un precio oficial, y empezó a disponerse del oro en el Fondo para devolvérselo, en parte, a los países miembros, y para ayudar a los países en desarrollo de menores ingresos per cápita (la primera movilización contuvo 50 millones de onzas de las cuales 25 millones se restituirían a los países miembros y 25 millones se vendieron en subastas periódicas para beneficio de los países en desarrollo, como se describirá más adelante);

4. Se eliminó la función como denominador común del sistema de paridades y como unidad de valor del derecho especial de giro.

Este punto se podrá ver con más claridad cuando describa la reforma en materia de regímenes cambiarios del nuevo Convenio, en la cual se permite a los países miembros adoptar regímenes cambiarios que van desde la flotación libre hasta el fijar el valor de su moneda en términos de derechos especiales de giro u otro denominador, excepto el oro u otra moneda. Por lo que toca a la valoración del derecho especial de giro, el Fondo tiene la facultad de adoptar decisiones sobre el método a usarse. Esto se verá el en capítulo referente a los DEG;

5. Junto con la abolición del precio oficial del oro, se estableció el mandato para que el Fondo, en sus operaciones en oro, evite la gestión del precio o establecer un precio fijo para el metal en el mercado.

Esta disposición se debió a que el Fondo quedó en posibilidad de vender a los países miembros, o a otros, toda parte de la cantidad restante de oro que se mantuviera hasta la fecha de adopción de la segunda Enmienda, a un precio basado en los precios del mercado. De esta forma, las ventas que realizara el Fondo no interferirían en la determinación del precio del oro dentro de su mercado.

En enero de 1976, en la reunión que el Comité Interino sostuvo en Jamaica, se definió la forma en que se movilizaría el oro en poder del FMI, dividiendo el proceso de movilización en dos fases: a) el período de transición, y b) bajo la Segunda Enmienda. A continuación describo brevemente el contenido de cada una de las fases:

1a. Durante el periodo anterior a la adopción de la Segunda Enmienda se acordó: primero vender 25 millones de onzas de oro en el mercado en beneficio de los países en desarrollo, a fin de proporcionarles recursos adicionales y transferirles directamente las ganancias provenientes de dichas ventas según les correspondieran en proporción a sus cuotas, y segundo, restituir 25 millones de onzas de oro a todos los países miembros del Fondo en proporción a sus cuotas. Esto da un total de 50 millones de onzas de oro, que era la tercera parte del oro en poder del FMI.

a) Respecto a los primeros 25 millones de onzas, se acordó venderlos en el mercado, en subastas públicas, durante un periodo de cuatro años, en las cuales 12.5 millones de onzas serían vendidas en un primer periodo bienal a partir del 2 de junio de 1976. Estas subastas serían periódicas y en cada una de ellas se venderían montos aproximados de 524 000 onzas. De las ganancias obtenidas de estas ventas, aproximadamente el 70% se destinaría a financiar los préstamos que un Fondo Fiduciario (creado en mayo de 1976 para tal efecto) otorgaría en términos concesionales a los países en desarrollo de menor ingreso relativo y que estuvieran calificados para recibir la ayuda de dicho fideicomiso.

La parte de las utilidades correspondientes a los países en desarrollo elegibles para recibir las ganancias de las ventas del

oro en el total de cuotas de FMI (27.64%) sería transferida a esos países una vez entrada en vigor la Segunda Enmienda.

No obstante, algunos países, entre ellos México, expresaron su preferencia por recibir el oro en especie, se acordó darle a cada país en desarrollo la opción de decidirse por esta forma de distribución para obtener su parte proporcional. De optar por esta segunda alternativa, los países tendrían que someter licitaciones no competitivas en las subastas que realizó el Fondo una vez entrada en vigor la Segunda Reforma, pagando, por el oro el precio de la subasta y recibiendo la diferencia entre el precio oficial del oro y el precio promedio de todas las subastas realizadas antes de entrada en vigor la Segunda Reforma. La participación de la cuota de México en el total del FMI era entonces de 1.267%, lo que representó un monto de 14 851 910 dólares, dentro de los 1 173 millones de dólares de ganancias que se distribuyeron hasta el primero de marzo de 1978. Sin embargo, la posición de México fué la de recibir el oro en especie, por lo cual tuvo que acudir a las subastas posteriores a la entrada en vigor de la Segunda Enmienda para obtenerlo. De los 25 millones de onzas correspondieron a México 316 750 por su participación en el total de cuotas.

b) Por lo que toca a la restitución directa de los otros 25 millones de onzas de oro a los países cuya asociación con el FMI fuera anterior al 31 de agosto de 1975, se acordó realizarla en forma de ventas de oro por parte del Fondo a

dichos países, al precio de 35 gerezcos especiales de giro por onza. Esto representó un valor de DEG 875 millones al restituirse los 25 millones de onzas al precio oficial. A México le correspondió, por su participación de 1.267% en el total de cuotas, 316 750 onzas, por las cuales solo tuvo que pagar DEG 11 086 250.

Al igual que con las ventas de oro para beneficio de los países en desarrollo, el proceso de restitución directa se planeó para efectuarse en un periodo de cuatro años, dividido en cuatro tramos de restitución anuales.

Ahora bien, como el viejo Convenio del FMI únicamente contemplaba ventas de oro a los países miembros para pagar por la obtención de monedas que por su gran uso llegaban a ser escasas (se refiere a cuando el FMI hubo tenido que recurrir a ventas de oro para comprar dólares principalmente, y que se conoce como mecanismo de reposición de monedas en dicho organismo) en el FMI, y que eran emitidas por dichos países, se decidió valerse de este mecanismo de reposición de monedas escasas para poder vender, legalmente, oro a los países miembros hasta que no entrara en vigos la Segunda Enmienda. Esto dio como resultado que solo los países con posición acreedora con respecto al FMI pudieran adquirir directamente el oro que les correspondía por restitución, entregando a cambio su propia moneda, lo cual sustituía su posición acreedora por oro. Los países que no

estaban en esta situación quedaban aparentemente inhabilitados para recibir el oro que les correspondiese por restitución.

