

Centro de Investigaciones de la Economía Mundial



NUEVA ÉPOCA II
No. 12 / SEPTIEMBRE 2007
LA HABANA, CUBA

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción

Oswaldo Martínez, Director
Ramón Pichs, Jefe de Redacción

Edición

Faustino Cobarrubia, Editor

Miembros

Elena Álvarez, Ministerio de Economía y Planificación
Juan Luis Martín, Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente
Rolando Ruiz, Facultad Economía, Universidad de la Habana
Orlando Caputo, CETES, Chile
Jaime Estay, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México

Diseño y distribución

Ivette Miranda
Samira Suárez
Leonardo Hernández

Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)
Calle 22 No. 309 entre 3ra. y 5ta. Avenida, Miramar,
Habana 13, C.P. 11 300, CUBA

Teléfonos: (537) 209-2969 y 209-4443
Fax: (537) 204-2507
Dirección Electrónica: temas@ciem.cu

Para consulta números anteriores de esta revista, buscar en el sitio Web del CIEM:
<http://www.ciem.cu>

CONTENIDO

	Página
1. Por la integración de los pueblos <i>Oswaldo Martínez</i>	4
2. Evolución actual de la Unión Económica y Monetaria Europea <i>Jourdy James</i>	13
3. Evolución del yen como moneda de reserva: un análisis comparativo <i>Reynaldo Senra</i>	26
4. Inversiones Extranjeras Directas: ¿financiación para el desarrollo? <i>Roberto Smith</i>	40
5. Una aproximación al comercio de servicios <i>Daylín Castro</i>	58
6. MERCOSUR: riesgos del actual escenario <i>Laneydi Martínez</i>	73
7. Aprobación del TLC Costa Rica-EE.UU.: del congreso al referendo <i>José A. Pérez</i>	87
8. Estados Unidos: La recesión acecha <i>Faustino Cobarrubia</i>	97

1

Por la integración de los pueblos

Oswaldo Martínez
Director del CIEM

(Palabras pronunciadas en la sesión inaugural del VI Encuentro Hemisférico de Lucha contra los TLC y por la Integración de los Pueblos, celebrado en La Habana, del 3 al 5 de mayo de 2007)

Por sexta vez nos reunimos los representantes de movimientos sociales que hace 6 años nos encontramos en esta sala para coordinar esfuerzos en la lucha contra la propuesta del gobierno de Estados Unidos para meter a toda América Latina y el Caribe dentro de la jaula que con el nombre de ALCA y gruesos barrotes de dominación, se presentaba con fuerza arrolladora.

Para ese gobierno se trataba de culminar el ciclo neoliberal que había comenzado a abrirse al amparo de la sangre y la tortura en los años de Pinochet en Chile y la dictadura militar en Argentina, con la aplicación del más vasto plan de dominación sobre los latinoamericanos que haya surgido en la larga historia de relaciones entre la potencia imperialista y nuestros países.

Se trataba ni más ni menos que encerrar a 34 países en el estrecho espacio de un Tratado Multilateral de Libre Comercio cortado a la medida para disfrute de los consorcios transnacionales estadounidenses, mediante la utilización del más puro y dogmático neoliberalismo.

Cuando nos reunimos por primera vez aquí en el año 2001, el ALCA parecía difícil de detener. Tenía a su favor el poderío norteamericano, la aceptación por algunos gobiernos del “saqueo dialogado” y el ancho espacio de privatizaciones y liberalización de mercados que dos décadas de política neoliberal habían establecido.

Transcurridos 6 años desde entonces y después de 5 Encuentros Hemisféricos de Lucha contra el ALCA aquí efectuados, podemos afirmar que nuestras luchas no han sido inútiles, que lo debatido y acordado en estos Encuentros Hemisféricos ha sido un importante ingrediente en la exitosa Campaña Continental de Lucha contra el ALCA y que este año el cambio de nombre de nuestro Encuentro refleja el feliz fracaso del ALCA; hoy tan irrelevante que el señor Bush en su reciente “gira del etanol” ni siquiera se atrevió a mencionarlo.

Las múltiples formas de luchas aplicadas por la Campaña Continental, las movilizaciones y marchas de los movimientos sociales, la divulgación del ominoso significado del ALCA, junto a la posición de algunos gobiernos -en especial, la posición firme y de rechazo total del gobierno venezolano- ha conducido a que hoy nos inclinemos ante el cadáver del ALCA no para desearle que descanse en paz, sino para vigilar que su descanso sin gloria sea para siempre.

El ALCA ha fracasado y sea enhorabuena, pero la estrategia norteamericana de dominación sobre América Latina tiene otras variadas formas y rostros, que nos obligan a mantener la lucha, pues si me permiten los términos militares, se ha ganado una batalla, pero aun no la guerra.

En nombre del Comité Organizador Cubano de este Encuentro Hemisférico contra los TLC y por la Integración de los Pueblos, los acogemos con la satisfacción de tenerlos con nosotros en la patria de José Martí y con la conciencia del deber de ofrecerles las condiciones organizativas necesarias para que este VI Encuentro continúe la tradición de los 5 anteriores en cuanto a servir como taller de trabajo y propicio lugar de reflexión y articulación de acciones, para aproximarnos al mundo mejor sin ALCA, sin TLC's, sin depredación ambiental, sin imperialismo, sin exclusión de raza o género, con justicia social, respeto al medioambiente y a la dignidad plena de los humanos.

El año transcurrido entre el Encuentro anterior y el actual, ha sido de derrotas y desgaste para el gobierno de Estados Unidos.

Se ha hundido aun más y de ingloriosa manera en el pantano de la guerra de Iraq, con el triste saldo de más de 3,300 muertos, y un enorme derroche de gasto militar, la incapacidad para establecer un orden sostenible en aquel país y la creciente oposición dentro de Estados Unidos a lo que muchos allí perciben ya como otra empresa guerrillerista injustificable.

La respuesta del Presidente Bush ha estado a la altura de su intelecto y de sus instintos: enviar más soldados a morir en Iraq, dilapidar más dinero en armas y reforzar el estado policía con el pretexto del combate al terrorismo. Siguen atrapados en el dilema de hierro del invasor imperialista extranjero: no pueden irse, pero tampoco pueden quedarse.

En América Latina, además de la derrota permanente que representan los 47 años de la Revolución Cubana, ha tenido que tragar el fracaso del ALCA, la consolidación de la Revolución Bolivariana y la creciente repulsa popular -con los movimientos sociales en primera línea-, al proyecto neoliberal, que ha conducido a derrotas electorales de sus candidatos predilectos, aunque no siempre las victorias electorales con discurso antineoliberal han sido continuadas con acciones para salir de esa política.

En el Encuentro anterior expresé ante ustedes que como virus maligno el ALCA había mutado y que manteniendo lo esencial como proyecto de saqueo y dominación, presentaba ahora el rostro de Tratados de Libre Comercio adornados con los cantos de sirena de la liberalización comercial.

Estos Tratados de Libre Comercio bilaterales o plurilaterales son pequeños ALCAS por su extensión geográfica, pero en ellos se condensan los contenidos del paquete de política neoliberal con el énfasis propagandístico puesto en las bondades del libre comercio.

Sean estos Tratados con Estados Unidos o con Europa, lo sustancial de ellos no cambia. En ellos, el neoliberalismo queda consagrado como política económica, convertido en obligación jurídica de los estados, y cerrado el círculo de la dominación.

La trampa del libre comercio sigue montada y los TLC no están paralizados en su negociación, ni tampoco en su aplicación.

En este momento 8 países tienen Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos en funcionamiento (Canadá, México, Chile, los países centroamericanos -con excepción de Costa Rica cuyos movimientos sociales resisten su puesta en vigor- y República Dominicana). En otros 2 países (Colombia y Perú) la puesta en vigor espera por la ratificación del Congreso de Estados Unidos, con la presión adicional de que en el mes de julio caduca el "fast track" o vía rápida, tan utilizado por el gobierno de Bush como señuelo para incitar a la concertación de los Tratados.

Las negociaciones de un TLC con Panamá se encuentran muy avanzadas, en tanto que con Ecuador están estancadas. Y en el caso de Uruguay su gobierno no aceptó la firma de un TLC con Estados Unidos, pero pidió ampliar el Tratado de Protección y Promoción de Inversiones con ese país. Con la Unión Europea 2 países tiene tratados vigentes (México y Chile) y las negociaciones con el MERCOSUR continúan detenidas.

En el último año ha adquirido dimensión alarmante las evidencias ya inocultables de un proceso de cambio climático de alcance planetario. El Panel de Expertos de Naciones Unidas sobre Cambio Climático lo considera ya inevitable y de graves consecuencias en las próximas décadas. Según dicho Panel el cambio climático afectará al continente americano de forma importante, al generar más tormentas violentas y olas de calor, que en América Latina provocarán sequías con extinción de especies e incluso hambre. En nuestra región el calentamiento ya está derritiendo los glaciares de los Andes y amenaza al bosque de la Amazonia cuyo perímetro se puede ir convirtiendo en una sabana.

Concluye dicho Panel que aunque se tomen medidas radicales para reducir las emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera, el aumento de temperatura en todo el planeta en las próximas décadas ya es seguro.

El medioambiente ha llegado a peligrosos límites de tolerancia frente a la depredación minuciosa y salvaje a que lo someten el lucro de mercado, el apetito del beneficio económico privado e inmediato, ante el cual no valen regulaciones ni consideraciones sociales, e incluso se niegan las evidencias de peligro de extinción de nuestra especie.

Ya desde la Cumbre de Río en 1992 se utilizó la imagen de la especie humana representada por una persona que, sentada en una rama que pendía sobre un abismo, serruchaba con terca irresponsabilidad la rama que lo sostenía. Esa imagen tiene hoy más realismo que nunca. Sólo faltaría colocarle al serrucho su nombre correcto: capitalismo.

La persona que con mayor fuerza acciona el serrucho, el señor Bush, quien rechazó el Protocolo de Kyoto, negó durante años las evidencias del cambio climático y despreció los argumentos científicos porque eran contrarios a la ganancia de las transnacionales que mucho contaminan, pero que lo eligen y financian, hace pocos días decidió declararse preocupado por el deterioro ambiental.

Y para hacerlo tomó como bandera otra pieza en el arsenal del gobierno de Estados Unidos para resolver sus problemas presentándolo como una empresa de beneficio compartido. Se trata de los biocombustibles -denominados con mayor exactitud como agroenergía por los compañeros de Vía Campesina- que supuestamente deben reducir la dependencia del petróleo y producir energía limpia.

Se sabe que Estados Unidos apenas tiene reservas de petróleo en su territorio para unos 10 años, que importa cantidades de petróleo cada vez mayores desde proveedores en el Medio Oriente que no le son confiables -allí se produce su fracaso en Iraq, sus amenazas contra Irán, su choque contra el Islam- o un proveedor como Venezuela que se opone al imperio.

Ante la perspectiva del agotamiento de los combustibles fósiles en fecha no muy lejana, la conclusión lógica debía ser el mayor ahorro de ellos para dilatar sus existencias, aplicando fórmulas como la sustitución de bombillos incandescentes por ahorradores, mientras se desarrollan fuentes renovables de energía verdaderamente limpias.

Pero, la propuesta del gobierno de Estados Unidos marcha en otra dirección. Ella está diseñada a la medida de los intereses de tres poderosos sectores de las transnacionales: los consorcios petroleros, el agronegocio y la industria automovilística. No se discute la permanencia del patrón de consumo derrochador e irracional en que toda la energía imaginable parece incapaz de satisfacer la voracidad del consumismo desenfrenado en el Norte. Un norteamericano promedio consume en un año casi 8 veces más petróleo que un latinoamericano y 21 veces más que un africano.

Insertada la agroenergía dentro de ese esquema de derroche desigual y de mantenimiento en Estados Unidos del tradicional proteccionismo a su agricultura (la producción doméstica de etanol de maíz asegurada detrás de una barrera arancelaria), así como de la vieja costumbre de relegar a nuestros países a producciones primarias dependientes del mercado del Norte, los biocombustibles producen tres impactos sobre el Sur.

El primero y más grave es el conflicto entre el voraz consumo energético del Norte y la seguridad y soberanía alimentaria del Sur.

El fundador y creador de estos Encuentros Hemisféricos, el Comandante Fidel Castro, quien está venciendo -como es su costumbre- en la batalla por su recuperación, señaló recientemente el ajustado balance entre países que exportan y países que consumen alimentos, lo cual deja un reducido excedente anual.

Para alcanzar porcentajes que no van más allá del 20% del combustible que derrochan los lujosos automóviles sería necesaria tal cantidad de tierra dedicada a producir alimentos para alimentar automóviles, que los precios de los alimentos se harían más altos e inestables. Ya esto viene ocurriendo con el precio del maíz como lo han sufrido los mexicanos y de los productos de origen animal que utilizan el maíz como insumo.

En un mundo con más de 800 millones de hambrientos, ¿hasta dónde podrían llegar los precios de los alimentos si una enorme masa de ellos fuera a alimentar automóviles? Es el conflicto entre el derecho a alimentarse los humanos y el "derecho" de algunos humanos a usar poderosos automóviles.

El segundo impacto plantea el conflicto entre la necesidad urgente de tierras para producir biocombustible -convertido en gran negocio transnacional- y el obstáculo que para eso representan pequeños campesinos, cultivos de subsistencia, bosques, selvas y comunidades locales.

Considerando sólo los niveles actuales de consumo de gasolina, un cálculo sobre la cantidad de tierra que sería necesaria para llegar a una mezcla con el 20% de alcohol, indica que tratándose de etanol de maíz serían necesarias 97,4 millones de hectáreas sembradas de maíz y si fuera etanol a partir de caña de azúcar serían necesarias 44,4 millones de hectáreas.

Colocados los biocombustibles dentro de la estructura de consumo derrochador en el Norte y el agronegocio transnacional dominante, ¿qué suerte correrían pequeños campesinos, bosques, selvas, comunidades locales?

El tercer impacto es el que producen los biocombustibles sobre el medio ambiente.

Los argumentos a favor de los biocombustibles sostienen que ellos tienen balance energético positivo y un efecto neutral en cuanto a emisiones de dióxido de carbono.

Pero aquí las opiniones son divergentes y varios estudios científicos niegan esas virtudes, al señalar, entre otras cosas, que los cultivos empleados para producir combustible requieren grandes cantidades de agroquímicos contaminantes.

No puede ser el destino de nuestros pueblos producir alimentos para que éstos se hagan cada vez más caros y lejanos para los hambrientos y alargar un patrón insostenible de consumo despilfarrador y suicida.

Hay muchas facetas oscuras y amenazadoras en la propuesta de Bush sobre biocombustibles. Sobre nuestros pueblos cae hoy un diluvio de propaganda a favor de ellos.

Es de lamentar que una organización de prestigio como la FAO parece haber contraído la “fiebre del etanol” como se deduce del comunicado emitido por esa organización el 26 de abril, dando cuenta de un estudio entregado al Presidente de Brasil sobre bioenergía y seguridad alimentaria en América Latina y el Caribe.

La FAO y su Representante Regional sorprenden por lo que dicen y por lo que omiten. Dicen que la proporción de la demanda de combustible para el transporte terrestre cubierta por biocombustibles, podría crecer desde el 1% actual hasta el 3,8% en el año 2030 “sin afectar de manera considerable el recurso forestal ni la seguridad alimentaria mundial, utilizando tierras actualmente disponibles”.

Las enigmáticas palabras “sin afectar de manera considerable” resultan inexplicables, si tenemos en cuenta -como no puede ignorarlo la representación regional de la FAO- que apenas iniciado el empuje de demanda de etanol a partir de la estrategia anunciada por Bush, los contratos a futuro del maíz llegaron al nivel más alto en 10 años, y los precios del trigo y el arroz también han subido a los niveles más altos en una década, porque los granjeros están sembrando más superficie de maíz y menos de otros cultivos.

En relación con esto, los profesores Ford Runge y Benjamín Senauer, de la Universidad de Minnesota expresaron en la revista *Foreign Affairs* de mayo/junio 2007: “Esto pudiera parecer el nirvana de los productores de maíz, pero difícilmente lo sea para los consumidores, en especial en los países pobres

en desarrollo, quienes serán afectados doblemente si tanto el precio de los alimentos como el del petróleo se mantienen altos”.

¿No es acaso evidente para la FAO regional que en un horizonte de muy altos precios de los alimentos, los únicos que podrían comprarlos serían los países ricos?

La América Latina que ya cuenta -según la estadística oficial- con 53 millones de hambrientos, ¿tendría acaso como futuro convertirse en un enorme cañaveral para alimentar automóviles y depender para alimentar a su gente de importaciones a precios de ruina?

También sorprende cuando el mencionado comunicado dice: “La percepción generalizada es que la tierra arable está totalmente ocupada o que existe poco margen para ampliar a nuevos cultivos en la región. Las cifras muestran lo contrario. En América Latina y el Caribe la utilización de tierras podría subir de 150 millones a 244 millones de hectáreas”.

¿Será acaso que la FAO regional no se ha enterado del cambio climático y por eso hace una proyección lineal e irreal?

El 28 de abril informaban varias agencias cablegráficas sobre la presentación de una proyección elaborada por investigadores del Instituto Nacional de Pesquisas Espaciales de Brasil, una institución pública, en la cual revelan que el calentamiento global convertirá el 18% de la Amazonia, en una sabana de vegetación rala y escasa, antes de terminar el siglo. Esto es sin incluir en el análisis el impacto de la acción humana con la deforestación, lo cual podría aumentar mucho más el impacto negativo.

¿Estas evidencias científicas u otras como las procedentes del Panel de Expertos sobre Cambio Climático de Naciones Unidas, las desconoce la FAO regional?

¿Es posible abstraerse de una realidad en plena marcha como el cambio climático y también de la erosión y otras múltiples formas de degradación de los suelos que convierten en teoría sin sustento la supuesta disponibilidad de tierra?

Por otra parte, ¿cómo se entiende la alta disponibilidad de tierras y la existencia de tanta gente sin tierra?

Por último, la FAO regional pide “facilitar el comercio justo de biocombustibles y de equipos de producción de bioenergía”.

Pedir comercio justo de biocombustibles en ese sector dominado por el agronegocio transnacional, con la participación de paladines del comercio justo como Cargill, Archer, Bunge, Monsanto, Syngenta y otras, es tan pueril como pedirle a un tiburón que se haga vegetariano.

En cuanto al libre comercio y las negociaciones comerciales multilaterales, el panorama no es muy diferente al de hace un año. La OMC sigue siendo una peculiar combinación de liberalización en el discurso y en las acciones prácticas que benefician al Norte, y de proteccionismo, en lo que también beneficie al Norte. Los países desarrollados presionan para abrir los mercados de los países del Sur y al mismo tiempo, para cerrar sus propios mercados. Impulsan la liberalización del comercio de

manufacturas en el que tienen ventajas -excepto en sectores con alta utilización de mano de obra como el textil- y no ceden en cuanto a proteger su agricultura no competitiva.

En la propiedad intelectual defienden un modelo monopólico que promueve el derecho privado de las transnacionales, la propiedad extranjera de patentes en los países del Sur y menosprecia el conocimiento y el derecho comunitario.

Este año hemos colocado a la integración de los pueblos como parte del nombre de nuestro Encuentro.

Expresa esto un nuevo e importante momento. Nuestro evento ya no sólo se opone al ALCA y a los Tratados de Libre Comercio. Ahora se interesa por el proceso constructivo de la integración de los pueblos, por una nueva y diferente forma de concebir y de ir construyendo la integración sin la cual continuaríamos siendo un grupo de países aislados, fáciles presas de los que nos proponen el ALCA, los TLC, o el Plan Puebla-Panamá.

El neoliberalismo ha perdido mucho de lo que fue su atractivo, pero no basta con criticarlo. Es necesario romper con el pensamiento y la práctica económica que persiste encerrada en el equilibrio fiscal, el libre comercio y la liberalización financiera, aun después que la mayoría de la población ha votado contra esa política.

La crisis del neoliberalismo no será irreversible, por más injusticia que provoque, hasta que nuevos valores de pensamiento vayan sosteniendo una nueva práctica económica y política basada en la solidaridad y en la cooperación, y ocupen el lugar que el virus neoliberal aun tiene.

La Alternativa Bolivariana para las Américas es ya una joven e importante realidad, junto al Tratado de Comercio de los Pueblos. En sólo 2 años y 4 meses de vida agrupa a 4 países y extiende acciones de cooperación hacia otros muchos. Es mucho más que un Tratado de comercio. Es un proceso de integración moldeado por la solidaridad y la cooperación, no por el lucro de mercado y las ventajas comparativas. Hace un enfoque bien distinto a los neoliberales en cuanto a poner el énfasis y desarrollar las acciones básicas que inician y abren camino a la integración, en los sectores sociales donde es mayor la deuda social acumulada con los pueblos.

Es en el combate al analfabetismo, en la atención a la salud, en el acceso a la educación, en el milagro de devolver la visión o evitar que queden ciegas millones de personas, junto a acciones concretas para alcanzar integración energética, en infraestructura y en la cultura, donde el ALBA muestra su esencial diferencia con la integración anémica y comercialista hasta ahora practicada.