Para solucionar este problema se convino que aquellos países cuya posición acreedora excediese el valor de su oro restituido, podrían adquirir oro por encima de su asignación reponiendo sus propias monedas al Fondo con la obligación expresa de traspasar el metal a los países miembros sin posición de supertramo oro, quienes a su vez lo pagarían al precio oficial pero en dólares²¹ u otras monedas de reserva. Como resultado final de estas transacciones el país acreedor sustituye temporalmente su posición de supertramo oro sujeto a remuneración (es decir, que su posición acreedora le rinde una tasa de interés llamada remuneración) por dólares que recibe de los países deudores ante el FMI; éstos a su vez obtienen oro a cambio de dólares y el Fondo aumenta su liquidez. No dejó de contemplarse que los países deudores, con base en una declaración de necesidad de balanza de pagos sujeta a comprobación, pudieran ser autorizados a posponer el recibo del oro hasta después de la Segunda Enmienda y a partir de ese momento lo obtendrían a cambio de su propia moneda.

2) Una vez entrada en vigor la Segunda Enmienda, la movilización del oro en el FMI quedaba liberada de las restricciones que le imponía el Convenio anterior durante el período que duró la puesta en marcha de la Reforma. De esta manera, a partir de la Segunda Enmienda el Fondo pudo vender oro

²¹. Cuando las tenencias que tiene el Fondo de la moneda de un país están por debajo del 75% de su cuota, la posición acreedora del país se llama supertramo oro.

directamente en el mercado a cambio de la moneda de cualquier país miembro, previa consulta con éste. Estas transacciones se harían sobre la base de precios de mercado, con lo cual se obliga al Fondo a seguir, y no fijar, la orientación de los precios en el mercado del oro. Igualmente, con la enmienda el Fondo puede aceptar pagos en oro en vez de derechos especiales de giro o moneda, que le haga un país por operaciones y transacciones realizadas conforme al Convenio, y vender oro a los países que eran miembros antes del 31 de agosto de 1975, en proporción a sus cuotas, a cambio de sus monedas y al precio de DEG 35 dólares la onza. Esta cláusula de restitución es paralela a la del periodo de transición. Los beneficios obtenidos por las ventas de oro en el mercado habían de mantenerse en una cuenta especial de gastos independientemente de las otras cuentas del Fondo y podían destinarse a cualquiera de los siguientes fines:

- a) Transferirlos a la Cuenta General para uso en operaciones y transacciones contempladas en el Convenio²².
- b) En otras operaciones y transacciones no contempladas en el Convenio, pero que fueran compatibles con los objetivos del Fondo. Esto lo habilitó para crear nuevos instrumentos

²². La Cuenta General del FMI es aquella en que se todas las operaciones y transacciones del FMI con los países miembros. En ella se cuentan las cuotas el uso que hacen los países de los recursos del Fondo y que muestra posición deudora de los países que usan esos recursos, y muestra también la posición acreedora de los países cuyas monedas usa el Fondo para dar crédito. Se denomina en derechos especiales de giro, como unidad de cuenta del FMI.

crediticios, así como a proporcionar ayuda de balanza de pagos en términos concesionales a los países miembros en vías de desarrollo y en circunstancias difíciles, de acuerdo con su nivel de ingreso per cápita.

c) Si los recursos mantenidos en esta cuenta especial de gastos no se usaran en los fines señalados anteriormente, el Fondo los podría invertir transitoriamente en obligaciones negociables de países cuyas monedas componen esos recursos o de organismos financieros internacionales.

Finalmente, el Fondo en todas sus políticas y decisiones referentes a operaciones y transacciones en oro deberá guiarse por los objetivos de: i) promover una mayor vigilancia de la liquidez internacional; ii) hacer al derecho especial de giro el principal activo de reserva del sistema monetario internacional, y iii) impedir la gestión del precio o el establecimiento de un precio fijo en el mercado del oro.

Como puede verse a lo largo de esta sección, la Reforma del Convenio del FMI en esta materia pretendió reducir gradualmente la importancia del oro dentro del sistema monetario internacional, para dar paso al derecho especial de giro como unidad de cuenta y principal activo de reserva. El propósito posiblemente haya sido bueno, pero el papel que ha desempeñado el oro dentro de la economía de todos los países en su historia es el mismo y muy viejo y, aunque empieza a perder importancia

relativa en el marco institucional, tardará mucho en dejar de ser uno de los más sólidos activos de reserva.

2. ENMIENDAS EN MATERIA DE REGIMENES CAMBIARIOS Y SUS IMPLICACIONES.

El sistema monetario internacional emanado de Bretton Woods en 1945, establecía como único régimen cambiario el de paridades fijas, con un margen de variación permitido de 1.0% a partir de la paridad inicial, y aceptándose variaciones mayores solo con objeto de corregir desequilibrios fundamentales, previa consulta con el FMI. Debido a la poca flexibilidad de este sistema, muchos países llegaron a tener tipos de cambio poco relacionados con su realidad económica, manteniendo el valor de la paridad de sus monedas a través de la intervención vis-a-vis el dólar. De hecho, mediante esta política de intervención, algunos países (en particular Japón y la República Federal de Alemania) mantuvieron sus monedas subvaluadas, obteniendo fuertes ventajas competitivas en términos de comercio internacional durante una temporada. Esto ocasionó que los gobiernos de algunos países industrializados, incluyendo a los Estados Unidos, presionaran a las autoridades del Fondo Monetario Internacional para que

ejerciera una vigilancia más efectiva sobre las políticas cambiarias seguidas por los países miembros.

Al plantearse la Reforma del Sistema Monetario Internacional se analizaron las anomalías que se estaban produciendo bajo el sistema de Bretton Woods y se convino en reqlizar una profunda modificación del Artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI²³, en el cual ahora se establece la obligación de los países miembros a colaborar con esa institución y entre ellos mismos para asegurar regimenes cambiarios ordenados y promover un sistema estable de tipos de cambio.

El nuevo Artículo IV del Convenio del FMI es el resultado de un compromiso entre dos enfoques diferentes sobre lo que deben ser los sistemas cambiarios en el sistema monetario internacional reformado. El primer enfoque, defendido principalmente por Francia, era el restablecimiento del sistema de paridades fijas tan pronto como las circunstancias del sistema lo permitieran. El segundo enfoque, apoyado principalmente por Estados Unidos, era el de que cualquier sistema cambiario puede asegurar la estabilidad de los tipos de cambio si los países mantienen políticas económicas y financieras consistentes con dicho objetivo de estabilidad cambiaria. La reglamentación de los nuevos sistemas cambiarios dejó ahora a los países miembros en libertad de escoger el sistema cambiario que a cada uno convenga, con la posibilidad de volver al sistema de paridades fijas si las

²³. Este es el artículo relativo a los regimenes cambiarios dentro del Convenio Constitutivo del Fondo.

circunstancias lo permiten. A su vez, se establece en el Artículo IV del Convenio reformado que no importa el sistema cambiario que elijan, los países "... se obligan a colaborar con el Fondo y entre sí para asegurar regimenes cambiarios ordenados y promover un sistema estable de tipos de cambio".²⁴

Bajo el nuevo Convenio los países miembros tienen libertad de optar por el régimen cambiario que más les convenga, desde la flotación libre hasta el fijar el valor de su moneda en términos de derechos especiales de giro u otro denominador, excepto el oro.

Esta nueva modalidad permitió, a diferencia del sistema de Bretton Woods, que los miembros aplicaran el régimen cambiario que más se adaptara a sus necesidades financieras, no solo en el momento en que entrara en vigor la Segunda Enmienda, sino que incluso pueden cambiar de régimen cambiario cuando lo consideren conveniente, dándoles de esta manera un mayor número de alternativas para promover, en determinado momento, el ajuste de su economía y de subbalanza de pagos.

Ahora bien, como en realidad las políticas de tipos de cambio y de intervención de los países industrializados son las que más pueden afectar el funcionamiento del sistema monetario internacional, quedando los países débiles en posición de desventaja, en las negociaciones de la Segunda Reforma se logró que quedara claro en el nuevo Artículo IV que si bien los países

²⁴. Artículo IV del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, de acuerdo con la Segunda Enmienda.

miembros se encuentran ahora en libertad de escoger su régimen cambiario, también deberán observar ciertas obligaciones que previenen, precisamente, el caer en situaciones de anarquía cambiaria.

Estas obligaciones son las siguientes:

a) Hacer todo lo posible para dirigir sus políticas económicas y financieras hacia el objetivo de promover un crecimiento económico ordenado, con razonable estabilidad de precios, prestando la debida atención a sus circunstancias.

b) Tratar de promover la estabilidad fomentando condiciones subyacentes ordenadas tanto económicas como financieras y un sistema monetario que no tienda a producir perturbaciones erráticas.

c) Evitar manipular los tipos de cambios o el sistema monetario internacional para impedir un ajuste eficaz de la balanza de pagos y obtener ventajas competitivas desleales frente a otros países miembros. Y

d) Seguir políticas cambiarias compatibles con lo establecido en los puntos anteriores.

Por otra parte, si bajo los nuevos postulados del nuevo Artículo IV se presume que la estabilidad de los tipos de cambio

se logra con una mayor estabilidad de los factores económicos y financieros internos, por lo que las modificaciones en el tipo de cambio solo se justifican por deficiencias en el manejo de dichos factores, sin llegar a desconocer los efectos de los factores externos (fuera del control de los países miembros), se podría llegar a entender que de esta forma se restringía en algún momento la autonomía de los países miembros en cuanto a la formulación de sus políticas económicas y financieras. Sin embargo, como se verá más adelante al tocar el punto de vigilancia cambiaria, al evaluar el cumplimiento de las obligaciones bajo el Artículo IV, los principios de vigilancia "respetarán el ordenamiento sociopolítico de los países miembros y, en la aplicación de estos principios el Fondo prestará la debida atención a las circunstancias de los países miembros".

Para realizar su función de vigilancia el FMI se guiará por los siguientes principios:

1. La vigilancia deberá adaptarse a las necesidades de ajuste internacional.
2. Se considerarán los siguientes fenómenos como guías para detectar inconsistencias de las políticas de un país miembro con las obligaciones del Artículo IV:
 - 1) La prolongación de intervenciones a gran escala en el mercado cambiario.

ii) El mantenimiento de niveles insostenibles de préstamos o endeudamiento del sector público.

iii) La introducción o intensificación sustancial de restricciones o incentivos con propósito de balanza de pagos, ya sea en transacciones de cuenta corriente, o en pagos o en el flujo de capital privado.

iv) La adopción de políticas monetarias o de otro tipo, tales como el manejo de las tasas de interés, que dieran lugar a incentivos anormales a entradas o salidas de capital privado.

v) Movimientos importantes en los tipos de cambio.

3. La evaluación que haga el FMI sobre las políticas de tipos de cambio en un miembro deberá basarse en el desarrollo de su balanza de pagos tomando en cuenta su posición de reserva y endeudamiento externo.

Es a través de esta vigilancia que el Fondo, en alguna medida, podría intervenir sobre las decisiones de política cambiaria y financiera de un país, a través de lineamientos sugeridos en estos campos para "evitar fluctuaciones erráticas" del tipo de cambio y presionar, de esta forma, al país miembro hacia la estabilidad cambiaria. De esta manera, un país con tipo de cambio flotante como es el caso de México, de ser necesario, debería intervenir diariamente o semanalmente en el mercado de su

moneda para prevenir o moderar fluctuaciones pronunciadas en su tipo de cambio. Si, por otro lado, el tipo de cambio de su moneda diverge en gran medida del nivel que el Fondo considere adecuado, este podría presionar al miembro a que no intervenga para frenar el movimiento hacia el nivel que se estimase adecuado, o a que tomara acciones para reducir dicha divergencia. Por otro lado, a ningún miembro se le pediría que mantuviera un determinado tipo de cambio contra fuertes presiones del mercado.