Sería imposible hacer un recuento de las acciones concretadas en el ALBA en poco más de 2 años. En la reciente Cumbre ALBA-TCP efectuada en Barquisimeto, la delegación cubana sintetizó así los poco más de 2 años de integración solidaria:

- 30 mil médicos cooperando en los servicios de salud y 70 mil jóvenes formándose como médicos.
- 2 millones de latinoamericanos han aprendido a leer y escribir.
- Más de 600 mil personas operadas en menos de 3 años que hoy pueden ver el mundo en que vivimos.

- Técnicos y profesionales de un país trabajando en otros países, sin presupuestos millonarios, ni casas amuralladas con piscinas.
- Intercambio comercial que crece sin aranceles ni barreras absurdas.
- Empresas mixtas, sin espíritu de ave de rapiña, pensando en el beneficio de los pueblos y no en el lucro de los propietarios.
- Préstamos, facilidades comerciales, inversiones, acceso sin restricción a los adelantos de la ciencia, sin que los conocimientos sean también objetos del mercado.
- Suministro estable de combustibles con facilidades financieras y con un claro concepto de generosidad solidaria.

Otros proyectos apuntan hacia sectores vitales como la creación del Banco del Sur para terminar con el absurdo de que nuestros países financien con sus reservas monetarias depositadas en Estados Unidos los déficits de la economía norteamericana y que parte del dinero allí depositado retorne a la región en forma de préstamos con elevados intereses e irritantes condicionalidades y vigilados por el FMI, el Banco Mundial o el BID.

En este Encuentro tendremos la posibilidad de acoger un Panel dedicado a la integración de los pueblos y formado por representantes de gobiernos de países miembros del ALBA u opuestos al ALCA, partidos pertenecientes al Foro de Sao Paulo y representantes de movimientos sociales.

Es la realización de un diálogo constructivo entre los que queremos no simplemente retórica hueca de integración y egoísmos de élites tratando de copar sus beneficios, sino la integración apuntada hacia el supremo objetivo de la unidad política, social y económica de los pueblos de la “América Nuestra”, llamada así por José Martí.

Para avanzar en ese diálogo constructivo entre movimientos sociales y gobiernos, la Cumbre del ALBA efectuada en Barquisimeto inició el proceso para la formación de un Consejo de Movimientos Sociales.

Compañeras y compañeros:

Los recibimos en La Habana, en otro momento de la lucha y la resistencia que no han cesado durante 47 años en respuesta a la guerra económica y de todo tipo y que en los años del gobierno Bush se ha recrudecido.

Los recibimos apenas 48 horas después del impresionante desfile de nuestro pueblo el 1 de Mayo, cuando en las cubanas y cubanos se entremezclan la indignación por la liberación en Estados Unidos del más infame y contumaz terrorista del hemisferio, la alegría por los avances en la recuperación del compañero Fidel y por haber sido Cuba el país de mayor crecimiento económico en la región en el año 2006.

Cuba es ya lo que algunos estudiosos califican como un país-universidad, donde hay ya más de 700 mil graduados universitarios, otros 500 mil estudiantes cursando la enseñanza superior y donde es posible estudiar una carrera universitaria en cualquier municipio del país.

No somos ya los solitarios defensores de una trinchera acosada, sino los activos participantes en una Alternativa Bolivariana para las Américas que crece y alborea con bella intensidad.

Este es un Encuentro donde se reúnen movimientos sociales que exhiben experiencias de luchas, de adversidades y de victorias. Son los movimientos que en Seattle hicieron fracasar la reunión de la OMC, los que participaron en todas las ediciones del Foro Social Mundial, los que en Cancún contribuyeron a otro fracaso de la OMC, los que en Quito soportaron los gases lacrimógenos, los que en Miami enfrentaron la hostilidad del aparato policiaco montado por el gobierno de Estados Unidos, los que en Mar del Plata repudiaron la presencia de Bush y apoyaron al presidente Chávez. Aquí están los que contribuyeron decisivamente a hacer fracasar el ALCA y los que luchan contra los Tratados de Libre Comercio, contra la mercantilización de la sociedad, de la vida, contra la depredación del medio ambiente, contra el explotador pago de la deuda externa, los que quieren la integración solidaria de los pueblos para acercar el mundo mejor.

Tenemos mucho que hacer. La batalla contra el ALCA ha sido un escalón de buen aprendizaje, pero muchos otros escalones aparecen ante nosotros. No se trata sólo de derrotar el ALCA y su sucedáneo los Tratados de Libre Comercio. No se trata sólo de oponerse y derrotar al neoliberalismo. Se trata de conquistar para nuestros pueblos la justicia social, el derecho al desarrollo y darle rostro identificable al mundo mejor anhelado.

Ese mundo mejor hay que construirlo con ideas propias, porque no saldrá él, de la imitación de Estados Unidos ni de Europa.

Simón Rodríguez, el maestro de Bolívar lo expresó con precisión al decir: “Inventamos o erramos”, para enfatizar la necesidad de no copiar, sino crear.

José Martí lo expresó con diferentes palabras y similar contenido: “Injértese en nuestras repúblicas el mundo, pero el tronco ha de ser el de nuestras repúblicas”.

También Martí expresó con bellas palabras la necesidad de marchar unidos en la creación del mundo mejor: “Es la hora del recuento y de la marcha unida y hemos de andar en cuadro apretado, como la plata en las raíces de los Andes”.

En esa marcha unida por la vida, la belleza y la justicia estamos las cubanas y cubanos junto a ustedes, entregándoles -con la modestia que la lucha nos ha enseñado- la experiencia de 47 años de resistencia y construcción de un mundo mejor siempre perfectible, el del socialismo nacido no del calco y la copia, sino de la creación heroica.

2

Evolución actual de la Unión Económica y Monetaria Europea

Jourdy Victoria James
Investigadora del CIEM

Esbozo sobre el devenir del Euro.

La Unión Económica y Monetaria (UEM) viene gestándose desde el propio surgimiento de la Unión Europea (UE), no obstante resulta lógico destacar aquellos pasos previos, más importantes, que se dieron en torno a su configuración.

A la vista salta, **el Informe Werner (1971)** que establecía un plan de unión monetaria, el cual debía ejecutarse en 10 años. A través de este plan se pretendía la unificación de todas las políticas económicas de los países europeos y la creación de una institución monetaria, la cual finalizaría en 1980 con la creación de la Unión Económica y Monetaria y la adopción de una moneda común.

Sin embargo, la crisis del Sistema Bretton Woods, declarada por la administración norteamericana, debido a la inconvertibilidad del dólar en oro en 1971, impidió que dicho plan fuera cumplido. Evidentemente, esta crisis afectó las bases de funcionamiento del sistema monetario internacional e incidió fuertemente sobre las economías europeas. Estas últimas fueron incapaces de enfrentar los desequilibrios mundiales como resultado de sus diferentes niveles de desarrollo económico.

La inestabilidad monetaria internacional en aquel tiempo era tan grande, que los países comunitarios de ese momento decidieron disminuir la diferencia de oscilación entre sus monedas a 2,25% como máximo. Este sistema monetario se le llamó “**la serpiente**” y se vio reforzado con la creación de la unidad de cuenta europea (ECU) en 1975, la cual actuaba como referencia al margen de fluctuación entre las monedas.

De todas formas como el balance monetario era muy difícil de lograr se establece **el Sistema Monetario Europeo (SME) en 1979**. Dicho esquema estuvo conformado por el ECU (unidad de cuenta europea, escrito por sus siglas en inglés), mecanismo de créditos y transferencias y de cambio e intervención.

El ECU no pudo utilizarse en las transacciones cotidianas, ya que se concibió como una unidad de cuenta y sólo se acuñó para uso protocolar. Más aún, las monedas de los miembros de la UE que no pertenecían al mecanismo de tipos de cambio e intervención, como el Reino Unido e Italia (ambos abandonaron el mecanismo en 1992), continuaron siendo partes integrantes del ECU.

También el ECU tuvo un uso relativamente extendido en el sector privado, los mercados de capital y en las actividades bancarias, en especial representaba el 10% de los bonos que se emitían en Europa. Contrariamente, en el comercio, el turismo y en los balances de las entidades su desarrollo fue más

lento. Aproximadamente, el 7% del comercio total en el mercado europeo, excluyendo al dólar, se realizaba en ECU, aunque todo el intercambio se valoraba en esta unidad (García V, F. 1998).

Sin embargo, las potencialidades del ECU dependían de su éxito en los mercados financieros, porque la utilización comercial de una moneda depende en gran medida de la disponibilidad de una amplia gama de productos financieros suficientemente líquidos que faciliten el manejo de los recursos de las empresas y los agentes económicos en general.

El SME constituyó un paso de avance en la búsqueda de estabilidad monetaria en Europa y su saldo fue muy significativo. La aproximación de las tasas de inflación y la utilización de los tipos de interés como un mecanismo para la regulación de los tipos de cambio ayudaron a reducir los movimientos a corto plazo de éstos entre las monedas de los países de la UE. En consecuencia, entre 1979 y 1985 estos movimientos fueron dos veces inferiores a los de 1975 -1979, lo mismo ocurrió de 1986 a 1989. Estos avances se convirtieron en determinantes para el logro de la UEM.

El SME constituyó unos de los logros más sobresalientes del proceso de integración europea, en el sentido de que atenuó los efectos negativos del desorden monetario internacional imperante y coadyuvó a una mayor concertación de políticas monetarias. Sin embargo, los desequilibrios existentes entre los países comunitarios no se eliminaron y este SME se ha visto sometido a varios realineamientos cambiarios desde su origen.

Otro antecedente decisivo en la conformación de la moneda única europea fue **el Informe Delors de 1989**, cuyo núcleo estaba en lograr la UEM en tres etapas:

- Primera etapa (1990-1994): se establecía la coordinación de las políticas económicas comunitarias, así como la incorporación de todas las monedas al SME.
- Segunda etapa (1994-1997): se crearía el Instituto Monetario Europeo (para la coordinación de las políticas monetarias entre los países) y el Sistema Europeo de Bancos centrales para el logro de la estabilidad de precios.
- Tercera etapa (1997): entraría en funcionamiento la Unión Económica y Monetaria, se fijarían los tipos de cambios irrevocables, surgiría el Banco Central Europeo, las reservas serían comunes y funcionaría el euro como moneda común.

Unido a estas etapas **el Tratado de Maastricht de 1992** estableció los criterios de convergencia económica que debían cumplimentar los países para pasar a formar parte de la Unión Económica y Monetaria europea, estos son como siguen:

Estabilidad de los precios: la tasa de inflación media, medida por el índice de precios al consumidor, no debe exceder en 1,5% al promedio logrado en el año anterior por los tres Estados con mejores resultados.

Estabilidad de los tipos de interés: Durante el año anterior al examen, el tipo medio de interés nominal en el largo plazo no excederá en más de un 2%, como máximo, al promedio de los tres Estados miembros con menores índices.

Estabilidad de los tipos de cambio: Durante los dos años anteriores al examen, la moneda habrá observado, sin tensiones graves, los márgenes normales de fluctuación dispuestos por el mecanismo de

cambio del SME. En particular no habrá sufrido devaluación alguna por iniciativa propia, del tipo de cambio frente al de ningún otro estado miembro.

Estabilidad de las finanzas públicas: El déficit fiscal no debe exceder el 3% del PIB y la deuda pública no debe exceder el 60% del PIB.

En la práctica, al cierre de 1997 sólo tres países de la UE cumplían los criterios de convergencia económica, a saber: Finlandia, Luxemburgo y Reino Unido. Este último, junto a Suecia, están actualmente fuera del SME.

A pesar del establecimiento de todas las anteriores premisas para el exitoso progreso de la UEM en el tiempo y forma planificados, fue muy difícil el tránsito hacia dicho objetivo. La UE tuvo que enfrentar un conjunto de obstáculos, que se fueron presentando en este trayecto, los cuales trajeron como consecuencia cambios en los plazos y nuevos procedimientos frente a los grandes dilemas que se presentaron.

No todos los países presentaban condiciones económicas favorables para pasar a la UEM. Desde el inicio de la Comunidad Europea el desarrollo desigual ha estado presente, por ejemplo, existían (y existen) zonas como el sur de Italia y los demás departamentos franceses de ultramar, donde el grado de desarrollo es claramente inferior al del resto. Con la entrada de Grecia, España y Portugal, la brecha que separaba a los diferentes países se amplió.

A pesar de que se han fomentado mecanismos compensatorios para atenuar las diferencias regionales, como los fondos estructurales (Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Fondo para la Cohesión Económica, Fondo Social Europeo), el problema de las regiones atrasadas y también de las diferencias entre los países continúa y parece mantenerse y agudizarse en los próximos años.

No obstante a estas dificultades estructurales, el euro comenzó a funcionar en 1999. A partir de este año, se establecieron los tipos de cambio irrevocables entre las monedas que participaban en la zona del euro. Asimismo, comenzó a funcionar el Banco Central Europeo, el cual se hizo cargo de la política monetaria. El objetivo de esta política es controlar la inflación, la cual no debe exceder el 2% y esto lo realiza a través de los tipos de interés y la oferta monetaria.

En particular entre 1999 y el 2001, el euro funcionó como dinero electrónico y para las transferencias entre los bancos de los países participantes, también las cuentas bancarias y las tarjetas de crédito comienzan a ser medidas en euros.

Evaluación de las potencialidades de euro como moneda internacional

1) Aumento del comercio comunitario.

Al respecto, entre los países de la zona del euro, las exportaciones se han hecho más viables y competitivas debido a la mayor transparencia de los precios (fijados en euros, y sin necesidad de cálculos de cambio).

2) Incremento de la participación del euro como moneda de facturación del comercio mundial.

De hecho, el euro es la moneda principal de comercio para los países de la UE de 25 miembros y para los países candidatos a la Unión. Incluso la parte del euro en la facturación comercial se ha incrementado en más de un 27% desde la creación de la UEM en 1999 hasta el 2004; mientras la facturación en dólar, para dichos países se ha reducido.

**Participación del euro y el dólar en el comercio mundial
(en %)**

	1992	1999	2004
Facturación en dolares de las exportaciones mundiales extra UEM	55,7	55,4	49,1
Facturación en euros de las exportaciones mundiales extra UEM	18,8	20,8	27,7

Fuente: (Kamps, 2006)

3) Mayor participación del euro en las reservas internacionales.

Con el lanzamiento del euro, el sistema monetario internacional (SMI) se ha transformado de un régimen (aunque, mayoritariamente denominado en dólares de Estados Unidos) de siete u ocho monedas de reservas en otro con predominio de dos o tres monedas de reserva: el dólar, el euro, y el yen.

En el 2005, las reservas monetarias mundiales ascendían a 4,25 millones de millones de dólares, en solo cinco años se han duplicado. Este crecimiento ha estado apoyado por el abultado déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos y por la acelerada acumulación monetaria por parte de los mercados emergentes y países subdesarrollados; en particular las reservas internacionales de estos países se han triplicado desde 1998 (Papaioannou, Portes y Siourounis, 2006).

Los países subdesarrollados han incrementado sus reservas internacionales gracias a los mayores excedentes comerciales. Las economías emergentes han incrementado activos internacionales para protegerse ante las posibles crisis financieras y para intervenir en los mercados financieros ante la apreciación del tipo de cambio de sus monedas. Asimismo, el incremento de los precios del petróleo y de algunos productos básicos a nivel mundial han posibilitado un crecimiento de las reservas internacionales en países como Rusia, México y otros del Medio Oriente. Todo este proceso de expansión de las reservas mundiales le permite a los bancos centrales de los países mayor diversificación de sus divisas y activos monetarios, lo que ha repercutido y repercutirá en la mayor ascendencia del euro en las reservas.

En particular, los países subdesarrollados han incrementado la participación del euro en sus reservas internacionales oficiales. Si en 1999, cuando comenzó la UEM, el 68,2% de las reservas de estos países eran en dólares, en el 2004 el porcentaje era de 59,9%. En cambio, la participación del euro pasó de 19,9% a 29,2% en el mismo período comparativo (FMI, 2005a).

En estudios realizados por Papaioannou, Portes y Siourounis, en el 2006, se pronosticó que el euro será una moneda de amplio uso, en un corto período de tiempo, en algunos países emergentes. Se conoce que la zona del euro es el principal socio comercial de muchos países emergentes tales como Brasil, la India y Rusia. Y los bancos centrales tienden a mantener parte de sus reservas en las divisas de sus principales socios comerciales. En este sentido, Rusia ha observado un crecimiento del 25% del comercio en euros, Brasil de un 15% e India y China de un 10% cada uno (Papaioannou, Portes y Siourounis, 2006).

A nivel mundial se ha observado una reducción de las reservas internacionales en dólares de los países emergentes. Se ha pasado de un 68% en 1996 a un 60% en el 2005, mientras que el euro ha ganado posiciones hasta alcanzar un 29% en el 2005.

En Rusia, según cálculos realizados, la importancia del euro como moneda de reserva creció en 45% entre 1999 y el 2003, alcanzando 20% de las reservas internacionales en 2003 en ese país (Dierckxsens, 2005).

Si, anteriormente, el 70% de las reservas en moneda extranjera de Rusia eran en dólares, actualmente, el 50% están en dólares, el 40% en euros y un 10% en libras esterlinas (BCR, 2006). A nivel mundial Rusia ocupa el cuarto lugar en materia de acumulación de reservas (después de Japón, China y Taiwán)

China ha diversificado las reservas de su banco central en euros; mientras que los bonos del tesoro de Brasil se venden en euros.

De la misma manera, Venezuela, en el 2005, transfirió 20.000 millones (es decir 2/3 de ellas) de las reservas internacionales que mantenía en bonos del Tesoro estadounidense a bancos en Europa. Alrededor de 12.000 millones de ellos fueron depositados en el Banco Internacional de Pagos de Basilea en Suiza. (Weblog, 2005)

En efecto, los países europeos no incluidos en la zona del euro también han comenzado a utilizarlo como moneda de reserva en estrecha relación con el incremento de los flujos comerciales mutuos, lo que ha significado un incentivo para que los bancos centrales de estas naciones aumenten sus reservas en esta moneda. De todas maneras en estimaciones realizadas por Chinn y Frankel en el 2005, se sugería que se necesitarán al menos 25 años para que el euro remplace al dólar como moneda de reserva, a menos que se produzca un deterioro sustantivo en la estabilidad de la moneda norteamericana.

4) *Aumento del uso del euro como moneda de anclaje o como parte de una cesta monetaria*

En el 2004, alrededor de 50 países y territorios en el mundo empleaban el euro, de manera única o como parte de una cesta de monedas, para fijar su política cambiaria (Campa, 2005). Sobre todo los nuevos miembros de Europa Central y Oriental y las regiones vecinas de la Unión han anclado su moneda al euro. También, otros países que están fuera de la zona de influencia europea, como Rusia, Libia y China lo utilizan dentro de su cesta monetaria.

En el 2005, el Banco Central de Rusia oficializó al euro como moneda de referencia para la cotización del rublo. El banco ruso ha establecido la utilización de una cesta de divisas, en la cual el dólar y euro tendrán un peso de 13% y 87%, respectivamente (Bonet, 2005).

5) Auge de la emisión de títulos de deuda denominada en euros

El euro ofrece a los países no europeos la posibilidad no sólo de aumentar el comercio y las reservas sino de diversificar la estructura y el servicio de la deuda. La mayoría de los países subdesarrollados tienen un acceso limitado a los mercados internacionales de capitales, lo que les impide multiplicar sus pasivos. La nueva divisa europea significaría un atractivo adicional a estos países de que puedan emitir su deuda exterior en otra moneda y, por lo tanto, diversificar los riesgos.

De facto, el auge de la emisión de títulos de deuda denominada en euros constituye la transformación más importante suscitada con la introducción de la nueva divisa europea. Los principales emisores de títulos de deuda en euro fuera de la zona monetaria son las grandes empresas transnacionales (incluyendo las agencias federales, compañías industriales y bancos norteamericanos), las cuales cuentan con un 87% del mercado, los gobiernos fuera del área (7%) y las instituciones financieras internacionales (6%) (BCE 2002c).

En un estudio elaborado por Pringle y Carver, en el 2005, de 45 bancos considerados se observó que 39 de ellos han aumentado la exposición en euros, 15 la han incrementado en dólares y 29 han reducido su exposición en la moneda estadounidense.

El euro superó al dólar como la moneda más importante de emisión de bonos y pagarés internacionales. Las emisiones en euros han aumentado más en comparación con las otras monedas. A fines de septiembre del 2006 abarcaban casi el 50% del total de bonos y pagarés mundiales. En particular, en Europa Central y los Estados Bálticos, el 83% de los bonos internacionales a finales del 2005, como promedio, eran denominados en euros, mientras que en América Latina y Asia la proporción de estos continúa muy reducida (Bertuch-Samuels y Ramlogan, 2007).

No obstante, los bancos europeos han tenido una participación creciente en los préstamos en euros en las naciones emergentes asiáticas y latinoamericanas. En efecto, la expansión del crédito bancario europeo durante los años noventa, en América Latina trajo como consecuencia la aparición de una estructura de endeudamiento bancario en la que prevalecen las instituciones de la zona del euro. Para inicios de la presente década, en Argentina, México, Brasil, Venezuela, Chile, los bancos de la zona del euro eran responsables de cerca del 40% del total de la deuda bancaria y, aproximadamente el 51% de los préstamos recibidos en la región latinoamericana eran procedentes de instituciones del área del euro, mientras que los bancos norteamericanos sólo participaban en un 20% (BIS, 2001).