La vigilancia de prácticas cambiarias está contemplada para ejercerse a través de, y simultáneamente con, las consultas bajo los artículos VII y XIV del Convenio Constitutivo²², comprometiéndose los países miembros, de acuerdo con estos artículos, a proporcionar la información pertinente respecto a políticas económicas, financieras y de tipo de cambio, incluyendo en estas últimas el tipo de intervención. A su vez, estas consultas cubren prácticamente todos los aspectos de la política económica del país miembro, incluyendo su cumplimiento de las obligaciones relativas al mantenimiento de un crecimiento económico ordenado y a la estabilidad de precios. Respecto a la política cambiaria, la consulta anual implicaría un examen explícito de si el tipo de cambio sostenido por las autoridades

²². El Artículo VIII se refiere a las obligaciones generales de los miembros y el Artículo XIV a arreglos transitorios. Bajo estos artículos el FMI realiza consultas anuales con los países para hacer seguimiento del comportamiento de sus economías y evaluación de sus políticas económicas y financieras, así como de sus políticas cambiarias. Estas consultas adquieren normalmente la forma de una misión del FMI que visita el país miembro para sostener entrevistas con buena parte de los funcionarios del sector financiero del país.

es apropiado, es decir, si favorece el ajuste de la balanza de pagos.

Si entre una y otra consulta el Director Gerente del Fondo considera que las prácticas cambiarias de un país miembro pudieran estar en conflicto con las normas establecidas, se llevaría a cabo una consulta complementaria.

En cuanto a la elección del sistema cambiario de los países miembros, en un lapso de treinta días contados a partir de la entrada en vigor de la Segunda Enmienda, éstos debieron notificar al FMI el sistema cambiario por el que hubieran optado. Junto con esto debieron proporcionar la información sobre el sistema que pretendían mantener: i) si el valor de la moneda se fijaría respecto a algún denominador o moneda de referencia, especificándolo junto con el tipo de cambio respecto al mismo, y una declaración de que este tipo de cambio no variaría en más de 1.25% alrededor de dicho denominador. Lo mismo debía hacerse si en vez de un denominador se trataba de un conjunto de monedas. ii) si el valor de la moneda fuera determinado por un arreglo cooperativo en el que varias monedas adquieren su valor en relación a la moneda, o a las monedas, de otros miembros, el tipo de relación con los puntos centrales o de intervención, y una declaración en la que se establecería que los márgenes aplicados a cada punto central no excederían de 2.25%. iii) si el valor de la moneda se dejara a la fuerza del mercado, es decir, por flotación independiente, se debía proporcionar como información

el mayor número posible de detalles al respecto, el tipo de cambio inicial en términos de la moneda de intervención y la frecuencia del ajuste en el tipo de cambio con respecto al anterior.

Una vez dada la notificación inicial se esperaría de los miembros notificaciones subsecuentes, tan pronto como fuese posible, de los cambios en los arreglos cambiarios que adoptasen, incluyendo los ajustes dentro de los mismos arreglos que involucraran un cambio en el valor fijo de la moneda.

Los países recibirían del Fondo una comunicación donde se describiría sus sistema cambiario hasta la fecha de entrada en vigor de la Segunda Enmienda, para estar de acuerdo con los términos a partir de los cuales se iniciaría la nueva práctica cambiaria.

3. ENMIENDAS EN MATERIA DE DERECHOS ESPECIALES DE GIRO Y SUS IMPLICACIONES.

La Reforma del Sistema Monetario Internacional estuvo íntimamente ligada al papel del derecho especial de giro dentro de la economía mundial. En el seno del FMI se trató ampliamente el tema de la liquidez internacional desde 1953, tanto desde el punto de vista económico y estadístico como político. En 1964 se propuso ver los nexos existentes entre el proceso de ajuste y la liquidez internacional, y ya desde entonces se subrayaba que el suministro de liquidez --i.e. los medios para financiar los

desequilibrios-- siempre se debía analizar conjuntamente con el proceso de ajuste internacional --i.e. los pasos para corregirlos.

Para 1968 los derechos especiales de giro fueron creados con el fin de remediar la escasez de reservas, o en palabras del Convenio vigente entonces, "...para satisfacer la necesidad, cuando esta surja, de complementar los activos de reserva existentes".

Desde sus principios, el uso de los DEG como medio de pago intergubernamental se ha extendido y se ha transformado en un mecanismo un poco más complejo que el originalmente diseñado. Las dos devaluaciones del dólar (1971 y 1973) y la crisis de 1974-75, así como la consecüente flotación de las principales monedas hizo que el FMI redefiniera al DEG como parte del paquete de la segunda enmienda del Convenio Constitutivo del Fondo.

El DEG comenzó a ser efectivo el 28 de julio de 1969. La distribución que se hizo de estos medios de pago internacionales, creados --podría decirse que de la nada-- por el FMI, se hizo con base en las cuotas de los países miembros, y se le llamó asignación. Desde entonces, los países participantes de este nuevo mecanismo financiero podían hacer uso de sus DEG incondicionalmente cuando tuvieran la necesidad de hacerlo por problemas de balanza de pagos o en la evolución de sus reservas. Las asignaciones de DEG solo se podían hacer entre los países participantes de este mecanismo, aunque su tenencia no estaba restringida solo a éstos.

Cada nuevo monto a emitirse representaba una nueva asignación. Para llegar a la decisión de asignar DEG tenían que tomarlo en cuenta dos aspectos: que existiera un "juicio colectivo", que no es otra cosa que el 95% del poder de votación total, de la existencia de una necesidad global de complementar las reservas existentes, y que la emisión de DEG llevara a un mejor funcionamiento del proceso de ajuste. Estos criterios iniciales de la creación de DEG fueron conservados en la Reforma del Convenio.

Antes de esta Reforma, el FMI solo podía realizar transacciones y operaciones²⁴ en DEG con los países participantes de la Cuenta Especial de Giro; en cambio, a partir del Convenio enmendado, el Fondo quedó autorizado para efectuar operaciones y transacciones con otros tenedores.

En el nuevo Convenio se estableció, asimismo, que para ampliar el uso de los DEG y lograr el objetivo de hacer del mismo el principal activo de reserva, el Fondo podría decidir:

- i) la designación como tenedores de derechos especiales de giro a países no miembros del FMI, a países miembros que no fueran participantes de la Cuenta Especial de Giro, a instituciones que desempeñasen funciones de banca central para más de un país miembro y otras entidades oficiales.

²⁴ Se entiende por transacciones en DEG el cambio de DEG por otros activos monetarios, y por operaciones cualquier otro uso del DEG distinto a la obtención de activos, como los pagos por concepto de intereses y cargos.

- ii) Los términos en que se podría permitir que los países designados mantengan derechos especiales de giro y los acepten o usen en operaciones y transacciones con los países participantes y otros tenedores designados. Y
- iii) los términos y condiciones en que los países participantes y el Fondo pudieran efectuar operaciones y transacciones en DEG con tenedores designados.

Una de las ampliaciones más importantes del uso del DEG dentro del Convenio reformado es la libertad de los participantes para efectuar transacciones mediante acuerdo, en todos los casos, sin necesidad de contar con la autorización del Fondo. Además, bajo la Segunda Enmienda se acordó que el participante que utilice DEG en una transacción mediante acuerdo con otro participante, no se tiene que sujetar al principio de necesidad al que estaban sujetos anteriormente. Con esta disposición se amplió considerablemente la libertad de los participantes para iniciar transacciones mediante acuerdo por no estar sujetos a la designación por el FMI ni al principio de necesidad²⁷.

²⁷. Por designación se entiende al país o países a los que el FMI designa para proveer de monedas fuertes a aquellos países que solicitan financiamiento del Fondo. Estos últimos dan DEG a cambio de las monedas fuertes que reciben de los países designados, quienes a su vez reciben sus DEG, por los cuales van a recibir un rendimiento.

Determinación del valor de los DEG.

Originalmente el valor de un DEG se fijó a la par del dólar de los Estados Unidos uno a uno, teniendo ambos el mismo equivalente en oro en 1970. El valor del DEG en términos de otra moneda era determinado por el valor de mercado de esa moneda frente al dólar; por ejemplo, si un marco alemán equivalía a 0.25 de dólar, su valor en términos de DEG era también de 0.25. Sin embargo, a partir de la suspensión de la libre convertibilidad del dólar por oro, y el acomodo general con respecto al papel del dólar en el sistema monetario internacional, se decidió determinar el valor del DEG, a partir del 1 de julio de 1974, con respecto a una canasta de monedas.

Las monedas que integraron la primera canasta para valuar los DEG fueron escogidas de acuerdo a su importancia en el comercio mundial. Es decir, serían las monedas de aquellos países cuyo comercio mundial en el periodo 1963-1972 fuera de 1% o más. Resultaron ser las siguientes 16 monedas: dólar de Estados Unidos, Marco alemán, Libra Esterlina, Franco francés, Yen japonés, Dólar canadiense, Lira italiana, Florín holandés, Franco belga, Corona sueca, Dólar australiano, Corona danesa, Corona noruega, Peseta española, Chelín austriaco y el Rand sudafricano.

Algunos factores tanto políticos como económicos (la importancia del dólar y de la libra esterlina como monedas de

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

reserva) también influyeron en el peso final que se le dió a cada una de las 16 monedas que integraron la canasta.

Como puede desprenderse, entre las monedas que integraban la primera canasta de monedas para valuar el DEG, había tanto de las consideradas "fuertes" así como monedas "débiles". Fué por esta razón que el movimiento en el valor de los DEG en relación a una moneda específica en aquella época era menor que el de una moneda flotante contra otra.

Con la entrada en vigor del Convenio reformado con la Segunda Enmienda, el DEG dejó de tener relación alguna con el oro en lo que se refiere a su valuación.

Con respecto a la tasa de interés del DEG, se eliminó la que había sido fijada en 1.5% por el Convenio antes de ser enmendado, y que de hecho había sido dejada de ser usada desde julio de 1974. En el Convenio Enmendado no se contempló alguna tasa en particular (por supuesto ninguna fija), sino que se autorizó al Fondo a que por una mayoría de 70% del total del poder de votación, determine la tasa de interés. En virtud de las dificultades presentadas en 1974 cuando se procedió a aumentar el rendimiento de los DEG, se procedió a acabar con la Segunda Enmienda con el vínculo interés-tasa de remuneración²⁰ contemplado en el Convenio anterior²¹ en lo sucesivo el tipo de interés del DEG determinaría la tasa de remuneración, la cual no

²⁰. Bajo las reglas anteriores a la enmienda del Convenio la tasa de remuneración era igual al 60% de una canasta de tasas de interés de mercado, reducida al 0.25% más cercano, y la tasa de interés era igual a la tasa de remuneración.

podría ser superior a la tasa de interés ni menor de cuatro quintos de dicha tasa. Para el período de transición la tasa de interés del DEG fue fijada en tres quintas partes de la tasa de corto plazo "promedio del mercado". Este promedio se definió como el promedio ponderado de las tasas de interés a corto plazo prevaliente en los cinco principales países industriales: E.U.A., Reino Unido, Alemania, Francia y Japón. Las tasas de interés que se escogieron fueron las siguientes:

<u>Tasas</u>	<u>Ponderación</u>
Letras del Tesoro de Estados Unidos.	47%
Tasa sobre depósitos interbancarios a tres meses plazo en Alemania.	18%
Letras del Tesoro a tres meses plazo del Reino Unido.	13%
Tasa interbancaria a tres meses plazo de Francia.	11%
Tasa sobre dinero a la vista de Japón.	11%
TOTAL	100%

Los cambios incorporados al Derecho Especial de Giro dentro de la Segunda Reforma del tuvieron como objetivo, como ya se ha mencionado varias veces, hacer de éste el principal activo de reserva del sistema monetario internacional. Sin embargo, los cambios introducidos tal vez son de menor importancia que los que

se dejaron de introducir como a) no se modificaron las normas de asignación de derechos especiales de giro para aumentar la proporción que de ellos tocara a los países en desarrollo, puesto que son los que tradicionalmente mayores necesidades de liquidez incondicional tienen; b) no se estableció una cuenta de sustitución de oro por DEG o una cuenta de sustitución de monedas por DEG, que permitiera a los países miembros obtener monedas fuertes a cambio de sus DEG en forma directa, y c) no se estableció el vínculo entre la asignación de DEG y la asistencia al desarrollo, que tan apoyado estuvo por los países en desarrollo. Puede concluirse que los cambios llevados a cabo en relación al derecho especial de giro solo podían contribuir a acelerar su circulación al eliminar una serie de trabas, muchas de ellas burocráticas, pero no hicieron mucho por aumentar y mejorar su emisión y distribución.