Entre los 25 mayores bancos transnacionales, según activos consolidados hasta junio del 2004, el Banco Santander Central Hispano y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, de España, se sitúan en el los dos primeros lugares respectivamente. Estos bancos centralizan el 48,3% de los activos consolidados y han desplazado al resto de los bancos transnacionales presentes en la región, en un período de tiempo breve, entre ellos al famoso City Bank de Estados Unidos (CEPAL, 2005).

En particular, en el 2005, en América Latina el 80% de las emisiones estaban nominadas en dólares, el 10% en euros, el 1% en yenes y el 9% en reales, pesos colombianos, pesos mexicanos, soles y francos suizos (CEPAL, 2006).

Comportamiento del tipo de cambio del euro

En enero de 1999, el euro nace a una tasa de 1,18 dólares por un euro. Además, el tipo de cambio del euro se estableció a través del ECU, sobre la base de la paridad un euro es igual a un ECU. Esta igualdad representaba de hecho un valor para la moneda europea no acorde con el conjunto de las economías, si se conoce que la composición del ECU no sufrió variaciones desde 1993.

En otras palabras, el euro nace sobrevaluado con relación al dólar, sin embargo, para finales del 2001 se cotizaba a 0,887 dólares, es decir la tasa de cambio del euro cayó aceleradamente frente al dólar (Finanzas, 2002).

En este desplome de la divisa europea frente al dólar incidieron factores tales como los altos tipos de interés en Estados Unidos hasta mediados del 2001, que hicieron que la zona americana se convirtiera más favorable para los negocios que la Unión Europea. Además, el débil crecimiento de la zona del euro, y la no convergencia real de las economías europeas contribuyeron a la baja cotización del euro.

En el período comprendido entre octubre de 2000 hasta finales de 2004, el dólar se depreció agudamente frente al euro. Durante el período anteriormente mencionado, la moneda europea se valorizó en un 65%, al pasar de 0,82 dólares a 1,36 dólares. Otras estimaciones tales como la de la revista conservadora, *The Economist*, auguró que el euro llegaría a los 1,70 dólares en el 2005 (Dierckxsens, 2005).

No obstante, en el 2005, el euro acumuló una caída anual de 12,9% frente al dólar. En septiembre del 2006, la cotización del euro se ubicó en 1,25 dólares aproximadamente, a tono con la tendencia alcista seguida por la tasa de interés del Banco Central Europeo (Nacional, 2006).

La revaluación temporal del euro es un reflejo de las crecientes dificultades por las que atravesaba la economía estadounidense, más exactamente la inestabilidad reinante en Wall Street; y no de factores asociados a un mejor comportamiento de los indicadores económicos fundamentales de la Unión Europea.

En el 2005, la depreciación del euro estuvo asociada al diferencial de tasas de interés entre Estados Unidos y Europa. El Banco europeo solo subió los tipos de interés en dos ocasiones, en diciembre del 2005 y en marzo del 2006, mientras la Reserva Federal lo aumentó 15 veces desde junio de 2004¹.

En el 2005 este diferencial fue la causa fundamental del 14% de depreciación del euro frente al dólar y, de la incontrolable situación de los grandes déficits fiscal y en cuenta corriente de la economía norteamericana. Este diferencial hizo más atractivos los activos denominados en dólares y desvió en 2005 el dinero desde la zona euro hacia EEUU, tendencia que se revirtió en el 2006 (Nacional, 2006).

¹ La tasa de interés del BCE se mantiene, actualmente, en 4% (septiembre del 2007) y la de los Estados Unidos en el 5,25% (Clarín, 2007 y La Razón, 2007)

La apreciación del euro en el 2006 provocó un mayor incremento de las reservas mundiales en euros.

Sin embargo, un euro tan apreciado como el que ha precedido la primera mitad del 2007, ha generado efectos muy negativos para la economía europea en su conjunto. El euro ha permitido cierta estabilidad macroeconómica relativa al interior de Europa, pero aún no genera crecimiento económico sostenido.

La apreciación del euro encarece las exportaciones europeas. Contrariamente, al hacer más baratas las mercancías exteriores incentiva la sustitución de la producción nacional (europea en este caso) por la extranjera. Eso debilita la producción industrial y termina por destruir el empleo y la actividad económica en general.

En la práctica, la industria exportadora europea ha salido perjudicada de las pérdidas del dólar contra el euro en sectores tan relevantes como automóviles, productos químicos y determinados servicios. Los grandes exportadores europeos han tenido que trasladar sus industrias a los nuevos miembros de Europa Central y Oriental en busca de abaratar sus costos y poder competir.

El sector servicios y en concreto el turismo procedente del exterior de la zona euro se resienten de forma singular. Algunos países se ven pues, especialmente afectados. El caso español es paradigmático en este sentido. Un estudio reciente del Banco de España mostró que la apreciación del euro en 2002 y 2003 restó un punto al crecimiento del PIB español. La apreciación del euro viene suponiendo un encarecimiento continuado de las exportaciones españolas, lo que está agravando el déficit comercial exterior.

En síntesis, ninguna de las perspectivas teóricas existentes ofrece una comprensión completa y satisfactoria de la tendencia básica seguida por el euro desde su surgimiento. Los capitales especulativos buscan la mayor rentabilidad y abandonan los Estados Unidos para colocarse en Europa, haciendo así mecánicamente subir el euro y bajar el dólar. Los centros financieros de la zona del euro, casi no tienen autonomía, por tanto siguen las evoluciones de la bolsa de Nueva York. Incluso, el poderoso mercado de Londres, donde son cotizadas las materias primas, depende de Wall Street y de la política estadounidense.

En efecto, existe una crisis del dólar norteamericano que ha repercutido de manera favorable en la cotización del euro. Un síntoma de esta crisis de la moneda norteamericana se encuentra, también, en la subida del curso del oro, convertido de nuevo en valor refugio.

Exacerbación de la rivalidad monetaria internacional

La aparición del euro ha representado el más grande reto, hasta hoy día, a la supremacía adquirida por el dólar después de la II Guerra Mundial, en el contexto del sistema monetario internacional. Estados Unidos al ser el país más endeudado a nivel mundial; necesita del ahorro mundial para sufragar sus déficit gemelos (déficit fiscal y comercial). Esta dependencia de la economía norteamericana del resto del mundo convierte al euro en el mayor rival de su prosperidad y en la amenaza principal a su poderío político y militar.

La apreciación del euro frente al dólar, se produce unido a la decisión tomada por algunos de facturar el petróleo en euros. En el Medio Oriente se destacan naciones como Irak e Irán. También, Corea del Norte ha dejado de recurrir al dólar en su comercio exterior por razones políticas.

Estados Unidos invadió Irak, para frenar la transición intensiva del uso del dólar a favor del euro y, evitar así un mayor desplome del dólar. Si se conoce que Irak tiene las segundas reservas mundiales probadas de petróleo, por detrás de Arabia Saudita, y superiores a las de Kuwait, Irán, Venezuela, Rusia, México y Estados Unidos; entonces el control sobre la producción petrolera de esta nación, era de especial significación para el imperio.

A simple vista, la guerra en Irak fue una maniobra de Estados Unidos para impedir que el euro fuera utilizado como moneda de referencia en las transacciones de petróleo realizadas por los países de la OPEP. La intervención militar permitiría a Estados Unidos controlar el petróleo irakí y arruinar cualquier regulación en euros de los precios en la OPEP. En concreto, la guerra tenía un trasfondo económico, la disputa por la moneda internacional para la cotización del petróleo. Y, en efecto, en abril de 2003, apenas las tropas de norteamericanas ocuparon Bagdad se informó que las ventas de petróleo iraquí volvían a tasarse en dólares.

Más aún, el hecho, de que algunos países europeos tuvieran intereses económicos en Irak, arreció la ofensiva norteamericana sobre Irak. Por ejemplo, Francia tiene proyectos de negociación con Irak para explotar su petróleo. En este sentido, la guerra contra Irak constituye un conflicto de Estados Unidos contra Europa, Japón y otros de sus enemigos potenciales.

Otros posibles conflictos

Por su parte, Irán cambió el 35% de sus reservas de dólares a euros y Arabia Saudita, según el Financial Times, convirtió en euros 100.000 millones de dólares de los 700.000 que tiene en EEUU (Zamora, 2005). En particular, Irán creó una bolsa internacional de petróleos en el pasado 2006, esta es una de las razones por la que los Estados Unidos pretenden derrocar al gobierno iraní y de esta manera impedir que el petróleo iraní se pague en euros.

La creación de la bolsa petrolera iraní elimina el privilegio del dólar en el mercado del crudo. Con la bolsa petrolera iraní los consumidores de petróleo optarán entre pagar 60 dólares por barril en Nueva York o Londres ó 47 euros en la bolsa de Irán. Evidentemente, todo ello reduce el volumen de negocio de las dos bolsas occidentales basadas en el dólar (NYMEX e IPE, respectivamente)².

Además, se conoce que el gobierno iraní ha estrechado sus lazos económicos con varios países emergentes a nivel internacional. Por ejemplo, la India se comprometió a comprar gas iraní en los próximos 30 años. También, China comprará el 13% de sus importaciones de petróleo y gas, un porcentaje que aumentará notablemente en los próximos años.

Rusia vende el 50% del petróleo y el gas en euros, y está negociando que el comercio bilateral con la UE se realice en euros (Dierckxsens, 2005).

² Para la conversión de dólares a euros se utilizó la tasa de 1,2599 del 6 de octubre 2006, Internet (<http://es.finance.yahoo.com/q?s=EURUSD=X>) NYMEX siglas de la bolsa de futuro de petróleo New York Mercantile Exchange en Estados Unidos e, IPE siglas de la bolsa International Petroleum Exchange en Londres

Por otra parte, en algunos países europeos, donde el euro es la moneda de uso, los Estados Unidos mantienen bases militares al parecer para limitar la capacidad de acción del euro. Por ejemplo, en Croacia, Bosnia y Kosovo, donde el euro es la moneda vigente, los Estados Unidos han establecido una presencia militar permanente en la región (base militar de Bondsteel, en Kosovo).

Perspectivas

Desde el punto de vista financiero existe una gran incertidumbre a nivel internacional con respecto a la credibilidad monetaria del dólar. Desde 1971, fecha en que fue declarada la inconvertibilidad del dólar, el valor de la moneda americana está en función de la confianza que le confieren los agentes internacionales y no del comportamiento real de la economía de Estados Unidos.

Además, desde que Estados Unidos está estancado con la guerra en Irak, el índice que mide la cantidad de dinero en circulación, el M3, no se publica por las autoridades norteamericanas, específicamente desde el primer trimestre del 2006.

Detrás del no anuncio de M3 subyace la estrategia de esconder el gran robo de EE.UU. Pues, la única manera que tiene el gobierno norteamericano de pagar la deuda acumulada por el derroche financiero-militar de la guerra contra Irak es través de la impresión de más dólares. Esto último, podría dar lugar a un desastre monetario como lo fue el de 1929 y la pérdida de la condición de divisa mundial del dólar.

“En entrevista concedida al semanario alemán *Der Spiegel*, el premio Nóbel de Economía Joseph Stiglitz estima el monto verdadero del esfuerzo de guerra estadounidense en Irak entre uno y dos trillones de dólares en los últimos cuatro años, o sea entre dos y cuatro veces más que las cifras oficiales. La parte oculta del presupuesto de guerra representa por tanto entre 500 000 millones y 1,5 millones de millones de dólares. Esa suma, de ser incluida en las cuentas, vendría a agregarse al déficit público estadounidense, que sobrepasa ya los 400 000 millones anuales. Esa deuda se paga mediante la fabricación de dólares sin valor real. En una economía de mercado, ese uso de la imprenta de dólares debe dar lugar a una depreciación proporcional de la moneda”.

Al parecer el sistema monetario financiero internacional estará caracterizado por la crisis del dólar y su feroz depreciación. Se asistirá hacia una diversificación de las reservas monetarias de los países; en este sentido se buscará refugio en el oro, el euro, y otras monedas asiáticas fuertes.

Ante esta inestable situación con relación a la divisa norteamericana, no sólo ha existido el refugio en el euro y el oro sino que han surgido iniciativas regionales.

Nuevas iniciativas monetarias regionales:

- Desde marzo del 2006, el Banco Asiático de Desarrollo³ está centrado en la creación de moneda regional alternativa al dólar, ante la posibilidad de un colapso de la divisa

³ El Banco Asiático de Desarrollo (Asian Development Bank – ADB) fue creado gracias a la concertación de 64 Estados. A pesar de su denominación, entre sus miembros no hay sólo Estados de Asia y del Pacífico sino también de Oceanía,

norteamericana. Se trata del ACU, un conjunto de divisas basado en el principio que dio lugar al surgimiento del ECU europeo.

- Los países del Golfo, en particular seis de ellos, han fundado su propio banco regional, el Consejo de Cooperación del Golfo (Gulf Cooperation Council – GCC); su objetivo es establecer una moneda única, siguiendo el modelo europeo. En dichos países se observa una merma en sus reservas petrolíferas y, entre sus prioridades ya no sólo está el hecho de reinvertir sus petrodólares en el desarrollo e innovación de sus infraestructuras petroleras sino que estos países prefieren reinvertir en otras naciones. Sin embargo, la reconversión de las grandes cantidades de petrodólares en otras monedas tendría resultados desfavorables para el dólar y la economía norteamericana.
- En América Latina se está conformando una nueva entidad financiera, propiciada por los gobiernos de Venezuela y Argentina, el **Banco del Sur**. Esta nueva institución tendrá como objetivo fundamental la verdadera integración latinoamericana y, constituye una perspectiva financiera defensora de los intereses de los pueblos de la región, contrapuesta a las actividades del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). En esta iniciativa participa, también, Bolivia, mientras que Brasil y Paraguay son observadores y Ecuador pretende unirse en junio del 2007.

Todo parece indicar que, de constituirse el Banco del Sur, América Latina disfrutará de soberanía monetaria y de recursos en función del desarrollo social de sus sociedades, sin condicionalidad alguna. Esta nueva institución regional será la base de la verdadera integración de los pueblos de la región. En esta iniciativa participan Argentina, Venezuela y Bolivia, mientras que Brasil y Paraguay son observadores y Ecuador pretende unirse durante el 2007.

Se conoce que el FMI presenta, en la actualidad, problemas financieros a corto plazo, con un déficit de 105 millones de dólares superior a la previsión de este año fiscal, algo que no ocurría desde 1985 cuando se declaró una moratoria en el pago de las deudas por parte de varios países. La razón ahora es muy distinta y se debe a los pagos que han realizado algunos países miembros con el objetivo de reducir sus deudas y para la cual han utilizado parte de sus reservas internacionales (Martínez, 2007).

Esta situación no es nueva pues comenzó durante la crisis asiática de finales de la década del noventa, cuando los países afectados decidieron cumplir con sus obligaciones crediticias a cambio de un menor control del FMI.

Brasil, Argentina y Uruguay han efectuado pagos adelantados por más de 25 000 millones de dólares (para evitarse los enormes intereses y condicionalidades de dicha institución). También, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela han obtenido líneas de crédito pero no las han utilizado. Se calcula que solo las reservas de Venezuela, Argentina y Brasil, en conjunto, alcanzan la suma de 100 000 millones de dólares (Martínez, 2007).

La emergencia de China como un gigante económico mundial cuestiona la viabilidad de un sistema monetario internacional en el cual el dólar sea la moneda centro del mismo. De aquí se derivan las grandes disputas entre el gobierno de los Estados Unidos y la nación asiática. En efecto, los Estados

América del Norte y Europa (como Francia, Bélgica y Suiza). Japón y Estados Unidos, con un 15% cada uno, controlan este banco, lo cual hace aún más significativo el aviso de tormenta monetaria del ADB (Voltaire, 2006).

Unidos piden, insistentemente, a las autoridades chinas que revalúen el yuan. Sin embargo, para los chinos, parece que lo principal es encontrar otro sistema de referencia monetaria que no se base solamente en el dólar norteamericano- ha dejado de ser el estabilizador del sistema- sino en un centro monetario más diversificado.

En la práctica, todas las presiones norteamericanas hacia la apreciación del yuan pudieran ser fallidas si China – mayor poseedor de bonos del tesoro y valores del gobierno norteamericano- decidiera abstenerse de comprar valores nominados en dólares debido a que se produciría una estrepitosa caída de la moneda norteamericana y la posible ascendencia del euro en la economía mundial.

Bibliografía

- (Algañaraz, 2006). Julio Algañaraz, Irán venderá el crudo en euros, Clarín.com, Internet <http://www.clarin.com/diario/2006/05/07/elmundo/i-02301.htm>7/05/06
- (Anif, 2006). Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Las reservas internacionales y la devaluación del dólar, 28/09/06, Internet <http://www.anif.org/contenido/articulo.asp?chapter=14&article=2001>
- (BCE, 2002c): “Review of the international role of the euro” noviembre 2002. Internet.
- (BCR, 2006). Banco Central de Rusia, Comunicado del 8 de junio del 2006, Internet (wikipedia, Guerra de divisas).
- (Bertuch-Samuels y Ramlogan, 2007), Axel Bertuch-Samuels y Parmeshwar Ramlogan, “El euro: cada vez más global”, Eurotower, Fráncfort, Alemania. (*Washington*). Finanzas&Desarrollo, marzo de 2007, Internet (www.imf.org/external/pubs)
- BIS, 2001: Bank for International Settlements, Press Release; Basel, Julio 2001
- (Bonet, 2005): Pilar Bonet, “Rusia incorpora al euro como moneda de referencia y resta peso al dólar”, El País, 5/02/05.
- (Chinn, Frankel, 2005). Chinn, Menzie y Frankel, Jeffrey. “Will the euro eventually surpass the dollar as leading international reserve currency”, forthcoming in G7 Current Account Imbalances: sustainability and adjustment, Richard Clarida (ed), the University of Chicago Press, Chicago, ILL.
- (CEPAL, 2005) Estudio económico de América Latina y el Caribe 2004-2005, agosto 2005, Internet <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/>
- (CEPAL, 2006) Estudio económico de América Latina y el Caribe 2005-2006, julio 2006, Internet <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/>
- (Clarín, 2007) Con la intervención del Banco central, Europa tuvo un día de ganancias, 6/09/2007, Internet <http://www.ieco.clarin.com/notas/2007/09/06/01493692.html>
- (Dierckxsens, 2005) Wim Dierckxsens (Red Voltaire), ¿Cuál es la importancia para el mundo de la caída del billete verde? ¿Fin de la hegemonía del dólar?, 5/3/05.
- (kamps, 2006) Annette Kamps, the euro as invoicing currency in international trade 1, working paper series No 665 / august 2006.
- (La Razón, 2007) El BCE prepara la artillería para elevar hoy los tipos de interés pese a la crisis hipotecaria, 6 /09/2007. Internet http://www.larazon.es/noticias/noti_eco569.htm

- (Martínez, 2007) Mariana Martínez, Columnista, BBC Mundo, FMI: ¿con dificultades financieras?, 15 de enero, 2007.
- (Nacional, 2006). El euro sube tras publicación débiles cifras de empleo en EEUU, http://actualidad.terra.es/nacional/articulo/eeuu_euro_sube_publicacion_debiles_865051.htm, 5-05-2006.
- (Palomeque, 2007) Estela Palomeque. 02-04-2007 | 02:18 pm, La hegemonía financiera, El Banco del Sur quiere ser la competencia del Banco Interamericano de Desarrollo, Internet, Descifrado descifrado@descifrado.com.
- (Papaioannou, Portes y Siourounis, 2006).Elias Papaioannou, Richard Portes, Gregorios Siourounis, Optimal Currency Shares in Internacional Reserves: The impact of the Euro and the Prospect for the dollar, June 2006.
- (Pringle y Carver, 2005) Robert Pringle , Nick Carver, “Trends in Reserve management- Survey Results”, in Reserve Management Trends, Central Banking Publications, London United Kingdom.
- (Weblog, 2005) Mueven reservas internacionales de Venezuela a banco en Suiza, 8 de octubre 2005, Internet <http://www.venezolano.web.ve/archives/691-Mueven-reservas-internacionales-de-Venezuela-a-Bancos-en-Suiza.html>
- (Zamora, 2005). Augusto Zamora, UE-EEUU Una alianza de futuro incierto, La Insignia, España, 24/02/05, Internet http://www.lainsignia.org/2005/febrero/int_031.htm.

Otras publicaciones:

- Calentando los motores de la Tercera Guerra Mundial, **Michael Chossudovsky**, Revista Trimestral CovertAction, Otoño del 2002, http://www.thirdworldtraveler.com/War_Peace/US_War_Machine.html, 29/12/2002, Rebelión.
- Crisis general y militarización del imperio yanqui, 2003.
- El euro, el dólar y la guerra de Irak, Por Redacción Amanecer, www.revistaamanecer.com, 13 de marzo del 2003.-
- Juan Agulló, Donde diga Irak, ponga euros, Rebelión, 11/04/2003.
- War, Oil & Saddam's Hidden Billions, Wilson Lee Flores, The Philippine STAR 04/07/2003

3

Evolución del yen como moneda de reserva: un análisis comparativo.

Reynaldo Senra Hodelín
Investigador del CIEM

En los últimos 15 años se ha producido un incremento significativo de las reservas internacionales a escala global. Entre los factores que han propiciado este crecimiento están la magnitud alcanzada por el comercio y la inversión (ya sea directa o en cartera) en la economía mundial, así como el desarrollo alcanzado por las nuevas tecnologías, que ha incrementado la interconexión de los mercados y, por ende, la volatilidad de los capitales. Es de destacar que, durante este período, varias crisis financieras han golpeado economías y regiones enteras, lo cual ha generado en las autoridades monetarias una mayor conciencia de cuan pertinente es mantener un nivel de reservas adecuado. Algunas de estas crisis han sido el Efecto Tequila (1994), Rusia (1998) y la del sudeste asiático (1997).

El dólar es la principal nominación de la reserva, pero en los últimos años se manifiesta un cambio en la correlación de monedas al interior de las mismas y se abordará que ha sucedido con el yen durante el período (1999-2006) de un modo comparativo con respecto al resto de las monedas.

Posición del yen en las reservas internacionales

En marzo de 1999, el monto de las reservas internacionales ascendía a poco más de 1,24 millones de millones de dólares. Ya en diciembre de 2006 alcanzaba la cifra de 3,33 millones de millones de dólares (FMI a, 2007⁴); lo cual supone un crecimiento de 169%.

En 1999, la composición de las reservas internacionales era la siguiente: el 71,1% de las reservas estaban nominadas en dólares, el 18,1% en euros, el 2,7% en libras esterlinas, el 6% en yenes, sólo un 0,3% de las reservas estaba nominado en francos suizos y un 1,7% correspondía a otras monedas. En diciembre de 2006, el 64,7% de las reservas mundiales se hallaban nominadas en dólares, el 25,8% en euros, el 4,4% en libras esterlinas, el 3,2% en yenes, 0,2% en francos suizos y alrededor de 1,7% en el resto de las monedas⁵. Como se puede apreciar el dólar ha cedido espacio de un modo palpable y el yen en no muy significativas magnitudes, mientras que el euro ha avanzado

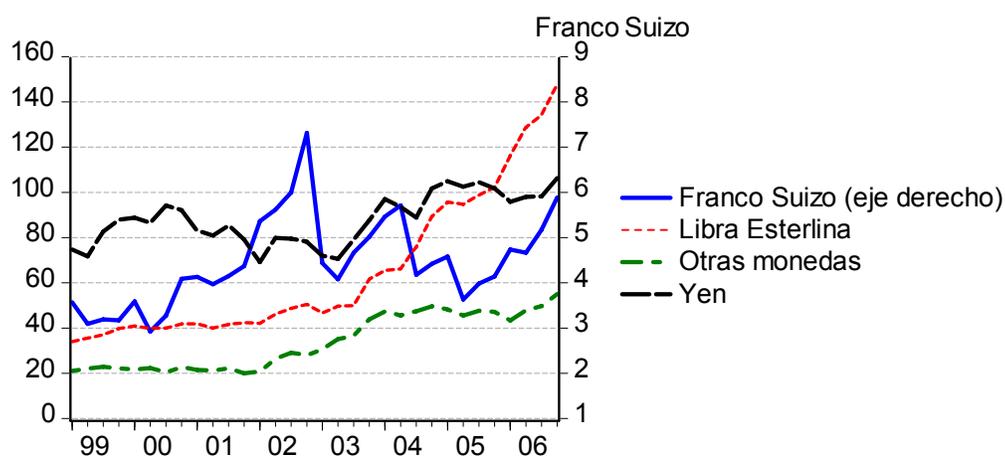
⁴ Es importante señalar que los datos referidos a la composición de las reservas internacionales fueron tomados de Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) y entre los países que proveen el desglose de sus reservas no se encuentran algunos de los principales acumuladores de las mismas. China, por ejemplo, el mayor acumulador de reservas con más de un millón de millones de dólares, no desglosa sus datos (BIS, 2006); por tanto los 3330 miles de millones no son las reservas totales, sino las que se encuentran desglosadas por monedas. Las reservas totales están estimadas en unos 5 millones de millones de dólares (DB, 2007). Algunos tipos de depósitos de la reserva, aunque pequeños, tampoco son incluidos por COFER.

⁵ Cálculos del autor sobre la base de FMI, 2007.

sólidamente. Por su parte, la proyección de la libra esterlina fue ligeramente positiva en términos relativos (FMI, 2007).

Tanto las reservas totales como las monedas mayoritarias (dólar y euro) han tenido un sostenido y prácticamente estable crecimiento, aunque el ritmo del euro es superior al del dólar y de ahí su ganancia de participación. En el Gráfico 1, donde se observan el resto de las monedas (las minoritarias), se aprecia, claramente, que el yen y el franco suizo han mostrado un comportamiento errático, aunque con una leve tendencia al alza. Por su parte, la libra esterlina y otras monedas han evidenciado una constante evolución positiva, en el caso de la moneda inglesa tuvo un matiz muy pronunciado a partir del año 2003. En virtud de la escasa participación de otras monedas y el franco suizo, en el transcurso de este trabajo se centrará en la libra esterlina, el euro y el dólar para evidenciar que ha sucedido con el yen.

Gráfico 1. Evolución de las monedas minoritarias al interior de las reservas internacionales (en miles de millones de dólares).



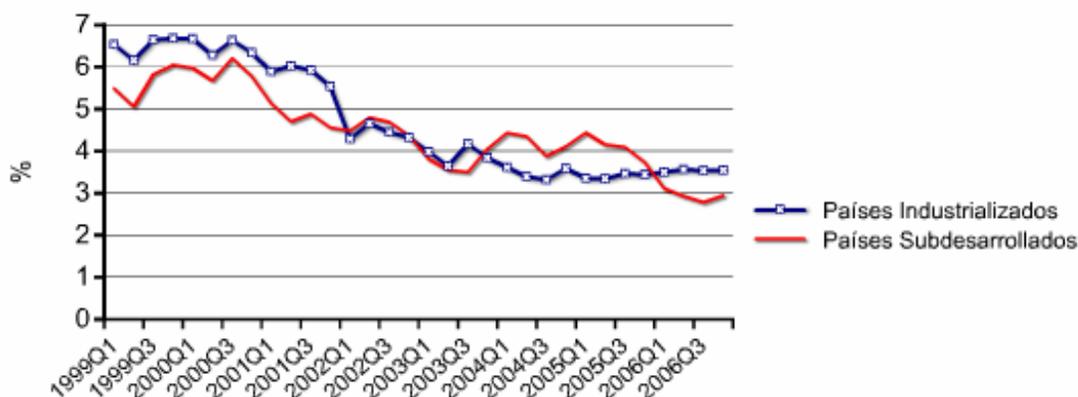
Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI a, 2007.

Además, vale destacar que las reservas nominadas en libras esterlinas fueron las de mayor crecimiento relativo (1999-2006) con un 334%, le siguieron las euro reservas con un 282%, las reservas en dólares ascendieron en un 144,6% y las nominadas en yenes japoneses sólo crecieron un 42,2% y es la moneda de menor avance relativo durante el período. Este bajo dinamismo en el incremento de las reservas mundiales nominadas en yenes, unido al muy superior de la libra esterlina, propició que esta última pasara de representar menos de la mitad de las reservas en yenes a inicios de 1999 a sobrepasar a la moneda asiática a fines de 2006, desplazándola del tercer puesto.

Es importante destacar que la evolución de las reservas nominadas en yenes evidenció un comportamiento similar, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados⁶ (ver Gráfico 2). Este hecho puede evidenciar que ambos grupos de naciones sostuvieron similar preferencia (aunque baja y decreciente) por mantener una parte de sus reservas en yenes. Este fenómeno constituye una diferencia sustancial del yen en comparación al resto de las monedas.

⁶ La clasificación entre desarrollados y subdesarrollados es según la que fijó el FMI en la composición de las reservas.

Gráfico 2. Reservas mundiales en yenes por tipo de países.
(1999-2006)



Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI a, 2007.

En este sentido es importante destacar que la pérdida de participación del dólar en las reservas internacionales (y el avance del euro) ha tenido a las autoridades del mundo subdesarrollado como las grandes fuerzas motrices. Mientras las reservas en dólares atesoradas por países industrializados casi no tuvieron variación en términos relativos, las acumuladas por los estados atrasados cayeron de más de 70% a menos de 60%. Además del euro, la libra también se vio favorecida por la pérdida de cuota del dólar.

Entre los determinantes de la importancia internacional de una divisa se encuentran, la magnitud de la economía del país (o bloque económico, en el caso del euro) que emite la moneda, la política económica seguida por sus autoridades y la eficiencia de los mercados financieros donde se comercian los instrumentos emitidos en esa moneda (Banco Central de Venezuela, 1999). No obstante, hay otros que se reflejarán en este trabajo.

El objetivo de este artículo es estudiar el comportamiento del yen, para lo cual es necesario analizar la evolución del resto de las monedas y los factores condicionantes. Este proceder puede proporcionar una visión más abarcadora de la realidad.

Factores condicionantes de la desfavorable evolución del yen.

El contexto geopolítico es uno de los factores que afecta la confianza en las monedas. En el modo que un país es percibido en el orden político y militar en la palestra internacional, así será la disposición de los gobiernos a emplear esa moneda como medio de atesoramiento (el caso que nos ocupa) y de transacción.

En el período, Japón transitó por una etapa de relativa calma en la esfera política. Durante el gobierno de Koizumi (2001-2006) se produjo un reforzamiento notable de la orientación neoliberal de la economía japonesa. Este hecho resultó ser muy positivo a los ojos de la mayoría de los organismos internacionales que rigen las tendencias de la economía y la política a escala global. Por ejemplo, en los documentos "Evaluación de las políticas comerciales", que periódicamente realiza la OMC, se

aprecian muy favorables criterios del organismo con respecto a la evolución japonesa. Realmente, la percepción de fortaleza de Japón es profunda y generalizada, a pesar de la crisis de más de 10 años por la que atravesó.

El período no pudo ser peor para los Estados Unidos. En 2000 asciende al poder un presidente mediante un fraude inusitado y gigantesco. La metodología de la estafa fue la típica de Centroamérica (personas impedidas de botar, pérdida de urnas y trueques de las mismas). Jamás un escándalo electoral había llegado tan lejos en cuanto a publicidad e impunidad. Luego vinieron los sucesos de 11 de septiembre de 2001 y posteriormente los fracasos en Afganistán e Irak.

En esta etapa se ha hecho manifiesta la pujanza de otras economías que comienzan a lacerar la preponderancia de la economía norteamericana. China, Rusia, India y Brasil son ejemplos claros en este particular. No es posible olvidar que algunas de estas economías emergentes encaminan sus políticas hacia la paulatina disminución de la hegemonía del dólar. A mediados de 2006, Rusia, que había apostado fuertemente por el dólar, decidió canjear una parte de sus reservas en dólares a euros. Este hecho, además de disminuir el riesgo de depender de una sola moneda, tiene como trasfondo la pérdida de valor del dólar. Igualmente, se decidió abandonar la política del dólar como único patrón de referencia del rublo, a favor de una cesta compuesta (Bonet, 2005). Irán, por su parte, comercia su petróleo en euros y propone la creación de una bolsa de valores para este tipo de ventas de combustibles, en claro desafío al poder del dólar (Clark, 2006). China, el mayor acumulador de reservas ha declarado su intención de diversificar sus reservas.

En cuanto a la Eurozona, la evolución política no ha sido tan negativa, pero también padeció. Los gobiernos mostraron marcadas diferencias en varios aspectos neurálgicos. Algunos gobiernos se alinearon a Estados Unidos en la guerra de Irak, a pesar de la firme oposición de otros. En realidad, al interior de la Unión, hay gobiernos que son más aliados de Norteamérica que de Europa. Tampoco se pudo aprobar la constitución europea lo cual constituyó otro fracaso. Sin embargo, el elemento de mayor incertidumbre para el euro debió ser que se generaliza su empleo a partir de 1999 (inicio del período) y, evidentemente, esto pudo haber generado cautela en las autoridades, sin embargo la realidad fue otra como ya se mostró.

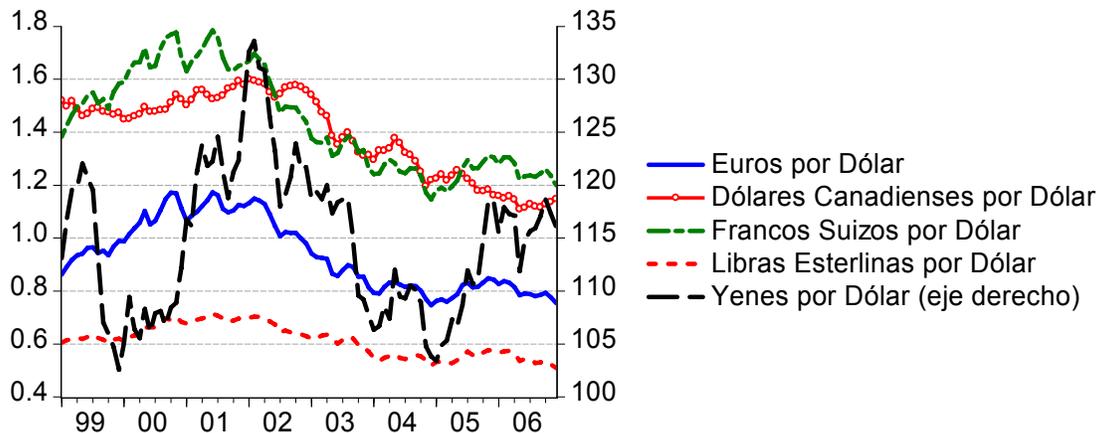
La ampliación de la Eurozona durante el período constituyó un elemento que favoreció al euro, ya que si bien es cierto que las economías de nuevo ingreso no son de las más significativas, evidentemente el euro ahora está respaldado por un grupo y PIB mayor. La expansión de la Unión Europea resultó ser otro elemento positivo, pues este hecho mostró que más economías europeas (e incluso, no europeas) desean participar del mercado comunitario.

El Reino Unido padeció de no menos vicisitudes. El fracaso en Irak es visto como un fracaso británico (además de estadounidense). Otros escándalos han ocurrido pero realmente no afectan la solidez británica en el contexto internacional.

En cuanto a la cotización de las monedas, el yen ha mostrado inestabilidad en el período con apreciables fluctuaciones, pero manteniéndose en una tasa entre los 102 y los 133 yenes por dólar (ver Gráfico 3), una variabilidad normal para la relación entre ambas divisas. La tasa de cambio efectiva tampoco ha mostrado gran fluctuación durante el período si la comparamos con comportamientos en épocas precedentes (BOJ, 2007). Dado el volumen de reservas internacionales

de Japón, ascendente a 895 320 millones de dólares al término de 2006 (MOF, 2007) y el comportamiento, mayoritariamente, positivo de su balanza de pagos, el gobierno japonés está en condiciones de defender la estabilidad de su moneda ante crisis financieras y ataques especulativos. Es importante destacar que el yen desde la posguerra nunca ha sufrido deterioro de su paridad con respecto al dólar (al menos producto de incapacidad de las autoridades japonesas para defender la estabilidad de la divisa asiática), más bien han ocurrido etapas de bruscas apreciaciones (Rodríguez, 1999).

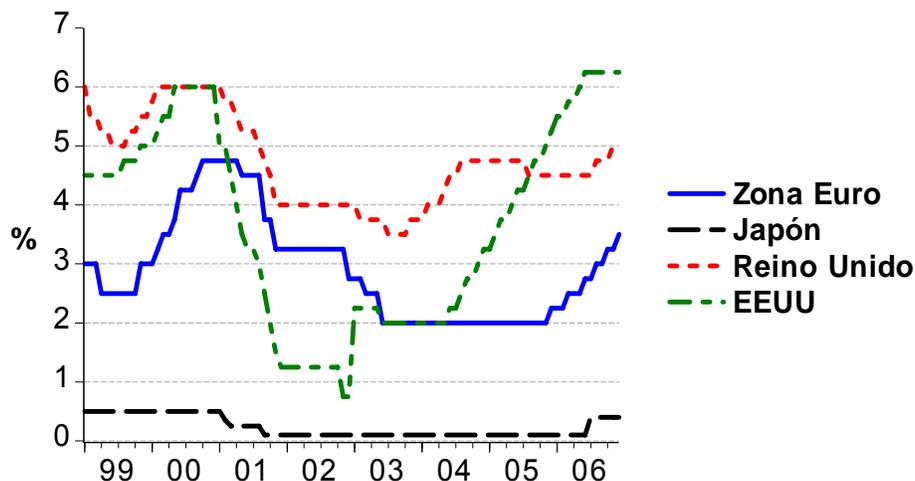
Gráfico 3. Tipo de cambio de las principales divisas con respecto al dólar.



Fuente: Elaborado por el autor con datos de EconStats, 2007 .

Nótese que el dólar comenzó el período con una marcada apreciación con respecto al resto de las divisas importantes. Posteriormente, a partir de 2001, el efecto ha sido contrario y ha perdido en la paridad con ellas. Este fenómeno puede favorecer la pérdida de participación relativa del dólar dentro de las reservas internacionales.

Incluso, el período (años 1999-2000) se inició con un momento en que la tasa de descuento dictada por la Reserva Federal de los Estados Unidos era alta con respecto a la establecida en el resto de las economías industrializadas (ver Gráfico 4). Sin embargo, en el 2001 (ante los temores de recesión) ya el interés se encontraba en niveles muy bajos. No obstante, lo curioso es que del 2002 al 2006 se produce una recuperación casi sostenida de la tasa hasta ubicarse en el nivel más alto en los últimos dos años y es en este período en que se produce una declinación de la nominación de las reservas en el billete verde.

Gráfico 4. Comportamiento de las tasas de interés.

Fuente: Elaborado por el autor con datos de BOJ, 2007.

En este sentido, es importante aclarar que el tipo de interés oficial es uno de los determinantes del rendimiento de los títulos de renta fija que, dicho sea de paso, representan un elevado porcentaje al interior de las reservas en títulos de valor. También debemos tener en cuenta que cuando se hace referencia a reservas en divisas, no quiere esto decir que las autoridades tengan todo el monto de las mismas atesorado en billetes. La realidad es que la gran mayoría de estas son invertidas en Bonos, Papeles Comerciales, títulos derivativos, pagarés, etc. Este accionar tiene su explicación en que al estar invertida la reserva, está gana valor en el tiempo.

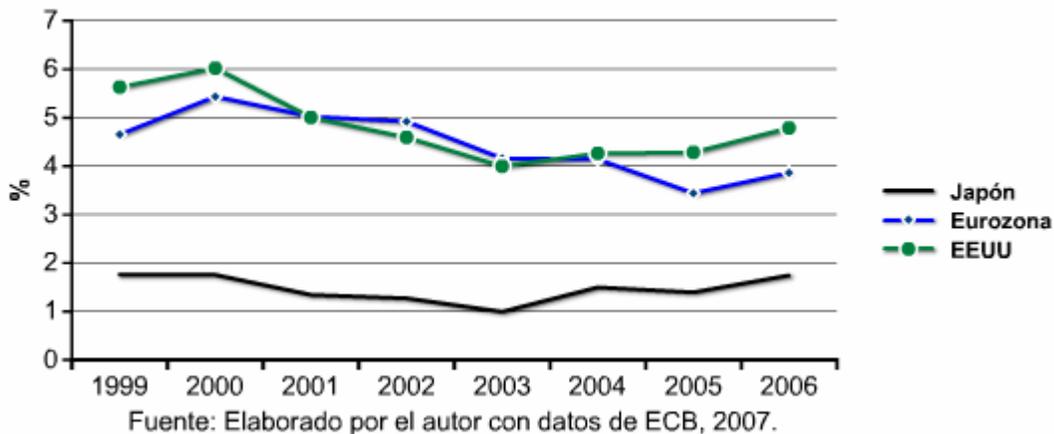
El caso de Japón es harto revelador de hasta qué punto las reservas contemplan títulos de valor. Del total de reservas que Japón poseía, 874 596 millones de dólares estaba atesorado como divisas. De ese total monetario, 749 291 millones adquiría la forma títulos de valor, un 85,7% de la disponibilidad de divisas y un 83,7% del total de reservas (MOF, 2007).

Los bancos centrales, históricamente, han invertido en títulos de valor emitidos por los gobiernos, ya que estos son seguros y líquidos (se pueden convertir en efectivo u otro activo con facilidad). Este hecho viene dado porque el riesgo de que los gobiernos de las economías industrializadas no cumplan sus obligaciones es considerado nulo.

Sin embargo, en años recientes se ha apreciado una diversificación hacia otros emitidos por empresas muy ligadas a los gobiernos e instituciones privadas de gran prestigio y confiabilidad. Esta estrategia tiene como trasfondo que los títulos públicos presentan menor retorno que los privados y, en años recientes, gobiernos que según sus consideraciones propias acumulan un elevado volumen de reservas, buscan obtener mayores beneficios de las mismas. En la actualidad, por ejemplo, menos de la mitad de las reservas en dólares atesoradas por las autoridades monetarias internacionales se encuentran invertidas en valores del Tesoro de los Estados Unidos (Deutsche Bank, 2007).

No obstante, aún los títulos gubernamentales tienen un considerable peso al interior de las reservas internacionales. Los bonos del Tesoro y los de referencia en la zona Euro presentan un rendimiento muy parejo entre ellos y muy superior al de los bonos del gobierno japonés. Es importante destacar que los bonos emitidos por el gobierno británico mostraron un rendimiento similar al de las potencias occidentales.