Además, el proceso de revisión y negociación de cualquier cambio en el papel del derecho especial de giro dentro del sistema monetario internacional siempre ha sido un proceso altamente consumidor de tiempo, que en la mayoría de los casos ha provocado que la aceptación se dé fuera ya de tiempo, es decir, que sea tardía.

La relevancia de los cambios introducidos en los DEG para México es muy limitada. Nuestro país fue un de los principales promotores de la creación del Vínculo entre la creación de derechos especiales de giro y la Asistencia al desarrollo. De haberse logrado su establecimiento, así como si eventualmente se

fuera reduciendo el papel de otras monedas como activos centrales de reserva dentro del sistema --particularmente el dólar--, la trascendencia de estas omisiones para nuestro país hubiera sido otra.

EVALUACION Y COMENTARIOS

Durante los años 1972-1976, la economía internacional sufrió una serie de ajustes importantes derivados de acciones tomadas por los principales países industrializados para defender sus economías de factores externos que las ponían en peligro, a su vez amenazando con esas medidas a las economías de los demás países. En esta guerra de medidas unilaterales entre los países desarrollados, los países en desarrollo resultaron los más afectados.

En efecto, después de un cuarto de siglo de relativa estabilidad del sistema monetario internacional, el desarrollo de países como Alemania Occidental y Japón, y de sistemas de integración económica como la Comunidad Económica Europea, la pérdida de peso relativo de Estados Unidos e Inglaterra, el deterioro constante de los términos de intercambio para los países en desarrollo y su creciente recurso al endeudamiento externo, a principios de la década de 1970 se empieza a manifestar la insuficiencia del sistema monetario internacional

para enfrentar y regular las nuevas relaciones financieras internacionales.

Para 1977 los problemas de escasez de liquidez internacional por un lado, y por otro la dependencia absoluta que tenía el volumen de la misma en relación al financiamiento del déficit corriente de los Estados Unidos como país emisor de la moneda de reserva internacional, provocaron una reforma al sistema que consistió en la creación de los Derechos Especiales de Giro. Pero poco fue lo que se logró con esta reforma puesto que esta forma de liquidez incondicional del FMI se distribuyó desde un principio de acuerdo con las cuotas de los países miembros de la institución. Es decir, a los países altamente industrializados les correspondió recibir la mayor parte de estos activos, en tanto que los países en desarrollo, los más necesitados de reservas, recibieron la menor parte. El objetivo de esta reforma quedó circunscrito a un mero propósito: reducir, aunque finalmente en una mínima parte, la dependencia del volumen de liquidez internacional del financiamiento de los déficit corriente de los Estados Unidos, como ya se mencionó. ¿Y las necesidades de liquidez de los países en desarrollo?

La crisis del dólar en 1971 marca la gran crisis del sistema monetario internacional de la postguerra: las medidas que adoptaría Estados Unidos (sobretasa de 10% a todas sus importaciones e inconvertibilidad del dólar en oro) desacataban unilateralmente los acuerdos monetarios (FMI) y comerciales (GATT) internacionales suscritos por ese país, y a este desacato

no pudo poner freno ninguno de los organismos y acuerdos internacionales; solo hubo manifestaciones de reprobación a tal conducta.

En 1972 se plantea reformar sensiblemente el sistema monetario internacional para "adecuarlo a las condiciones actuales de la situación económica internacional". Ello implicó una segunda enmienda al convenio constitutivo del FMI. El proyecto de reforma tomó en elaborarse de 1972 a 1974, y en él participaron once representantes de países desarrollados y nueve de países en desarrollo, agrupados en los que se conoció como el Comité de los Veinte.

El resultado, la segunda enmienda al Convenio del Fondo, que entró en vigor en abril de 1978, demostró ser un enorme esfuerzo de negociación entre países desarrollados y en desarrollo tendiente a resolver los problemas a que se habían venido enfrentado, como participantes del sistema monetario internacional, durante los diez años anteriores.

Entre estos esfuerzos, de suma importancia en general (y más para los países en desarrollo) fue el de fomentar el crecimiento económico sobre bases sanas mediante un sistema monetario internacional acorde a las circunstancias del momento, y con la flexibilidad para adecuarse a necesidades futuras. Para ello, la enmienda incorpora interesantes modificaciones al sistema monetario internacional entre las que cabe destacar:

1. Se formalizó la libertad de cada país para escoger el sistema cambiario que más se adaptase a sus necesidades, debiendo

dejar de ser el tipo de cambio un objetivo básico de política económica para convertirse más bien en una resultante que refleje las condiciones económicas de cada país, y convertirse en un instrumento más de política que debe enmarcarse dentro de los objetivos económicos de los países. Por esta razón, bajo este sistema los países que desearan lograr estabilidad cambiaria y evitar fluctuaciones erráticas en el valor externo de su moneda, se tendrían que autoimponer una disciplina posiblemente más dura en el manejo de su economía interna que bajo el sistema de paridades fijas, donde los desequilibrios internos generadores de los externos generalmente hacían recaer buena parte de su ajuste sobre las reservas internacionales del país.

La nueva concepción del tipo de cambio como instrumento más de política y como un reflejo de las condiciones básicas de la economía coincidió con la posición que adoptaron las autoridades mexicanas algún tiempo antes de que la enmienda entrara en vigor al desplazar al tipo de cambio del lugar que tuvo durante la década de 1960 y los primeros de la de 1970, habiéndolo llegado a constituirse en una camisa de fuerza para la política económica. Así, en el nuevo Convenio se estableció que cada país miembro hará lo posible para que sus políticas económicas y financieras promuevan un crecimiento económico ordenado con razonable estabilidad de precios, prestando la debida atención a sus circunstancias particulares. Esta última frase, que se refiere a las condiciones particulares de cada país, fué incluida a propuesta de México y significa que al considerar las políticas

económicas, en particular las políticas cambiarias de los países miembros, el Fondo deberá ejercer mayor vigilancia sobre los países de más peso, cuyas políticas tienen una mayor repercusión en la economía internacional. En este sentido se logró que por primera vez se estableciera un principio de diferenciación a favor de los países en desarrollo.