Gráfico 5. Rendimiento de los bonos de referencia.
(1999-2006)

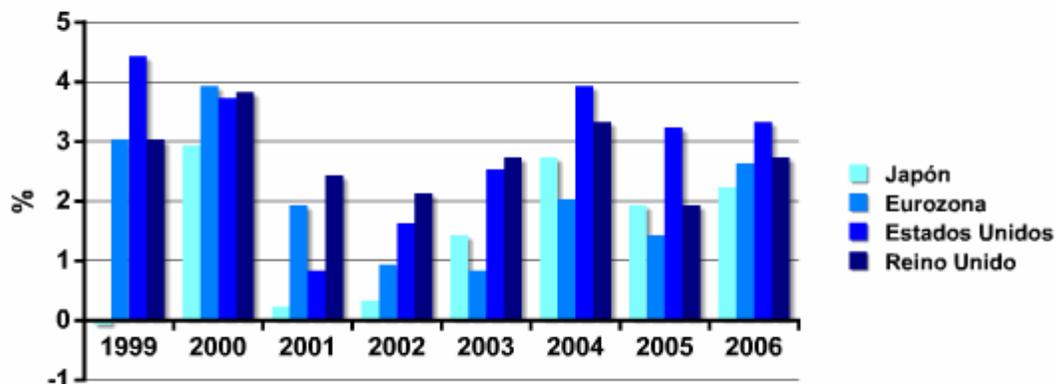


Este fenómeno conspira contra los valores japoneses y coadyuva a que, en medio de la depreciación del dólar, el yen no pueda ganar espacios. La pérdida de valor del billete verde favorece, a todas luces, a los títulos nominados en euros y libras, ya que estos presentan un rendimiento similar a los pactados en dólares.

La evolución macroeconómica también resultó ser adversa para Japón y, en consecuencia para el yen. Durante el período en cuestión (1999-2006), Japón atravesó por un ciclo económico de discretos resultados. Presentó varios trimestres de retroceso del PIB real y otros marcados por un crecimiento moderado. No obstante, es de destacar que en los tres últimos años el gigante asiático ha logrado tasas de crecimiento bastante positivas de 2,3%, 2,6% y 2,2% (FMI, 2007).

Sin embargo, el resto de las potencias en cuestión, a pesar de una proyección mucho más positiva, también atravesó por momentos de malos desempeños. Estados Unidos presentó mayores índices de crecimiento del PIB real que la Eurozona y Japón (evolución muy ventajosa para la proyección de su moneda); aunque los ritmos de la mayor economía del mundo y el de la economía comunitaria evidenciaron fuertes fluctuaciones (ver Gráfico 6), realidad que pudo haber afectado a su vez la confianza en el dólar y el euro. La economía británica transitó por una etapa de resultados estables y realmente positivos, hecho que pudo haber favorecido la pujanza en la libra por encima del resto.

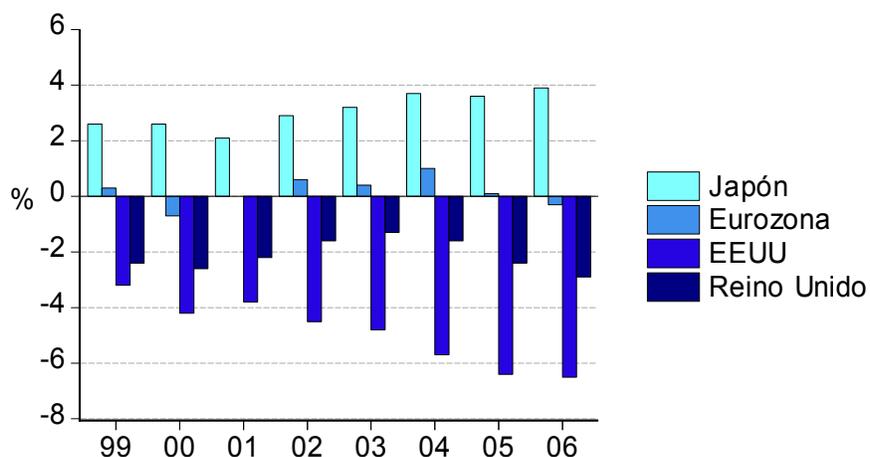
Gráfico 6. Tasa de crecimiento del PIB real.
(1999-2006)



Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI, 2007.

La evolución del sector externo de las economías en cuestión resultó ser disímil y fue Japón (ver Gráfico 7) la economía de mejor proyección, ya que resultó ser la única potencia que ha mantenido saldos positivos durante todo el período. Incluso, la magnitud de los ritmos se puede considerar elevada. Los EEUU experimentaron la proyección más negativa al presentar déficits muy pronunciados. Reino Unido tuvo que enfrentar saldos por debajo de cero en todos los años (aunque en magnitudes aceptables), y la Eurozona mostró variabilidad en su desempeño al alternar saldos positivos y negativos, debiéndose destacar que a partir del 2004 se aprecia una tendencia al deterioro. Este fenómeno podría ser uno de los efectos “indeseados” de la apreciación del euro.

Gráfico 7. Comportamiento de la cuenta corriente.
(1999-2006)



Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI, 2007.

A partir de lo anterior, se puede constatar la existencia de algunos elementos que favorecen al yen en detrimento del dólar y el euro, y que contrastan con la diminuta participación del yen y la superior cuota alcanzada por el resto de las monedas. Sin embargo, no se puede comparar al yen con el dólar ni con el euro sin introducir otros criterios de comparación. Ciertamente, el desarrollo anterior de este

trabajo puede inducir a pensar al lector que es inexplicable que el dólar y el euro aventajen al yen, y nada más alejado de la realidad.

¿Tiene el yen el espacio que realmente le corresponde?

El dólar es la moneda de la mayor economía y el país más poderoso del mundo. Las instituciones financieras y los organismos internacionales vieron la luz bajo la época imperial de la moneda norteamericana. Igualmente, los principales productos básicos (ejemplo, de gran actualidad, es el petróleo) se han comercializado históricamente y se comercian en dólares. En tiempos en que no existía el euro, el yen aún no era sostenido por la segunda mayor economía del mundo y el resto de las potencias carecían de capacidad económica, política y militar para cuestionar la hegemonía del dólar. Evidentemente, esta divisa arrancó con sobrada ventaja sobre el resto.

En cuanto al euro, si bien es la más “joven” de las monedas internacionales, constituye billete oficial en buena parte de los países de la Unión Europea que, dicho sea de paso, es la primera economía del mundo (como bloque) y, lógicamente, está en pos de alcanzar el espacio que realmente le corresponde en el sistema monetario internacional. En la zona Euro están agrupadas varias de las economías más industrializadas del mundo; dígase Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, entre otras. Economías que, por demás, son grandes exportadoras e inversoras (en IED y en cartera) a escala global. Estas eventualidades, y las incertidumbres creadas con respecto al dólar y la economía norteamericana, han propiciado ese incremento significativo de la presencia del euro en las reservas internacionales.

Japón representa menos de la mitad de ambas economías en términos de PIB real y aún no ostenta el poderío político-militar de ambas economías, por ejemplo. En realidad, tanto el dólar como el euro tienen sobradas razones para aventajar al yen en la composición de las reservas, pero veamos que sucede en el caso de la libra esterlina.

El Reino Unido alcanzó, en 2006, un PIB de 2 346 000 millones de dólares, medido al tipo de cambio oficial (CIA, 2007). Esto implica que el PIB de Japón, medido en estos términos (4 883 000 millones de dólares), es más de dos veces superior al de la potencia europea. Por otra parte, el déficit británico en cuenta corriente osciló entre valores de -1.3 y -2.9% del PIB durante el período (FMI, 2007). El crecimiento promedio anual del PIB resultó ser siempre superior al 2% en el intervalo analizado (1999-2006).

Las tasas de crecimiento del PIB japonés fueron inferiores, pero el Reino Unido dista mucho de Japón en materia de magnitud económica. Tecnológicamente, la economía británica también se ve superada. La magnitud comercial de Japón es superior y aunque los flujos de inversión extranjera directa de Reino Unido son mayores, la cuenta corriente japonesa mostró signos positivos superiores al 2% en todos los años como se pudo observar en el Gráfico 7.

El volumen de reservas internacionales en divisas acumulado por Gran Bretaña escaló los £ 18 792 millones en el año 2006 (National Statistics, 2007). Estas representaron el 4,43% del volumen de importación registrado en ese año ascendente a £ 424 189 millones, lo cual sitúa el porcentaje muy

por debajo de los niveles adecuados (alrededor de un 30%⁷). Por su parte, la deuda a corto plazo se situó en £ 3 510 380 millones (sin contar las obligaciones con inversores directos), lo cual coloca la razón reservas en divisas/deuda a corto plazo⁸ en sólo 0,54%; lo cual hace muy insuficiente el volumen de reservas atesorado por el gobierno inglés⁹. Este indicador es muy aceptado¹⁰ y mucho más acorde con los requerimientos actuales, ya que las crisis financieras se asocian más a la insolvencia para enfrentar las obligaciones relativas a los capitales y no a las del comercio (FMI, 2003).

En cuanto a Japón, la deuda externa a corto plazo alcanzó los 953 014 millones de dólares en el 2006 (FMI b, 2007); lo cual implica que las reservas internacionales en divisas (874 596 millones de dólares) cubrieron aproximadamente el 91,8% de la deuda externa a corto plazo en ese año, aproximándose este indicador al 100% considerado adecuado en este sentido¹¹. El volumen de importación, en bienes y servicios, ascendió a los 714 664 millones de dólares (JETRO, 2007) en ese año, por lo cual las reservas equivalen al 122,4% del total de importaciones.

Otro elemento desfavorable para las autoridades británicas, según no pocos autores, estriba en el elevado nivel de liberalización económica alcanzado por el Reino Unido, lo cual presupone un considerable factor de vulnerabilidad adicional. En este sentido es importante destacar que a mayor apertura a los capitales (ya sean en cartera o IED); mayor exposición a las crisis financieras; y, por ende, mayores requerimientos de atesorar reservas internacionales (FMI, 2003). Japón, por su parte, ha avanzado en el último quinquenio hacia la liberalización efectiva de su economía; sin embargo, aún presenta un nivel de liberalización inferior al británico.

De lo anterior se puede inferir que las autoridades japonesas se encuentran mejor posicionadas para defender la estabilidad de su moneda ante una crisis de impago por estampida de capitales, por importación u otra índole que pueda afectar su moneda, que el gobierno británico. En realidad la cuestión radica, no sólo en que Japón posee una mejor situación que el Reino Unido, sino que Japón se encuentra en una posición cómoda en este sentido y la potencia europea está en una situación bastante desfavorable.

⁷ En los años sesenta, el FMI propuso que las reservas internacionales de un país debían cubrir alrededor de un 30% de las importaciones anuales (Banco Central de Chile, 2004).

⁸ En ocasiones se obtienen estas tasas sobre la base del valor total de las reservas internacionales. Sin embargo, se suelen calcular a través de las reservas más "líquidas", que son las monetarias, ya que estas son las más líquidas y, por consiguiente, más útiles para enfrentar los desbalances. Estas a su vez generalmente se encuentran representadas por títulos de valor.

⁹ En el documento "Estadísticas de la deuda externa: Guía para compiladores y usuarios" (FMI a, 2003) se relata que economías avanzadas reportan cocientes desfavorables en este sentido ya que comportamientos favorables en cuanto a factores como confianza, riesgo y el régimen cambiario flexible, reducen la vulnerabilidad a crisis. El Reino Unido se adapta a esta tipología, sin embargo, el porcentaje que presenta es extremadamente bajo y en una economía bastante abierta (tanto al comercio como a los capitales), como es el caso de la británica, este hecho constituye de por sí un riesgo.

¹⁰ La acumulación de reservas se asocia también al comportamiento de la cuenta capital, al PIB, a la flexibilidad del tipo de cambio y al costo de oportunidad de mantener reservas (FMI, 2003).

¹¹ Según la regla de Guidotti (1999), un indicador bastante aceptado para medir la solvencia de un país en la actualidad, ya que hoy en día los problemas de insolvencia en la balanza de pagos son provocados mayormente por desequilibrios en la cuenta capital. Por otra parte al ser Japón un país altamente industrializado, no necesita cubrir el 100% de su deuda a corto plazo como ya habíamos referido en la nota al pie 6.

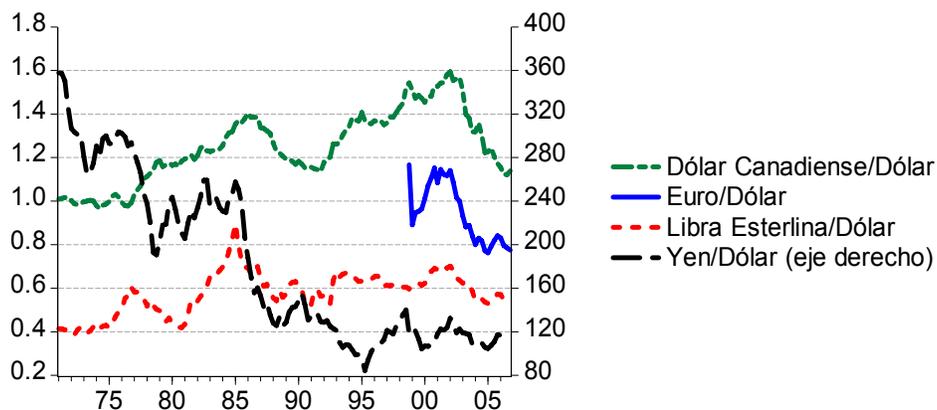
En cuanto a la apertura a la IED y al comercio (elementos que si bien revelan el peso de una economía en el contexto mundial, constituyen notables factores de riesgo), Reino Unido es una de las economías más abiertas del mundo. El stock de inversiones directas superó, durante el período, el 30% del PIB (UNCTAD, 2007) y la apertura comercial superó el 45% del PIB en 2006 (CIA, 2007). En Japón por su parte, la inversión no alcanzó el 3% del PIB y la apertura comercial fue próxima al 23%¹². Japón nuevamente está en ventaja por amplio margen.

En síntesis, la situación económica japonesa, aún cuando no es significativamente más positiva es, al menos, similar a la británica en cuanto a los indicadores económicos considerados (excepción: la variable crecimiento económico) y, paradójicamente, el dinamismo de la libra esterlina fue muy superior al del yen durante el período.

En el orden internacional, Reino Unido ostenta quizás una posición ventajosa con respecto a Japón en cuanto a poderío. De hecho, exhibe un desarrollo notable en la esfera de los armamentos y posee, incluso, un elevado arsenal nuclear. Sin embargo, Japón no ha desarrollado tan abiertamente ese arsenal producto de restricciones al término de la Segunda Guerra Mundial. Capacidad tecnológica y de financiamiento de planes nucleares no le faltan¹³.

En el grado de confianza en la libra -y, por consiguiente, en su cuota de participación en el contexto mundial- influye un factor económico muy importante. Esta moneda ha presentado una paridad con respecto al dólar casi inalterable a lo largo de 36 años (ver Gráfico 8), que la convierte en uno de los refugios más seguros ante situaciones de inestabilidad e incertidumbre en la evolución de otras monedas –principalmente el dólar-. Está de más decir que en el lapso de tiempo analizado varias eurodivisas han sufrido cuestiones de este tipo¹⁴.

**Gráfico 8. Tipo de cambio histórico de divisas importantes.
(1971-2006)**



Fuente: Elaborado por el autor con datos de EconStats, 2007.

¹² Estos dos últimos por cientos se obtuvieron de las mismas fuentes que para el caso británico.

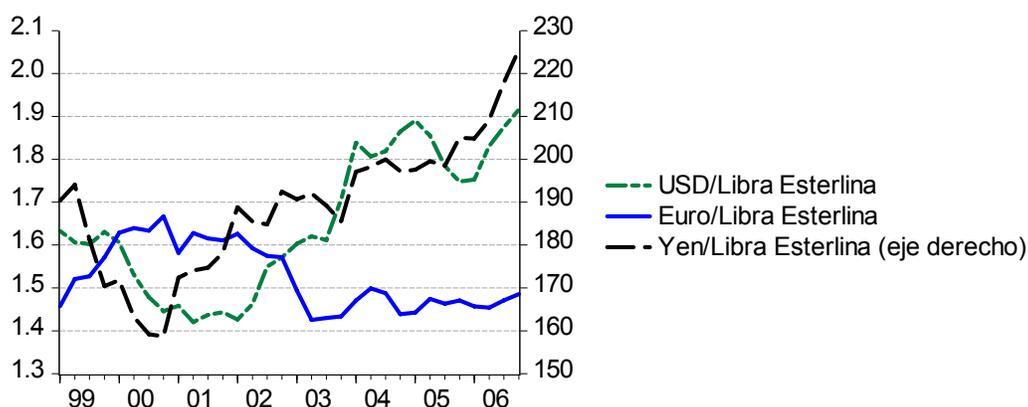
¹³ Es importante señalar que en este año fue creado el Ministerio de Defensa japonés lo cual puede ser interpretado como un esfuerzo de inserción de Japón en la carrera armamentista que se desarrolla actualmente.

¹⁴ Recordar que el euro se devaluó con respecto al dólar en un principio y después se revaluó. Asimismo, el dólar ha sufrido una depreciación con respecto a otras divisas, últimamente.

Otro hecho que favorece a la libra, principalmente desde el 2001 hasta el 2006, es la apreciación de la misma con respecto a otras divisas importantes. Específicamente, en el comportamiento del tipo de cambio de la libra con respecto al resto de las divisas principales al interior de las reservas (dólar, euro y yen), se puede apreciar una marcada apreciación con respecto a la divisa norteamericana y asiática (ver Gráfico 9).

Estos comportamientos favorecen a la libra como medio de reserva, ya que valores nominados en una moneda que se aprecia con respecto a otras ganan capital con respecto a los restantes producto de que, en primer término los beneficios recibidos por ellos representan mayores ingresos en las monedas depreciadas y; en segundo lugar, estos activos son más aceptados por los inversores (tornándose más líquidos). En cuanto a la paridad con el euro, inicialmente, ocurrió una visible apreciación de la libra que fue sucedida con una depreciación. Desde 2003, este tipo de cambio se ha mostrado más estable.

Gráfico 9. Comportamiento del tipo de cambio de la libra Esterlina.
(1999-2006)



Fuente: Elaborado por el autor con datos de Bank of England, 2007.

Otra variable que propicia la positiva evolución de la libra al interior de las reservas internacionales es la tasa de interés. La misma se mantuvo siempre por encima del 3% -y casi siempre sobre el 4%-. Al mantenerse el interés en niveles relativamente altos, los títulos de valor de renta fija nominados en libras resultaron atractivos durante casi todo el período (ya se hacía referencia anteriormente que al menos los gubernamentales están a la par de los de mayor retorno). Por demás, la tasa de descuento del Reino Unido, se mantuvo en niveles superiores a la del resto de las potencias cuyas monedas son objeto de estudio en este trabajo. Sólo a partir del tercer trimestre de 2005, la tasa de los Estados Unidos superó a la del país europeo (ver Gráfico 4).

Por su parte, el Banco de Japón ha aplicado, durante el período, una política de interés cero para tratar de reanimar la economía japonesa y combatir la deflación. Éste hecho ha propiciado que muchos operadores en los mercados financieros utilicen al yen, básicamente, en operaciones de carry-trade¹⁵. Este fenómeno constituye un gran escollo para la tenencia de títulos de valor de renta

¹⁵ Fenómeno asociado al empleo de una moneda como “puente” para invertir en activos nominados en otras divisas. Por ejemplo, ante las tasas actuales de 0% dictadas por el Banco de Japón muchos agentes piden préstamos en yenes

fija nominados en cualquier moneda que se esté empleando en estas operaciones, ya que estos títulos sólo tienen la utilidad de adquirir otros –referidos a otra moneda- para generar mayores rendimientos.

Este importantísimo factor dificulta cualquier análisis de lo que podría estar ocurriendo realmente con el yen como divisa de reserva internacional, ya que lamentablemente los datos sobre la composición de las reservas internacionales se comienzan a publicar a partir de 1999, cuando el Banco de Japón ya tenía aplicada tasa de interés cero y no se puede verificar si es la caída de los tipos japoneses un factor determinante en la retirada del yen (desde fecha tan lejana como septiembre de 1995 la tasa de interés en Japón se estableció en 0,5%). No obstante, esta política debe haber contribuido a la retirada del yen.

Conclusiones

Durante el período analizado (1999-2006), se han producido significativos cambios en la composición de las reservas internacionales. Las variaciones han evidenciado una pérdida de participación del yen como medio de atesoramiento. Esta retirada ha estado marcada por la disminución relativa de las reservas en dólares, lo cual pudo haber sido una oportunidad para la divisa asiática de ganar espacios y no fue así. El euro y la libra esterlina fueron las que, finalmente, se beneficiaron de la coyuntura. Incluso, esta última divisa desplazó al yen del tercer puesto en las reservas.

Significativamente, el ciclo 1999-2006 no estuvo marcado por eventos absolutamente negativos para Japón. El crecimiento se reanimó tras largos años de estancamiento (aunque muy por debajo de los ritmos que mostró hasta fines de los 80), los saldos en cuenta corriente fueron los más positivos y la situación geopolítica fue bastante favorable. Igualmente, es una realidad que la recuperación no es total y la economía nipona avanza con no pocas debilidades.

Entre los factores que pudieron motivar la negativa proyección del yen estuvieron el bajo rendimiento de los títulos de renta fija japoneses, la depreciación con respecto a la libra (esto contribuyó al desplazamiento del yen como tercera moneda en las reservas) y las fluctuaciones en el tipo de cambio con respecto al dólar.

El desplazamiento del yen como tercera divisa en la reserva resultó un hecho cuyo fundamento económico resultó cuestionable, por lo que se tomaron elementos de juicio adicionales. El Reino Unido aventajó a Japón en la proyección del PIB, la evolución cambiaria de la libra y en cuanto a poderío geopolítico –tal vez un elemento de menor relevancia que los anteriores-. Sin embargo, es una economía con un nivel significativamente bajo de reservas atesoradas (lo cual puede ser visto como indicador de una pobre capacidad de respuesta ante crisis financieras), una apertura al comercio y a los capitales elevados y un grado de liberalización notablemente superior al de Japón. Evidentemente, los elementos favorables a la libra esterlina pesaron más que los propicios para el yen en las decisiones de nominación de las reservas.

compran dólares, por ejemplo, y compran títulos de valor que retribuyan con una tasa de 5%. En esa operación la ganancia es casi de 5%. No es de extrañar que actualmente esas operaciones son muy frecuentes en Japón.

Bibliografía

- Banco Central de Chile. 2004. *Acerca del nivel adecuado de las reservas internacionales*, Documentos de Trabajo, Julio, <http://www.bcentral.cl/index.htm>
- Banco Central de Venezuela. 1999. *Importancia del euro en el sistema monetario internacional y su perspectiva como activo reserva para los bancos centrales (caso Venezuela)*. Ponencia para el Foro “Euro vs. Dólar” ¿Cuál será la moneda de referencia?, celebrado en Caracas, marzo, <http://www.bcv.org.ve/>
- Bank of England. 2007. *Statistics*, <http://www.bankofengland.co.uk/>
- BIS (Bank of International Settlements). 2006. *The changing composition of official reserves*, Quarterly Review, September, <http://www.bis.org/>
- BOJ (Bank of Japan). 2007. *Statistics*, <http://www.boj.or.jp/en/index.htm>
- Bonet, Pilar. 2005. *Rusia incorpora al euro como moneda de referencia y resta peso al dólar*, El País, www.elpais.com/
- CIA (Central Intelligence Agency). 2007. *Factbook*, <https://www.cia.gov/>
- Census Bureau. 2007. *Foreign Trade Statistics*, <http://www.census.gov/>
- Clark, William. 2006. *Los días del dólar parecen estar contados: Irán planea una bolsa petrolera en euros*, Argenpress.info, <http://www.argenpress.info/>
- Deutsche Bank. 2007. “Euro riding high as an international reserve currency”. EU monitor 46, May, http://www.db.com/index_e.htm
- ECB (European Central Bank). 2007. *Statistics*, <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>
- Econ Stats. 2007, http://www.econstats.com/index_gl.htm
- Fabozzi, Frank J., Franco Modigliani y Michael G Ferri. 1996. *Mercados e instituciones financieras*. Editorial Pearson, México.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 2006. *World Economical Outlook*, September, <http://www.imf.org/>
- _____. 2003. *World Economical Outlook*, September, <http://www.imf.org/>
- _____. 2003a. *Estadísticas de la deuda externa: Guía para compiladores y usuarios*. <http://www.imf.org>
- _____. 2007. *World Economical Outlook Database*. April, <http://www.imf.org>
- _____. 2007a. *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves*, <http://www.imf.org/>
- _____. 2007b. *Joint External Debt Hub*, <http://www.imf.org/>
- JETRO (Japan External Trade Organisation). 2007. *Japanese Trade and Investment Statistics*, <http://www.jetro.go.jp/>
- JRI (Japan Research Institute). 2007. *Monthly Report of Prospects for Japan's Economy*, Enero, <http://www.jri.co.jp/english/index.html>
- MIC (Ministry of Internal Affairs and Communications). 2007. *Japan Statistical Yearbook 2007*, <http://www.stat.go.jp/english/index.htm>
- MOF (Ministry of Finance). 2007. *International Reserves/Foreign Currency Liquidity*, <http://www.mof.go.jp/english/index.htm>
- National Statistics. 2007. *United Kingdom Economic Accounts*, Q4 2006, <http://www.statistics.gov.uk/default.asp>
- Rodríguez Asien, Ernesche. 1999. *La “economía de burbuja” en Japón*. Editorial de ciencias sociales, la Habana.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2007. *World Investment Report*, <http://www.unctad.org/Templates/Startpage.asp?intItemID=2068&lang=1>

4

Inversiones Extranjeras Directas: ¿financiación para el desarrollo?

Roberto S. Smith
Investigador del CIEM

Las transacciones de capital en concepto de IED constituyen uno de los principales componentes de las Relaciones Económicas Internacionales, y su importancia ha aumentado en los últimos años. El contexto internacional prevaleciente y las reformas estructurales predominantes en la economía mundial en la década de los años 90, permitieron el incremento de corrientes de financiamiento bajo la forma de inversiones directas del exterior.

“La inversión extranjera directa (IED) es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente de una economía (inversor directo), de obtener una participación duradera en una empresa residente de otra economía (empresa de inversión directa). La inversión directa comprende no sólo la transacción inicial que establece la relación entre el inversor y la empresa sino también todas las transacciones que tengan lugar posteriormente entre ellos” (<http://www.mecon.gov.ar>).

Existe consenso en que la IED constituye un instrumento de suma importancia en la acumulación de capital, en los cambios en la estructura de actividad económica hacia la industria y la actualización tecnológica. Al respecto la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), por sus siglas en inglés reconoce que.... *“La inversión extranjera directa (IED) tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico a largo plazo de los países en desarrollo de todo el mundo. Más que nunca, los países, cualquiera sea su nivel de desarrollo, tratan de aumentar la IED en pro del desarrollo”* (UNCTAD, 2005).

A lo anterior se añade la existencia de la percepción de que la IED es una corriente financiera que no crea deuda. Si juntamos todas las potencialidades enumeradas anteriormente, sería razonable inferir que la IED se considere un motor del crecimiento y desarrollo.

De acuerdo con esas consideraciones, la mayoría de los países subdesarrollados han establecido múltiples acciones encaminadas a facilitar la entrada de IED. Entre las principales prácticas utilizadas para lograr dicho objetivo se encuentran: la simplificación de los procedimientos, el aumento de los incentivos, la reducción de impuestos y una mayor apertura a las inversiones extranjeras.

Sin embargo, si bien es cierto que el arribo de IED aumentó en muchos países subdesarrollados, la generación de empleo que se observa en ellos es circunstancial y precaria; el aumento de la productividad y el rendimiento favorece a los inversores foráneos vía, ahorro de costos por los bajos

salarios que pagan. Por otro lado, no se observan cambios sustanciales en la inestable y problemática situación económica de la mayoría de los receptores de IED.

En la mayoría de los casos, no existe tampoco una real transferencia de conocimientos ni de tecnología, impedida por las medidas proteccionistas vinculadas a los derechos de propiedad Intelectual, más aún, el aumento de las exportaciones, es sólo en los productos de interés de los inversionistas que disfrutaban de la mayor parte de las ganancias obtenidas.

Ya, desde 1960, cierta teoría planteaba que el capital foráneo, siendo imperialista en la explotación de los recursos locales y la mano de obra barata, empobrecía al país receptor en vez de desarrollarlo.¹⁶

Antecedentes

El desarrollo del proceso de concentración de la producción originó el surgimiento de los monopolios y la transformación del capitalismo premonopolista en imperialismo. Si durante el primero, predominaba la exportación de mercancías, el imperialismo se identifica por la exportación de capitales.

No quiere decir, que en el capitalismo premonopolista no existiera la exportación de capitales, ocurría, pero de manera intrascendente. En ese período, Francia e Inglaterra constituían los países que dominaban la exportación de ese tipo de recursos.

En 1869, las inversiones de Francia en el exterior alcanzaban unos 2 mil millones de dólares; mientras que, en 1872, las inversiones inglesas se calcularon en 3 mil millones de dólares. Sin embargo, para 1914, las inversiones de Francia e Inglaterra sumaban más de 20 mil millones de dólares y se agregaban otros países como los Estados Unidos y Alemania al selecto grupo. (Del Llano Eduardo, 1976)

Tabla 1: Principales Países Exportadores de Capital
(Mil millones de dólares)

	1869	1872	1913-14	1938	1945	1970
EE.UU.	-	-	3,5	12	17	150
Japón	-	-	-	-	-	2,7
Inglaterra	-	3,0	18	23	14	49
Francia	2,0	-	9	4	6	19
RFA	-	-	6.8	1	1	20

Fuente: Llano Ed. El imperialismo: Capitalismo Monopolista. Pág. 171, 185

Con el paso del capitalismo premonopolista al imperialismo se observa un crecimiento de la acumulación que permite el aumento de las empresas y la cantidad de mercancías producidas, pero también crece la explotación de los obreros y en definitiva, se reduce relativamente su capacidad de consumo, por tanto, las mercancías producidas pierden compradores y a partir de ello disminuyen las

¹⁶ Walter Rodney. Representante de cierta teoría del subdesarrollo en la década de los años 60. Esta teoría pasó de moda debido a que tenía algunos problemas conceptuales, pero lo planteado en el texto, sigue teniendo validez. Yash Tandon. "El Neoliberalismo en África", 2005. Pág. 60.

ganancias de los capitalistas. Por esa razón, los monopolios reducen sus incentivos para invertir al interior de sus países, lo cual propicia un excedente que busca otros lugares donde lograr la superganancia.

Sucede, entonces, que el capital monopolista se traslada a los países subdesarrollados coloniales y semicoloniales donde encuentra muchas de las condiciones que permitirían garantizar las altas ganancias que perseguían. Por ejemplo:

- a) Débil o no existencia de organización de la clase obrera.
- b) Bajo nivel de vida imperante en esos países.
- c) Poca demanda de fuerza de trabajo por el capital nacional.
- d) Existencia de gran cantidad de recursos naturales.
- e) Abundante fuerza de trabajo barata.

Es necesario aclarar, que no es que la inversión en los países desarrollados pierda importancia, sólo, que los subdesarrollados, reportaban más ganancias con menores inversiones. *“Durante 1970, la cuota de ganancia de los capitales invertidos por los Estados Unidos en Europa Occidental fue de 9,5% y 7,1% en Canadá. Sin embargo, en Asia llegó al 30,2%, en América Latina al 10,1% y al 24,3% en África”* (Del Llano. E, 1976).

La aparición de procesos revolucionarios en varios países del Sur receptores de la IED imperialista, las limitaciones del mercado interno, combinado con el desarrollo científico técnico en el mundo desarrollado y la escasez de fuerza de trabajo nativa altamente calificada, constituyeron factores que justificaron que a partir de la década de los años 70, las inversiones extranjeras directas se concentraran más entre los países desarrollados y con mayor criterio de selectividad para llegar a los países subdesarrollados. Esa propensión se mantiene en lo que va del siglo XXI.

Evolución más reciente de la inversión extranjera en los países subdesarrollados.

Al comparar la participación en las corrientes de IED de los países subdesarrollados, en la década de los años 90 del siglo pasado, con lo que ocurre en la actualidad se comprueba que, de manera general, ha mejorado. A partir del año 2002, la entrada de IED ha estado creciendo sostenidamente, alcanzando en 2005, su máximo nivel histórico, con cifras de 334.000 millones de dólares, lo que representó el 36% del total global de tales flujos (UNCTAD, 2006). Este incremento se atribuye, entre otras razones a la tendencia mundial que muestran los países al incremento de la liberalización a la entrada de las inversiones extranjeras directas.

Tabla 2: Entradas de IED

(Miles de millones de dólares)

	1994-99	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Subdesarrollados	166,4	266,8	221,4	163,6	175,1	275,0	334,3
Africa	8,4	9,6	19,9	13,0	18,5	17,2	30,7
A. Latina y el Caribe	65,2	109,0	89,4	54,3	46,1	100,5	103,7
Asia	92,3	148,0	112,0	96,2	110,1	156,6	199,6
Oceanía	0,5	0,3	0,1	0,1	0,4	0,7	0,3
Europa Sudoriental	2,2	3,6	4,2	3,9	8,5	13,3	12,4
CEI	5,6	5,4	7,3	9,0	15,7	26,3	27,2

Fuente: UNCTAD, 2006. Pág.2

Nota: el total no incluye a Europa Sudoriental ni la CEI.

Entre 1992 y 2005, la cantidad de países subdesarrollados que disminuyeron las restricciones a la IED pasó de 43 a 93, respectivamente. En ese mismo período, los cambios introducidos a favor de la liberalización de la IED crecieron en un 166% (UNCTAD Overview, 2006). No obstante, algunos países han incrementado las restricciones a la IED, incluyendo las nacionalizaciones.

La llegada de IED hacia los países subdesarrollados se caracteriza por la gran concentración en ciertas regiones, países y sectores productivos. Asia, ocupa el primer lugar en la recepción de la IED. En 2005, por ejemplo, más del 60% del total de las IED que llegaron a los países subdesarrollados se quedaron en dicha región y, dentro de ese territorio, China y Hong Kong, constituyeron los primeros receptores.

América Latina y el Caribe, recibió durante el mismo año el 31% de la IED, lo cual le permitió ocupar el segundo lugar como receptor regional (UNCTAD Overview, 2006). México y Brasil encabezaron el grupo de países que más capitales recibieron en la región.

En la región que incluye a Europa Sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI); Rusia, Ucrania y Rumania constituyeron los países que atrajeron el 73% del total de IED llegados a la zona. (UNCTAD Overview, 2006)

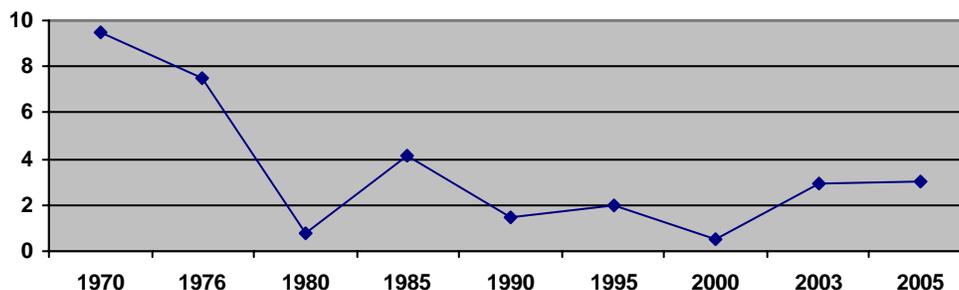
África, ha incrementado el arribo de IED, sin embargo, teniendo en cuenta la cantidad de países (53), continúa siendo una de las regiones que menos inversiones foráneas recibe, a pesar de que el rendimiento de ese tipo de capital es el mayor entre todas las regiones subdesarrolladas (las inversiones de las empresas transnacionales hacen una ganancia de 10-15%, en América Latina, en Asia más o menos lo mismo y en África cerca del 30% (Tandon Y, 2005).

Por último, los flujos de IED hacia los países menos adelantados crecieron en 2005 un 11% respecto a 2004. Este tipo de exportación de capitales alcanzó la cifra de 10 mil millones de dólares, aproximadamente, pero aún, estos países se mantienen muy marginados en cuanto a su participación en la recepción de IED. (UNCTAD Overview, 2006).

La inversión extranjera directa en África.

La IED en África, aumentó de 8,9 mil millones de dólares como promedio anual, en los 6 años que median entre 1994 y 1999 a 18,1 mil millones de dólares como promedio en igual cantidad de años entre 2000 y 2005. Sin embargo, la participación de la región en la IED mundiales sigue siendo baja, sólo el 3% al finalizar el último año del período que se analiza (UNCTAD, 2006).

Gráfico I. Participación de África en el total mundial de los flujos de IED.
(Por ciento)



Fuente: UNCTAD. World Investment Report 2006. Pág.41.

La mayoría de los países africanos han reducido sus restricciones a los inversionistas privados, priorizando al capital extranjero. Son muchos los ejemplos:

- Angola, promulgó una nueva ley sobre la privatización de las inversiones, que amplía las posibilidades de los inversionistas nacionales, pero, prioriza a los extranjeros. Por su parte, Etiopía corrigió leyes para permitir al sector privado y extranjero participar en casi todos sectores del país. Malí, Mauritania y Uganda, publicaron guías de inversiones para atraer al capital foráneo, prometiendo disminuciones a las restricciones de IED (UNCTAD, 2004).
- Libia eliminó de sus leyes nacionales una serie de requerimientos para permitir inversiones extranjeras en sus industrias, mientras que Madagascar se ha involucrado en una serie de operaciones de privatizaciones en la industria de la refinación de petróleo, las líneas aéreas, así como las telecomunicaciones, la producción de algodón, azúcar y la distribución del agua. Sierra Leona ofreció a los inversionistas nacionales y extranjeros generosos términos fiscales (UNCTAD, 2004).

Entre las razones que pretenden explicar el hecho de que a África lleguen pocas inversiones se hallan: la geografía poco favorable, en particular en su distancia de los mercados principales, el gran número de países sin litoral, la escasa densidad de población, las condiciones climáticas desfavorables y la consideraciones de los inversores del riesgo regional debido a los recurrentes conflictos.

Así, las inversiones extranjeras directas que llegan a África se concentran fundamentalmente en pocos países; en la explotación del petróleo y ciertos minerales y en algunos servicios. Justamente, la reactivación de la llegada de los flujos de IED a África tiene que ver con la recuperación de los precios, principalmente, del combustible. Los altos precios que ha mantenido el crudo en los últimos años indujeron a las empresas transnacionales a invertir en nuevos proyectos de exploración, o de ampliación de la producción existente. También, la incursión de las Empresas Transnacionales de ciertos países subdesarrollados en su intención de conquistar algunas oportunidades que ofrece África, apoyó el crecimiento constatado de la IED.

El sector manufacturero africano, incrementó la IED como adquisiciones durante 2005, respecto a 2004. Por ejemplo, las fusiones y adquisiciones en este sector alcanzaron 1,7 mil millones de dólares en 2005, cuando en 2004 estos capitales sólo llegaron a 68 millones de dólares (UNCTAD, 2006).

En cuanto a los servicios, en 2005, la recepción de IED fue de unos 7,9 mil millones de dólares, donde las finanzas y el transporte y las comunicaciones con un valor de 5,4 mil millones de dólares y 1,5 mil millones de dólares, respectivamente, acapararon más del 87% de ese tipo de IED llegadas a dicho sector (UNCTAD, 2006).

Distribución de la IED por países en África

Sudáfrica, se ha mantenido como el mayor receptor de capitales desde el exterior. Durante 2005, el país austral acogió algo más de 6,0 mil millones de dólares como IED a partir de la adquisición del Amalgam Bank de Sudáfrica por Barclay Bank (Reino Unido) por 5,0 mil millones de dólares (UNCTAD, 2006).

Egipto y Nigeria, constituyen otros de los más importantes destinatarios de la IED. En Egipto, la mayor parte de los 5,4 mil millones de dólares que llegaron como IED se destinaron a la industria del petróleo, a partir de nuevos programas de privatizaciones surgidos en el país. En el caso de Nigeria, casi la totalidad de los 3,4 mil millones de dólares, provienen de las inversiones de ET, como: Total de Francia, BP del Reino Unido y la Texaco Chevrón de los Estados Unidos, en pozos petroleros bajo el mar, en las costas nigerianas.

Tabla 3: Distribución de los flujos de IED en África, 2005.

Rango	Entradas de IED
Más de 3 mil millones de dólares	Sudáfrica, (6,4mmd) Egipto (5,4mmd) y Nigeria (3,4mmd)
Entre 2 y 2,9 mil millones	Marruecos (2,9mmd) y Sudán (2,3mmd)
Entre 1 y 1,9 mil millones de dólares	Guinea Ecuatorial, Rep. Democrática del Congo y Argelia
Entre 0,5 y 0,9 mil millones de dólares	Túnez y Chad
Entre 0,2 y 0,4 mil millones	Tanzania, Congo, Namibia, Botswana, Gabón, Libia, Zambia, Uganda y Etiopía.
Menos de 0,1 mil millones	34 países

Fuente: UNCTAD, 2006. Pág. 51.

Marruecos y Sudán, ocuparon los lugares 4^{to} y 5^{to} entre los principales receptores africanos de IED en 2005. En ambos casos, la industria del petróleo fue la preferida por los capitales extranjeros, donde predominaron las privatizaciones. En el caso de Sudán, la presencia de empresas provenientes de China, la India, Kuwait y Malasia, determinaron el crecimiento de la IED en el país.

En efecto, algunas transnacionales junto a pequeñas y medianas empresas también asiáticas, comenzaron a mostrar interés por invertir en África. Se ha estimado que la IED que África recibe desde esos países promedió entre 2002 y 2004, unos 1,2 mil millones de dólares anualmente (UNCTAD, 2007).

Unos 126 proyectos de inversiones de firmas de 13 países subdesarrollados asiáticos se concertaron en África, entre 2002 y el 2005.¹⁷ Estos proyectos se repartieron entre 27 países africanos; aunque, Egipto, Sudáfrica, Nigeria, Mauricio y Sudán, centralizaron el 64,3% de todos esos propósitos (UNCTAD, 2007).

Durante 2005, por ejemplo, la empresa China Natural Offshore Oil Corporation (CNOOC), la Oil and Natural Gas Corporation (ONGC) de la India y Petronas de Malasia, invirtieron 0,4 mil millones de dólares, en el desarrollo de campos de petróleo en Sudán (UNCTAD, 2006).