También a propuesta de México se estableció que los principios que adoptara el Fondo respecto a los regímenes cambiarios de los países respetarán el ordenamiento político y social de los mismos, y en la aplicación de estos principios se prestará la debida atención a las circunstancias particulares de los países miembros del FMI.

Con estos elementos de la reforma en materia cambiaria, se lograba una tendencia mayor hacia la simetría en el proceso de ajuste de balanza de pagos entre los países superavitarios y los deficitarios y entre los países desarrollados y en desarrollo que en el pasado. De aplicarse esta disposición plenamente por parte del FMI, con el tiempo hubiera tenido que ser más difícil para los grandes países industriales superavitarios hacer recaer toda la carga del ajuste sobre los países más débiles y deficitarios. Sin embargo, el solo hecho de que los países superavitarios no usaran el financiamiento del Fondo los dejaba fuera del alcance de las consecuencias de la vigilancia que en materia cambiaria ejercería el FMI.

2.4 Al suprimirse el precio oficial del oro, el metal recuperará para todos los efectos el valor real de mercado,

restableciéndose la posibilidad de que los bancos centrales pudieran realizar operaciones de compra-venta en oro. Desde el punto de vista de reservas internacionales, esta enmienda permitió a los países una valuación más realista de las mismas y una mayor flexibilidad al crearse un mercado más amplio para las tenencias de oro. A propuesta del Grupo de los 24, el Fondo devolvió a los países miembros la tercera parte de sus tenencias de oro y los países en desarrollo recibieron el oro en proporción a sus aportaciones, más una parte de las aportaciones de los países desarrollados que se asignó a un fondo fiduciario para beneficio de los países de menor desarrollo relativo.

3. El derecho especial de giro siguió representando una parte mínima del volumen de medios de pago internacionales. Aunque las enmiendas en materia de DEG permitieron una mayor gama de usos de este activo y lo hacen más atractivo a los tenedores a través de un mayor rendimiento, el Convenio enmendado mantuvo las mismas normas de asignación (o distribución) que el convenio anterior (es decir, con base en las cuotas de los miembros) y no se dió cabida al establecimiento de un vínculo entre la asignación de derechos especiales de giro y la asistencia al desarrollo.

Si bien la Segunda Enmienda al Convenio Constitutivo del FMI representó un serio esfuerzo para solucionar los problemas que planteaba el sistema monetario internacional ya diez años antes de que la reforma se planteara, en el Convenio reformado pueden

apreciarse una serie de omisiones tal vez más importantes que algunas de las reformas. Por ejemplo, no se estableció un firme control sobre la creación de liquidez internacional, la composición y la distribución de las reservas globales; no se creó un mecanismo de liquidación de pagos externos en activos de reserva distintos a la moneda del país en cuestión cuando éste es emisor de moneda de reserva, y no se institucionalizó un mecanismo de transferencia de recursos reales a países en desarrollo, como pudiera ser el ya conjeturado "vínculo". La omisión de estos elementos hizo que la reforma alcanzada no fuera la reforma prevista por los países en desarrollo o por el Comité de los 20 cuando presentara su programa de reforma en junio de 1974.

Para el Grupo de los 24 quedó claro que la reforma del sistema monetario internacional contenida en la enmienda al convenio del Fondo no tomó en cuenta más que una pequeña parte de los intereses y necesidades de los países en desarrollo, y esa parte no fue en realidad lo más esencial. Más aún, la reforma parece haber relegado a un plano secundario los objetivos básicos del mismo FMI, a saber, facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio mundial, y contribuir con ello a la promoción y mantenimiento de altos niveles de empleo y de ingreso real, y al desarrollo de los recursos productivos de todos sus miembros.

Los países en desarrollo continuaron empujando la propuesta del establecimiento de un nuevo sistema de activos de reserva

cuya emisión no estuviera atada al comportamiento de la balanza en cuenta corriente de un solo país. En este sentido, los derechos especiales de giro fueron vistos como el inicio de una solución, y el Grupo de los 24 trabajó muy duro para tratar de convertirlo en el principal activo de reserva del sistema. Sin embargo, para lograr este objetivo se requería de nuevas asignaciones, de mejoras en sus características y de una ampliación en sus usos y rendimiento que los hicieran más atractivos. No solo esto, sino que, como he mencionado en varias partes de este trabajo, el Grupo de los 24, desde sus inicios, pugó incansablemente por vincular la creación de derechos especiales de giro con la asistencia al desarrollo. A pesar de los esfuerzos realizados en este sentido, y de la justicia de la causa, los progresos que al respecto se llegaron a alcanzar (como el hecho de que este asunto hubiera sido incluido en el Programa de Reforma del Comité de los 20 que sería instrumentado como la Segunda Enmienda) quedaron reducidos por falta de voluntad política de varios países industrializados. No obstante, este asunto continuó como objetivo básico de reforma del sistema. Los mecanismos entonces creados dentro del Fondo, tales como la Facilidad Ampliada y la Facilidad de Financiamiento Suplementario, en ningún momento podían ser consideradas como sustitutos del vínculo entre creación de DEG y asistencia al desarrollo, a pesar de opiniones como la de Robert Solomon, quien sostiene que con esos nuevos mecanismos financieros, incluso la creación de los DEG resultaba innecesaria. Esta opinión, además

de desdénar la voluntad de desligar en la medida de lo posible el volumen de liquidez internacional del financiamiento del déficit corriente de los Estados Unidos, ignora el hecho de que el uso de los instrumentos financieros del Fondo implica una condicionalidad que se plasma en programas de ajuste que el propio FMI ha tenido que reconocer como muy severos en muchos casos y que su severidad se manifiesta principalmente en los niveles social y político de los países que los adoptan (que obviamente son deficitarios y casi siempre en desarrollo). En cambio, el uso de los derechos especiales de giro asignados dentro de Fondo a cada país miembro no implica condicionalidad alguna.