A los países menos adelantados (PMA) africanos, llegaron unos 8,0 mil millones de dólares como IED, los cuales se concentraron en Sudán, Rep. Democrática del Congo y Guinea Ecuatorial, lo que significó, alrededor del 75% del total de IED recibida por todos los PMA durante el año 2005 (UNCTAD, 2007).

La IED en América Latina y el Caribe. Distribución por países y sectores.

América Latina y el Caribe, que durante los últimos años de la década de los 90, recibió, como promedio 65 200 millones de dólares como IED, vio incrementar ostensiblemente, dichas entradas de recursos recepciones durante los años 2000-2005. En ese periodo, la región acogió IED por valor de 83 800 millones de dólares como promedio anual (UNCTAD, 2006).

La IED en América Latina y el Caribe alcanzó alrededor de 104.000 millones de dólares; sin embargo, si se excluyen los llamados centros financieros extraterritoriales entonces la IED recibida por la región se reduce a 64. 000 millones de dólares (UNCTAD, 2006)¹⁸.

Durante 2005, el comportamiento de las entradas de IED varió según las subregiones y los países de A. Latina y el Caribe. La llegada de esos capitales aumentó en un 20% en América del Sur, con respecto al año anterior, mientras que los capitales en los países de América Central y el Caribe, se mantuvieron con pocas variaciones. Durante el 2005, Centroamérica recibió unos 2745 millones de dólares como IED; 17 millones de dólares más que en 2004; mientras que al Caribe llegaron a 2971 millones de dólares, 110 millones de dólares más que en 2004 (CEPAL, 2006).

Tabla 4: Distribución de los flujos de IED por países en América Latina y el Caribe, 2005.
(Mil millones de dólares)

Rango	Entrada
Más de 10	México, Brasil, Bermudas, Islas Caimán y Colombia
Entre 5 y 9,9	Islas Vírgenes Británicas y Chile
Entre 1 y 4,9	Argentina, Venezuela, Perú, Ecuador y Trinidad y Tobago
Entre 0,1 y 0,9	República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Jamaica, Uruguay, El Salvador, Bahamas, Honduras Nicaragua, Paraguay, Guatemala, Barbados, Antigua y Barbuda, Araba, Santa Lucía, Belice y Anguila.
Menos de 0,1	Guyana, San Kilt y Nevis, Antillas Holandesas, Surinam, San Vicente y las Granadinas, Granada, Dominica, Haití, Montserrat, Cuba y Aruba.

Fuente: UNCTAD, 2006. Pág. 70

¹⁷ India (48 proyectos), China (32), República de Corea (11), Malasia (11); Singapur (5), Indonesia (4), Vietnam (4), Hong Kong (3), Taiwán (3), Tailandia (2), Pakistán (1), Filipinas (1) y Sri Lanka (1)

¹⁸ CEPAL considera que las cifras de IED hacia la región alcanzaron la cifra de 68 000 millones de dólares. "Panorama regional de la IED en América Latina y el Caribe". Pág. 25

Los principales países receptores de la IED en América Latina y el Caribe fueron: México, con 18,1 mil millones de dólares; Brasil, 15,1 mil millones de dólares, los paraísos fiscales representados por Bermudas e Islas Caimán con 13,6 mil millones de dólares y 11,2 mil millones de dólares, respectivamente, y Colombia, 10,2 mil millones de dólares (UNCTAD, 2006).

Aunque México y Brasil, se mantienen como los países priorizados por la IED en el América Latina y el Caribe, lo cierto es que, las entradas de esos capitales en ambos países se redujeron en un 3% y 17%, respectivamente, en 2005 con respecto a 2004 (UNCTAD, 2006).

En el caso de México, la IED priorizó el sector manufacturero, pero concentrado en la maquila (subsector automotor). Dicho sector recibe alrededor del 58% de la IED que llega al país, mientras que el sector de los servicios recibe algo más del 41%. Estados Unidos, con sus empresas Ford Motor Company, y General Motors, comanda este tipo de inversiones en México. Otra inversión importante, hecha en 2005 en México, fue la compra del 42,5% de las acciones de la empresa Hilsamex (producción de acero) por Techint de Argentina, por más de 2, 5 mil millones de dólares (CEPAL, 2006).

En el caso de los servicios, se destaca la inversión por más de 740 millones de dólares hecha en el comercio minorista mexicano por la transnacional norteamericana Wall Mart. Esta inversión consistió, fundamentalmente, en la apertura de unas 70 nuevas tiendas comerciales (CEPAL, 2006).

CEPAL reporta que, en 2005, en las inversiones recibidas por Brasil, no se destacan las adquisiciones, la mayor proporción de recursos se destinó a nuevos proyectos, fundamentalmente, en el sector de las comunicaciones y el comercio minorista destacándose las inversiones de la empresa norteamericana Wal-Mart. Esto último permitió que dicha transnacional incrementara sus pertenencias en el país a unas 295 tiendas, distribuidas en 17 de los 26 estados brasileños (CEPAL, 2006).

La inversión extranjera llegada a Colombia tiene que ver con la compra de empresas cerveceras del país por la empresa Sudafricana SaBMiller, por más de 7 000 millones de dólares. También destaca, la adquisición de Coltabaco por la firma Phillip Morris norteamericana, por 300 millones de dólares. Otras compañías extranjeras también invirtieron alrededor de 500 millones de dólares en el sector petrolero colombiano durante 2005 (CEPAL, 2006).

En América Latina y el Caribe, Estados Unidos consolidó su condición de inversionista principal, correspondiéndole el 40% del total de las inversiones extranjeras llegadas a la región. Desde el punto de vista sectorial, se subraya el incremento relativo de las inversiones en el sector manufacturero, aunque el de los servicios es el que ha incrementado la preferencia de los inversionistas extranjeros. Las compras de activos, aunque han disminuido, mantienen una importancia elevada dentro de la IED que llega a la región.

Lo expuesto hasta aquí corrobora las apreciaciones de algunos especialistas que consideran que la IED, ha propiciado la permanencia de las posiciones del capital transnacional en América Latina y el Caribe y su expansión hacia sectores que antes les habían sido vedados o restringida su participación; tales son los casos de las telecomunicaciones, energía eléctrica, transporte, distribución de gas, saneamiento, entre otros. (Hernández V, 2005).

La inversión extranjera, por tanto, continúa distorsionando la estructura económica de los países de América Latina y el Caribe, haciéndola incapaz de generar los recursos propios para el desarrollo, profundizando, además, su dependencia externa, tanto financiera como tecnológica.

¿Son en realidad efectivas las IED en África y en América Latina y el Caribe?

En realidad, la IED llega a los países subdesarrollados, hoy, guiadas por las mismas motivaciones que a finales del siglo XIX, pero esta vez, desde las Empresas Transnacionales, la expresión más acabada de la naturaleza explotadora del capitalismo contemporáneo, en tanto mecanismo esencial del capital para enfrentar la tendencia decreciente de la cuota de ganancia en tiempos de globalización.

Conocemos que la cuota de ganancia es la proporción de la plusvalía respecto a todo el capital desembolsado, expresada en tanto por ciento. Este indicador caracteriza la eficiencia con que se utiliza el capital, o sea, la rentabilidad de la empresa capitalista. Es también del conocimiento de muchos, que con el desarrollo del capitalismo, crece la composición orgánica del capital y ello hace que la cuota de ganancia tienda a disminuir (Borísov, Zhamín y Makárova, 2007)

La magnitud de la cuota de ganancia depende de la cuota de plusvalía y de la composición orgánica del capital. Mientras más elevada es la cuota de plusvalía o grado de explotación del trabajo asalariado por el capital, tanto mayor es la cuota de ganancia. Entonces, a esta tendencia decreciente de la cuota de ganancia se opone el incremento de la explotación de los obreros, así como la eficiencia de medios de producción.

El análisis de las exigencias de las transnacionales para que los países subdesarrollados se hagan merecedores de sus capitales, permite concluir, que esos requerimientos sólo constituyen, la forma disimulada de lograr incrementar la cuota de ganancia o cualquier forma de ganancia, a costa del Sur.

Así, la liberalización y desregulación a la entrada de la IED, la flexibilidad laboral, entre otros mecanismos recetados por los defensores del neoliberalismo constituyen componentes de lo algunos estudiosos han denominado como Factor Imperial que sólo busca, que las transnacionales lleguen expeditas a la fuente de ganancias y estas puedan enviarse a sus países de origen sin impedimento alguno. El Factor Imperial incluye también las privatizaciones descontroladas.

Aunque no constituye condición suficiente, resulta necesario que los países subdesarrollados receptores de IED eliminen o, al menos, limiten lo más posible el Factor Imperial, para que esos capitales puedan verdaderamente tributar al desarrollo de dichos países.

La liberalización en materia de IED propone:

- Supresión de barreras que impidan la entrada de la IED e igualdad de condiciones para las empresas extranjeras, lo que se conoce como trato nacional. Además, de abogar por la privatización de las empresas estatales, en lo que debe permitirse la privatización a título de extranjeros.
- La libre remisión de utilidades al exterior.

- La desreglamentación de la IED, que significa que los gobiernos eliminen las regulaciones que impidan la participación de nuevas empresas (o que restrinjan) la competencia, así como las exenciones impositivas. Adicionando la protección de las inversiones. También promulgan la desregulación de la esfera laboral o lo que en el lenguaje neoliberal se conoce como flexibilización laboral.

El seguimiento de las propuestas neoliberales sólo ha permitido que, por ejemplo, entre 1989—1992 en América Latina y el Caribe, se privatizaran entidades públicas por un monto cercano a los 40 024 millones de dólares, en el periodo de 1998—1999, en otra oleada privatizadora el monto ascendió a 46 759 millones de dólares (Hernández V, 2005). En los últimos años, la tendencia es a la privatización a título de extranjeros de las empresas privadas latinoamericanas como exhibe la tabla siguiente.

Tabla 5: América Latina y el Caribe: compras de empresas privadas por más de 100 millones de dólares, 2005

(En millones de dólares y porcentajes de participación adquiridos)

Activos vendidos	País	Empresa	Compra	Monto	Por ciento
Bavaria	Colombia	SABMiller PL	Reino Unido	7 806,0	71,8
Reservas de crudo y oleoductos	Ecuador	Andes Petroleum	China	1 420,0	100,0
Loma Negra S.A.	Argentina	Constructora Camargo Corrêa	Brasil	1 025,1	100,0
Smartcom PCS	Chile	América Móvil	México	510,4	100,0
TIM Perú SAC	Perú	América Móvil	México	502,9	100,0
Granahorrar	Colombia	BBVA	España	424,0	98,8
Real Seguros S.A	Brasil	Millea Holdings Inc.	Japón	380,1	100,0
Reposo SAIC	Brasil	United Phosphorus LTd	India	218,4	100,0
Tubos del Caribe S.A.	Colombia	Maverick Tube Corp	EE.UU	186,6	100,0
Votocel Filmes Flexiveis	Brasil	Arcor	Argentina	119,5	100,0
Cruz del Sur S.A.	Chile	Royal & Sun Alliance Ins Grp	Reino Unido	118,1	100,0

Fuente: CEPAL, 2006.

“El aporte más significativo de la medida ha sido no sólo la desestatalización de la propiedad pública, sino su desnacionalización en la medida en que esas propiedades han pasado a manos de las Empresas Transnacionales. (Hernández V, 2005).

De esa manera, a partir de la aprobación de las medidas neoliberales por los anteriores gobernantes bolivianos, por ejemplo, la reserva del gas del país, la principal fuente de riqueza nacional fue controlada por empresas extranjeras (**Ver anexo I**). También, en África, se comprueban similares ejemplos, como el caso del recién descubierto yacimiento de hidrocarburos Dalia, el cual ha sido repartido entre varias transnacionales. Este depósito petrolero debe alcanzar los 240.000 barriles diarios. Este campo petrolero está situado a 135 kilómetros de las costas de Angola y a una profundidad de entre 1.200 a 1.500 metros bajo el nivel del mar (EFE, 2007). (**Ver anexo II**)

Asimismo, la desregulación de la IED ha promovido serios problemas económicos y financieros como son: la disminución en el largo plazo de ingresos en divisas, que resultan de la repatriación de los beneficios, o del alto componente de importación en los flujos comerciales de las transnacionales; bajos niveles de recaudación tributaria, producto de las exenciones fiscales desmedidas que se conceden a la inversión extranjera; y la sobreexplotación de los recursos naturales, derivado de las prácticas descontroladas de muchas empresas que se aprovechan de la debilidad de las legislaciones ambientales y la permisividad de los gobiernos.

La rapiña de la IED en América Latina y el Caribe se observa desde hace años. Entre 1970 y 1980, por cada dólar invertido en la región, las empresas transnacionales remitían 1,2 dólares a sus países de origen, mientras que, las mismas empresas en África remitían 2,3 dólares por cada dólar invertido (Ver tabla a continuación)

Tabla 6: Flujo de inversiones directas extranjeras hacia países subdesarrollados y ganancias por inversiones directas repatriadas a los países inversores (1970-1980).

(Millones de dólares)

	Flujo neto de IED en los países subdesarrollados	Ganancias por inversiones directas repatriadas a los países inversores
América Latina	33437	38642
África	10341	23916

Fuente: Castro F. La Crisis económica y social del mundo. Pág. 145

Datos más actuales nos informan que el escamoteo de los beneficios en América Latina se mantiene. La región, a pesar de que en 2004 registró uno de los mejores años de desempeño económico en una década, al mismo tiempo transfirió al exterior 77 826 millones de dólares como pago de intereses y remisión de utilidades a las matrices de empresas foráneas que operan en la Región, cantidad que duplicó el ingreso de inversión extranjera directa (Ruiz F, 2005).¹⁹

Los africanos no se quedan detrás. Según reciente informe de Social Watch, en África Subsahariana, las entradas de IED entre 1994 y 2003 fueron superadas o igualadas por la repatriación de ganancias hacia el exterior (Kapor S., 2006)

El creciente uso de las exenciones impositivas, tanto en África, como en América Latina y el Caribe para atraer IED trae consigo innumerables problemas. Esos gravámenes, constituyen el instrumento por excelencia de financiamiento estatal, para el enfrentamiento de las situaciones sociales más urgentes. La exención impositiva a las IED, socava las bases tributarias en los países subdesarrollados. Así, se complica aún más el escenario de África y América Latina y el Caribe, pues, es conocido los graves problemas que enfrentan en la obtención de los recursos, no sólo para paliar los problemas sociales, sino también, para su reproducción en el difícil y rígido contexto internacional actual.

¹⁹ En el total de IED al cual se hace referencia están excluidas el monto de IED recibidas por los Centros financieros extraterritoriales.

En cuanto a lo que se plantea sobre la IED y la creación de puestos de trabajo, en caso de que suceda, los gobiernos receptores están obligados a aceptar la flexibilidad Laboral. Las cuatro grandes vertientes de la flexibilidad laboral son las siguientes: la flexibilidad de los salarios, la flexibilidad de la duración del trabajo; la flexibilidad de la contratación laboral; y la flexibilidad de la organización del trabajo y la eliminación de los sindicatos“(Bonstein A, 2006).

Aceptar esas exigencias ha significado para los países de América Latina, el Caribe y África, que la generación del empleo vaya acompañada de la reducción de los salarios; la derogación de las reglas de descanso; la eliminación de la estabilidad en el trabajo (uno de los principales derechos del Estado de Bienestar social); el empleo a tiempo parcial; los procedimientos para los despidos colectivos y la eliminación de la protección a los trabajadores obtenida tras largas y cruentas luchas sindicales.

Los problemas anteriores, se constatan en la maquila, una de las formas de “diversificación industrial” y “generación de empleo” que con mucha frecuencia promueve la IED en América Latina, el Caribe y África. En Chile, Argentina y Colombia, por ejemplo, se han modificado las respectivas legislaciones laborales admitiendo, por ejemplo, formas de contratación temporal y el despido por razones económicas de la empresa. En Perú, se favorece la contratación temporal o por obra determinada, la subcontratación y el despido sin causa. En Panamá, además de las reformas anteriores, se incluye el despido sin derecho al reintegro (Abdallahrejos L, Trejos, M^a E, 2000)

Diversos estudios señalan que, en la maquila centroamericana no se reconocen las horas extras ni las vacaciones y, algunas veces, ni siquiera los salarios mínimos. En síntesis, la flexibilidad laboral, constituye un mecanismo perfecto para la disminución del costo de producción a costa del pago de la fuerza de trabajo, lo cual incrementa la ganancia extranjera.

La relocalización de las empresas transnacionales ante cualquier evento que infiera pérdida de beneficios es otro elemento a tener en cuenta que afecta a los países receptores de IED desde este tipo de empresas. Por ejemplo, durante los últimos años, países como Kenya, Lesotho, Mauricio y Uganda estaban recibiendo cierta cantidad de IED en la industria de confecciones de ropas y vestidos, sin embargo, la situación cambió cuando el Acuerdo Multifibra llegó a su fin en 2005.²⁰

A partir de este suceso, se acabó la preferencialidad y algunas compañías cerraron, dejando trabajadores abandonados y pérdidas en las producciones de dichos países. En Mauricio, la confección de ropas cayó en un 30% en 2005, debido a la salida de algunas compañías de Hong Kong, mientras que en Lesotho cuando cerraron seis de esas firmas textiles dejaron sin trabajo a más de 6 mil trabajadores (Social Watch, 2006).

Al final, a pesar de que los países africanos y los latinoamericanos han aplicado todas las políticas neoliberales para atraer IED, con el ánimo de apoyar la ejecución económica; diversificar sus exportaciones y crear empleos, no se verificaron los resultados deseados.

²⁰ El Acuerdo Multifibras. Los países desarrollados permitieron, que sus inversiones textiles se trasladaran a otros países, pero a la vez buscaron la forma de proteger su industria de la confección, de tal forma que no existiese una fuerza nacional desproporcionada que hiciera que la industria nacional colapsara. Para ello, se crea en 1974 el “Acuerdo Multifibra”, que estableció, para esta nueva estructuración del capital en el mundo, cuotas para la importación de prendas de vestir de los países que fueran blanco de estas inversiones.

En 2001, África reportaba el 3,2% del PIB mundial y el 2,2% de las exportaciones de bienes y servicios. Para 2005, las proporciones fueron 3,3% y 2,5%, respectivamente. Es decir, el PIB africano sólo mejoró un 0,1 punto porcentual en la participación de la producción mundial y 0,3 puntos porcentuales en las ventas durante el período 2001-2005. El ligero crecimiento que se observa en ambos indicadores lo promueven, fundamentalmente, los exportadores africanos de petróleo que representan menos del 30% del total de países africanos. (FMI, 2002 y 2006).

Por su parte, América Latina disminuyó su participación en el producto interno bruto y las exportaciones mundiales entre 2001 y el 2005. Mientras, en 2001 el PIB latinoamericano representaba el 8,2% del PIB mundial en 2005 caía a 7,4%. Cuando el indicador de comercio latinoamericano representaba el 4,7% de las exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial, en 2005 bajaba a 4,5%. (FMI, 2002 y 2006).

En cuanto a la generación de empleo, los datos son más que elocuentes. La tasa de desempleo en África que en 1996 era de 9,6%, en 2006 alcanzó 9.8%; mientras que, América Latina y el Caribe se elevó de 7,9% hasta 8.0%. Durante el mismo período, en África Subsahariana, todavía 151 millones de trabajadores vivían con un dólar al día y 27,2 millones de latinoamericanos se encontraban en igual condición. Con dos dólares al día viven 235,5 millones de trabajadores africanos y 74,5 millones de latinoamericanos. (OIT, 2006)

Sin embargo, las ET, y por supuesto, las principales potencias capitalistas en general, incrementaron sus activos en África y América Latina y el Caribe lo cual, aumenta sus posibilidades de obtención de la ganancia; mejoraron también, su ejecución productiva -disminuyendo costos- al imponer los mecanismos que permiten un incremento de la explotación de los obreros, principal fuente de la plusvalía, todo eso, se convirtieron en instrumentos que atenuaron la tendencia decreciente de la cuota de ganancia

La concientización sobre el llamado Factor Imperial. Los casos de Venezuela y Bolivia.

Si se tratara de responder las preguntas siguientes: ¿De quién son los recursos naturales y la riqueza nacional creada en África y América Latina a partir de la IED?; ¿Quién recibe realmente las ganancias?; ¿Hasta dónde llega la responsabilidad de las empresas privadas extranjeras en la situación desesperada que tienen muchos países de ambas regiones? Con lo analizado hasta aquí, las respuestas serían las siguientes:

Los dueños legítimos de los recursos naturales y la riqueza nacional creada son los pueblos; pero, tal y como están las cosas, la realidad es que los indiscutibles dueños muy poco están recibiendo en las regiones analizadas. Quienes se apropian de las ganancias son las transnacionales y un pequeño grupo de nacionales. La responsabilidad de las empresas privadas extranjeras en los problemas socioeconómicos de los territorios examinados es muy alta, claro está, con la anuencia de gobiernos entreguistas.

Para eliminar los problemas provocados por la IED resulta imperioso revertir la liberalización, reinstaurar requisitos de desempeño nacional, así como las restricciones a dicha inversión en materia de repatriación de ganancias, por ejemplo. Es el Estado, la entidad capacitada para ello. El Estado

debe recuperar la soberanía sobre sus riquezas utilizando uno de sus mecanismos aceptados por las leyes internacionales, la nacionalización.