Como puede apreciarse, pocos fueron los logros de los países en desarrollo en relación a lo planteado inicialmente en el proyecto de reforma de principios de la década de 1970. La razón principal fué que contaron con una estrategia real de grupo en ese momento. ¿ Por qué ? Los países en desarrollo tenían juntos entonces, como ya lo he mencionado, un poder de votación suficiente incluso para detener el ejercicio de reforma si sus intereses de grupo no eran satisfechos. Pudieron haber negociado con mayor solidez, como una sola pieza, para alcanzar la máxima satisfacción de sus requerimientos. Sin embargo, el hecho es que en realidad no actuaron como una sola pieza. Fueron finalmente blandos al negociar porque para algunos sus diversos intereses pequeños fueron satisfechos parcialmente de la Facilidad Ampliada, el Fondo Fiduciario, el incremento de sus cuotas y el

alargamiento temporal de los tramos de crédito. En efecto, algunos se conformaron con muy poco, mermando la capacidad negociadora del Grupo.

Claro, el Grupo de los 10, por su parte, en su actuación dentro de la reforma del sistema sabía que los países en desarrollo tomarían parte y negociarían y propiciaron su participación, pero exclusivamente para validar el resultado de la reforma: se requería de la presencia de la representación de los países en desarrollo para poder decir que todos los miembros del Fondo habían decidido la reforma.

La oportunidad se perdió y el nuevo sistema se mostró insuficiente para las necesidades de la comunidad financiera internacional. Pero también se perdió el momento de fuerza que llegaron a alcanzar los países en desarrollo en 1974.

BIBLIOGRAFIA.

- 1. Ashworth, William.- Breve Historia de la Economía Internacional. Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- 2. Bergsten, Fredt Krause, Lawrence; Cooper, Richard, y otros.- World Politics and International Economics. The Brookings Institution, Washington, D.C., 1975.
- 3. Bertrand, Raymond.- Economía Financiera Internacional. Ed. Planeta, Barcelona, España, 1973.
- 4. Cline, William R.- International Monetary Reform and the Developing Countries. The Brookings Institution, Washington, D.C., 1976.
- 5. Colliard, Claude A.- Instituciones de Relaciones Internacionales. Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- 6. Coomb, Charles A.- The Arena of International Finance. Ed. John Wiley and Sons, N.Y., E.U.A., 1976.
- 7. Cooper, Richard N., y otros.- World Politics and International Economics. Brookings Institution, Washington, D.C., 1975.
- 8. Chapoy Bonifaz, Alma.- Problemas Monetarios Internacionales. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1971.

9. De Vries, Margaret.- The International Monetary Fund, 1964-1971. (2 tomos). Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C., 1976.
10. Ferre, Aldo.- Economía Internacional Contemporánea. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
11. Fondo Monetario Internacional.- Documents Related to the Establishment of a Facility Based on Special Drawing Rights in the International Monetary Fund. F.M.I., Washington, D.C., 1975.
12. Fondo Monetario Internacional.- Proposed Second Amendment to the Articles of Agreement, A Report by the Executive Directors to the Board of Governors. F.M.I., Washington, D.C., 1976.
13. Fondo Monetario Internacional.- Informe Anual. Varios años. F.M.I., Washington, D.C.
14. Fondo Monetario Internacional.- Boletín del F.M.I. Publicación quincenal, varios números. F.M.I., Washington, D.C.
15. Grubel, Herbert G.- The International Monetary System. Penguin Modern Economic Texts, 3a. edición, Inglaterra, 1977.
16. Horsefield, J. Keith.- The International Monetary Fund, 1945-1966. (3 tomos). F.M.I., Washington, D.C., 1969.
17. Kay, John A.- Brief History of the Group of Twenty Four. Documento de circulación limitada a los miembros del Grupo de los 24, Washington, D.C., 1974.
18. Kindleberger, Charles P.- Power and Money! The Politics of International Economics and the Economics of International Politics. Basic Books Inc., N.Y., E.E.U.A., 1973.

19. Machlup, F. y Malbiel, B. G.- International Monetary Arrangements: The Problem of Choice. Princeton International Finance Section, EE.UU.A., 1964.
20. Meier, Gerald.- Problems of a World Monetary Order. Oxford University Press, Inglaterra, 1976.
21. Mundell, Robert A. y Polak, J. J.- The New International Monetary System. Columbia University Press, EE.UU.A., 1977.
22. Phillips, Alfredo.- "Consideraciones sobre la Reforma del Sistema Monetario Internacional", en Cincuenta Años de Banca Central, Banco de Mexico y Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1976.
23. Ramírez Gómez, Ramón.- La Moneda, el Crédito y la Banca a través de la Concepción Marxista y de las Teorías Subjetivas. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1972.
24. Schelling, Thomas C.- The Strategy of Conflict. Oxford University Press, N.Y., EE.UU.A., 1973.
25. Serrano y Calvo, Pablo.- Los Sistemas Tradicionales de Ajuste con el Exterior y el Ritmo de Desarrollo. Tesis Profesional, E.N.E., UNAM, 1969.
26. Sirc, L.- Iniciación a las Finanzas Internacionales. Siglo XXI, España, 1977.
27. Solomon, Robert.- The International Monetary System, 1945-1976. An Insider's View. Harper and Row, Publishers; N. Y., EE.UU.A., 1977.
28. Triffin, Robert.- El Caos Monetario Internacional. Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1961.

29. Vilches, Luis Felipe.- "El Fondo Monetario Internacional" en Enlace No. 31, Banco de México, Julio de 1981.

30. Williamson, John.- The Failure of the World Monetary Reform, 1971-1974, Thomas Nelson and Sons, Ltd., Reino Unido, 1978.

31. Williamson, John.- "International Liquidity" en The Economic Journal, septiembre de 1973, EE.UU.A.