La nacionalización constituye un paso fundamental para reorganizar las agendas nacionales; de esa manera, se crean las condiciones para la redistribución equitativa de las riquezas y la reapropiación de estas.

Desde 1937 y 1938, cuando Bolivia y el presidente Lázaro Cárdenas de México nacionalizaron los hidrocarburos, respectivamente, no se observaban procesos de estatalizaciones como los que se están presentando, en América Latina en los últimos años.²¹ Cuba también tuvo procesos de nacionalizaciones, pero fueron mucho más amplios y radicales.

Durante los últimos años, algunos países latinoamericanos han tomado medidas regulatorias con el objetivo de proteger sus economías y devolver los recursos e industrias creadoras de la riqueza nacional a los verdaderos dueños, el pueblo. Esto se está verificando en Venezuela y Bolivia sobre esferas estratégicas como el petróleo y las telecomunicaciones.

En abril de 2007, el presidente de Bolivia, Evo Morales, firmó un decreto que nacionaliza y facilita al Estado el "control absoluto" de los hidrocarburos nacionales. Esta medida tiene como resultado que el país altiplánico obtendrá ingresos adicionales del orden de los 320 millones de dólares anuales. El presidente de Bolivia aseguró que en el sector de la minería y los recursos forestales pasarán en el corto plazo a manos del Estado (<http://www.minci.gob.ve>).

Por su parte, el gobierno que preside, Hugo Chávez, a partir del 1 de mayo 2007, tomó el control de los campos petroleros operados por transnacionales de Estados Unidos, Francia, Noruega y Reino Unido en la Faja del Orinoco. Esos campos funcionaban desde la década del 90 mediante "asociaciones estratégicas" entre las transnacionales extranjeras, que tenían mayoría accionaria y PDVSA. Esos campos producen unos 600 000 mil barriles diarios de petróleo (<http://www.informativos.telecinco.es>).

El gobierno venezolano también inició el proceso de nacionalización de empresas "estratégicas" de los sectores eléctrico y telefónico, al acordar con la estadounidense AES la compra de la mayoría accionaria de la Empresa Electricidad de Caracas (NEWS, 2007).

El mandatario venezolano, resaltaba que: *"la apertura (hablando de la liberalización y desregulación) no fue más que un intento de quitarles, definitivamente, a los venezolanos su riqueza natural y una estrategia del imperialismo para adueñarse de la reserva petrolífera más grande del mundo"* y continuaba recalcando, *"llegó el fin de un perverso proceso al que llamaron apertura petrolera y que hoy hemos enterrado"* (<http://www.larepublica.com.pe>).

En el caso de Bolivia, el presidente Evo Morales recordaba que: *"la nacionalización de los yacimientos entregados a firmas transnacionales durante el denominado proceso de "capitalización" de las*

²¹ Perú tuvo un amplio proceso de nacionalización de empresas y sectores productivos con el Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas" que encabezaba el general Juan Velasco Alvarado (1968-1975). Julio de 1971, el Gobierno de Chile presidido por el socialista de Salvador Allende nacionalizaba el cobre 1976 el entonces presidente de Venezuela Carlos Andrés Pérez (1974-1979), nacionalizó el sector petrolero (radio caracol, 2006)

empresas públicas significó para el país la pérdida del control estatal sobre la riqueza nacional” y terminaba diciendo “Se acabó el saqueo de nuestros recursos naturales por empresas extranjeras” (<http://www.esmas.com/noticierostelevisa>).

El accionar de la República de Venezuela sobre la IED, permite que se incrementen las posibilidades de:

1. La misión Robinson que ya había logrado, apenas en 7 meses, alfabetizar ¡un millón de venezolanos analfabetos! ¿Qué impacto tiene ese importante hecho en la pobreza? ¿O es que se piensa que no tuvo relevancia alguna? en tanto que,
2. La misión Barrio Adentro, que ha contribuido a enfrentar y disminuir la pobreza en tanto que, impulsa una agresiva política de construcción del sistema primario de salud con el aporte humanitario y solidario de más de 10 mil médicos cubanos. El poderoso impacto que esta política ha tenido sobre la pobreza aún no ha sido lo suficientemente evaluado, pero baste saber que se han producido más de 300 mil consultas médicas en las comunidades junto al médico de familia y las vidas que se han salvado,
3. La construcción masiva o auto construcción de viviendas para las clases populares, que alcanza un promedio de 100 mil por año
4. Las políticas de llevar el agua a zonas, sectores y Estados del país que nunca habían tenido suficiente agua potable, que supera los dos millones de personas beneficiadas
5. Este gobierno ha construido 3000 escuelas bolivarianas donde, además de una educación integral, se le da comida a un alto porcentaje de los niños, esa realidad que incide positivamente en el fortalecimiento de la salud de los niños y adolescentes, los rescata del ocio y el vicio, incrementa su intelecto.
6. Las políticas de estímulo a las cooperativas, los micro créditos del Banco del Pueblo, del Banco de la Mujer, la Ley de Microcréditos, el Ministerio de la Economía Social que han beneficiado a miles de familias y grupos populares organizados en diferentes instrumentos y han dado miles de millones de bolívares en créditos productivos (<http://www.aporrea.org/>).

Sin dudas, Chávez y Morales, han fomentado el discurso de la soberanía, en sus dos dimensiones: destacando la importancia del Estado y los derechos de las comunidades sobre sus territorios y riquezas naturales. El accionar de ambos mandatarios latinoamericanos pretende ponerle coto a lo que hace unos cuantos siglos Marx planteaba sobre el capital.

“El capital experimenta horror por la ausencia de ganancia o por una ganancia muy pequeña, como la naturaleza siente horror por el vacío. Si la ganancia es adecuada, el capital se vuelve audaz. Un 10% seguro, y se lo podrá emplear dondequiera; 20%, y se pondrá impulsivo; 50%, y llegará positivamente a la temeridad por 100% pisoteará todas las leyes humanas; por 300% y no hay crimen que lo arredre, aunque corra el riesgo de que lo ahorquen. Cuando la turbulencia y la refriega producen ganancias, el capital alentará una y otra. Lo prueban el contrabando y la trata de esclavos” (Carlos Marx., 1857)

Bibliografía.

- Agencia NOTIMEX “Nacionaliza Morales hidrocarburos en Bolivia. <http://www.esmas.com/noticierostelevisa/internacionales/531748.html>. 4/6/2007.
- Abdallahrejos L. Trejos María E. “DISCUSIÓN Y APLICACIÓN DE LA FLEXIBILIDAD LABORAL EN CENTROAMÉRICA”. Pág. 18. www.aseprola.org/espanol/Documentos/publicaciones/flexibilidad%20laboral/flexibilidad%20en%20CA/DiscuaplicFLCA%202000.doc. 2002.
- Arantes L, Neto C. “Las nacionalizaciones en Venezuela: una victoria a medias”. <http://lahaine.org/index.php?>
- Bronstein A. “La flexibilidad en el trabajo” http://html.rincondelvago.com/la-flexibilidad-en-el-trabajo_arturo-bronstein.html. 2006.
- Borízov, Zhamin y Makárova Diccionario de economía política. www.eumed.net/. 2007.
- CEPAL. Balance Preliminar América Latina y el Caribe. 2005. Pág. 15, 16, 17 y 19.
- CEPAL. “Panorama regional de la IED en América Latina y el Caribe”. 2006. Pág. 29, 31.
- Cores, H. “Cuestión de palabras”. <http://www.pvp.org.uy/>. 2005.
- Castro Fidel. La crisis económica y Social del Mundo. Sus repercusiones en los países subdesarrollados, sus perspectivas sombrías y la necesidad de luchar si queremos sobrevivir. La Habana. 1983. Pág. 145.
- Del Llano E. El imperialismo, Capitalismo Monopolista. La Habana. 1976. Editorial Orbe.
- EFE. ANGOLA PETRÓLEO. “Inauguración del yacimiento Dalia que producirá 240.000 barriles diarios” 29/3/2007.
- Eigth Session of ECA Conference of Ministries of Finance. 21-22 de noviembre de 2000. Etiopía, p.17.
- FMI. Perspectivas Económicas Mundiales. 2002 Pág. 182, 2006. Pág. 158
- Francisco Ruiz Solís “Mercado de géneros y rescates”, tariacuri.crefal.edu.mx/crefal/rieda/ene_jun_2005/cabus/cabus_art2_p2.htm. 2005
- Hernández P. V. “Inversión extranjera, deuda externa y dolarización en América Latina” <http://www.nodo50.org/>, 2005. Pág 12 y 13.
- Kapor S. “los recursos que fluyen hacia los países ricos” Pág. 3 http://www.socialwatch.org/es/informelImpreso/pdfs/recursosquefluyen2006_esp.pdf Marx C. El Capital, Tomo I, volumen 3 páginas 950 y 951. Año 1857.
- OIT, Modelo de Tendencias Mundiales de Empleo, 2006. Pág. 12 y 13
- Revista CEPAL Una Propuesta de gravar con impuestos las ganancias de las Empresas transnacionales. Pág. 42. Abril 2004
- Social Watch. Informe 2006. Pág. 55
- Tandon Y. El Neoliberalismo en África. 2005. <http://www.eclac.cl> sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 1999. <http://www.mecon.gov.ar> “INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA 1992-1995: estimaciones preliminares”. <http://www.ilo.org>. La industria de La Maquila en Centroamérica. 13/7/1998 <http://www.ilo.org/> Tendencias mundiales del empleo, breve informe, 2007 (Págs. 1, 3, 5, 7, 9, 13) http://www.larepublica.com.pe/component/option,com_contentant/task,view/id,155017/Itemid/ Chávez nacionaliza el crudo 2/5/07. <http://www.aporrea.org/actualidad/a6233.html>. La Revolución Bolivariana y la lucha contra la Pobreza 29/12/03

- <http://www.caracol.com.co/noticias/282238.asp> Primera nacionalización en América Latina desde 1976 05/02/2006
- <http://www.alternativabolivariana.org/> “¿Qué es el ALBA?”, 2004.
- <http://www.minci.gob.ve/>. “Gobierno Bolivariano toma el control de las operaciones de la Faja Petrolífera del Orinoco” abril 2007.
- UNCTAD, Asian Foreign Investment in Africa. 2007. Toward a New era of Cooperation Among Developing Countries Pág. 12, 20
- UNCTAD, World Investment Report The Shift Towards Services 2004. Pág 43.
- UNCTAD. (Overview) Informe sobre inversiones en el mundo. 2006. Pág. 2, 3, 12, 13, 17 y 18
- UNCTAD. “Inversión extranjera directa (IED)”
<http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3>
- Visca P. “Inversión Extranjera Directa crece y se desmonopoliza”. <http://www.rebellion.org/>. 25-02-2007
- UNCTAD. World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development Pág 41, 42, 46, 51, 68, 69, 70. 2006

Anexo I

Reparto de las reservas de gas boliviano por empresas extranjeras
(%)

	España	Brasil	Gran Bretaña	Francia	Argentina	EE.UU.		Total
Andina S.A.	26,7							26,7
Petrobras Bolivia		15,1						15,1
BG Bolivia			14,3					14,3
Total E. & P. Bolivia				12,6				12,6
Repsol YPS	9,9							9,9
PAE E & P					6,4			6,4
Mobil						5,1		5,1
Chaco			4,7					4,7
Otros							5,2	5,2
Total	36,6	15,1	19,0	12,6	6,4	5,1	5,2	100

Fuente: <http://ww.diarioadn.com/>. Morales anuncia la nacionalización de más recursos naturales en Bolivia. 2006.

Anexo II

Distribución entre transnacionales del nuevo campo petrolero angolano Dalia.
(%)

	Total	Esso	BP	Statoil	Nork Hydro	Total
Francia	40					40
Gran Bretaña		20	16,67			36,67
Noruega				13,33	10	23,33
Total	40	20	16,67	13,33	10	100

Fuente: EFE, 2007.
The Shift Towards Services

5

Una aproximación al comercio de servicios

Daylin Castro
Investigadora del CIEM

La creciente participación de los servicios en el comercio mundial, ha traído aparejado una gran polémica, siendo este uno de los temas más debatidos en la actualidad. En el presente artículo se pretende, a partir de algunas consideraciones teórico-conceptuales, sobre el tema, analizar las tendencias más recientes del comercio de servicios y los factores condicionantes de las mismas, para, finalmente, abordar algunos de los principales retos que tendrían que enfrentar los países subdesarrollados en esta modalidad de comercio.

Muchos son los cambios que ha experimentado el comercio mundial en las últimas décadas. La tasa de crecimiento del comercio internacional ha evolucionado a un ritmo mucho más rápido que la del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, con lo que queda claro que el comercio mundial es cada vez más importante en las estrategias de desarrollo de los países.

También se ha hecho evidente que el comercio mundial ha cambiado su estructura. En los últimos años, los servicios han adquirido un rol importante dentro del comercio internacional, que, sin dudas, ha pasado de ser un comercio principalmente de manufacturas y productos básicos a un comercio donde, los servicios, merecen especial atención.

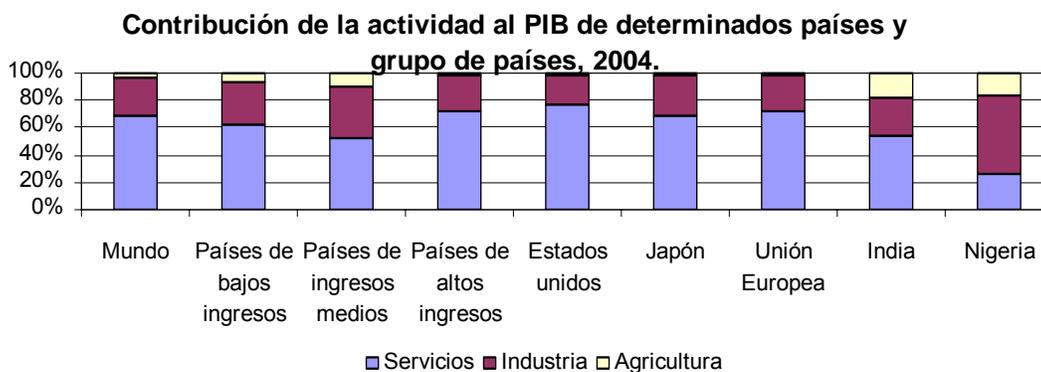
A raíz de esta nueva estructura, la economía internacional ha tendido hacia la especialización en la prestación de servicios. La participación de este sector dentro del PIB en los distintos países, sin dudas, requiere especial atención. Ya desde los años sesentas, la proporción del PIB generada por el denominado sector de servicios, supera el 50% tanto para países desarrollados como para los subdesarrollados. Obviamente, ello no significa que ambos grupos de países reciban los mismos beneficios a partir del comercio proveniente de este sector y, como es lógico suponer, tampoco son los mismos servicios los que prestan los países subdesarrollados que los países industrializados, mas adelante se abordarán estas diferencias con mayor especificidad.

Esta tendencia hacia la terciarización se acelera durante la década de los ochentas, y el empleo originado en esas actividades, así como las inversiones e ingresos distribuidos provenientes de esa fuente, se revelan progresivamente como los más importantes.

Según datos publicados por la Organización Mundial del Comercio(OMC), en la actualidad, los servicios representan más del 60% de la producción y del empleo mundiales a la vez que suponen cerca del 20% del comercio total (OMC, 2006), porcentaje que vienen incrementándose año tras año, debido a que los avances tecnológicos permite, cada vez, un mayor dinamismo de este sector.

La producción de servicios es en general una actividad económica básica, cuya contribución al PIB es superior a la de la industria y la agricultura. Sin embargo, existen diferencias notables entre los distintos grupos de países. En el gráfico 1 puede verse que, en los países de mayores ingresos, los servicios contribuyen en casi un 70% al PIB, mientras que en los países de ingresos bajos, los servicios siguen representando la principal fuente de ingresos, aunque estos solo aporten al PIB por concepto de servicios menos del 50%. El comercio de servicios está concentrado en un grupo de países, de los cuales casi todos son países de ingresos altos.

Gráfico1



Fuente: Elaborado por la autora con datos tomados del World Development Indicators, 2005. Publicado por el Banco Mundial.

La importancia de los servicios no solo radica en su participación en el PIB de los países, sino también en el hecho de que constituyen insumos esenciales para la producción de bienes. Según estimaciones recientes, en promedio, los servicios contribuyen en casi un 70% a la producción de los denominados bienes reales (CAN, 2006).

Algunas consideraciones teórico conceptuales del comercio de servicios.

Existe un gran debate teórico en torno al sector de los servicios, alguna de cuyas aristas se pretenden abordar en el presente trabajo. En primer lugar, se hace referencia a la problemática que existe, aún sin una conclusión definitiva, sobre la definición de la categoría servicios, las limitaciones para su medición, así como la contribución de los servicios para el desarrollo.

Existen muchas complejidades teóricas a la hora de dar una definición exacta de qué son los servicios. Algunos autores han identificado a los servicios teniendo en cuenta las principales características que se muestran en los mismos, o sea, a partir de su “intangibilidad”, de su “no capacidad de almacenamiento” y de la “no transportabilidad”. Sin embargo, estas características son cada vez menos posibles de identificar en los diversos servicios que han surgido y que siguen surgiendo con las nuevas tecnologías. En busca de resolver esta dificultad, otros autores han creado varias definiciones pero ninguna resulta acabada. Los analistas se encuentran frente al problema práctico de qué actividades, dentro de las registradas por el sistema estadístico, deben considerarse incluidas dentro del concepto de servicios.

Por su parte, la OMC también ha dado su percepción del tema. En este sentido es válido decir que esta organización no ha encontrado una definición exacta de los servicios, y que identifica a los mismos a través de sus modos de suministro.

Debido a la naturaleza tan diversa de los servicios, donde unos pueden ser enviados directamente al exterior al igual que los bienes, mientras que otros requieren del desplazamiento del capital o de la mano de obra para su materialización y comercio, en el marco del Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS), el comercio de servicios se ha dividido en cuatro modos de prestación (Márquez, 2001).

Modo 1: Suministro transfronterizo. Un usuario del país A (importador) recibe servicios del extranjero a través de su infraestructura de telecomunicaciones o de correos. Ese suministro puede incluir servicios de consultoría o informes sobre investigación de mercado, asesoramiento telemédico, capacitación a distancia o proyectos de arquitectura.

Modo 2: Consumo en el extranjero. Nacionales del país A se trasladan al extranjero en calidad de turistas, estudiantes o pacientes para recibir los servicios correspondientes.

Modo 3: Presencia comercial. El servicio es suministrado en el país A por una filial, sucursal u oficina de representación, establecida en el territorio de dicho país, de una empresa de propiedad y control extranjeros (por ejemplo, un banco, un grupo hotelero o una constructora).

Modo 4: Movimiento de personas físicas. Un extranjero suministra un servicio en el país A en calidad de proveedor independiente (por ejemplo, un consultor o un profesional sanitario) o de empleado de un proveedor de servicios (por ejemplo: una oficina de consultoría, un hospital, o una constructora).

Esta forma de clasificación de los servicios de la OMC, no responde a una definición de servicios como tal y además tiene sus limitaciones. Sin embargo, en la medida que esta organización se encarga de normar y medir el comercio, se ha impuesto en definición y forma para abordar el tema. Es por esto que en el presente trabajo se utilizará esta definición y además se trabajará con los datos publicados por esta organización, ya que no existen otros registros estadísticos más completos.

En este sentido, es válido decir que una falla muy importante que aún presenta el sector es la ausencia de categorías analíticas, tal como existen para los sectores primario y secundario, y aún cuando esta dificultad se resolviera satisfactoriamente en el terreno teórico, quedaría la tarea bien difícil de adaptar el sistema estadístico al modelo teórico, ya que, las estadísticas del sector servicios han quedado rezagadas respecto al desarrollo de las estadísticas correspondientes al sector primario y secundario. Esto se debe, fundamentalmente, a que el análisis económico hasta ahora se había ocupado poco de este sector, no existiendo, por lo tanto, la presión para la elaboración de estadísticas mejores. Entre las principales fallas que se detectan en las estadísticas actuales del sector se encuentran la poca desagregación y las deficiencias de los índices de precios. A diferencia de los bienes, los servicios no son homologables y por esto es muy difícil para este sector definir las relaciones de precios.

Otro asunto controversial dentro del comercio de servicios es el análisis referido a las ventajas competitivas existentes para este sector. Algunos autores como Sapir y Lutz (1981), en un estudio realizado para un grupo de países llegaron a la conclusión que “la teoría convencional no sólo se aplica a los bienes sino también a los servicios”, siendo la dotación de factores un importante determinante de los patrones de comercio no sólo de bienes sino de servicios. El estudio indica que los países abundantes en capital físico disfrutaban de una ventaja comparativa en servicios de transporte, mientras aquellos que son abundantes en capital humano tienen una ventaja comparativa en seguros y otros servicios privados. Estos resultados sugieren que los países industrializados, para aquel entonces, tenían ventajas comparativas en el sector, ya que poseían abundante capital físico y humano. Al mismo tiempo plantean que estas ventajas comparativas no eran estáticas; por el contrario, los países que van acumulando capital físico y humano están propensos a ganar ventajas comparativas en ciertas actividades de servicios.

Por otro lado, otro grupo de autores plantean que, dada las nuevas tendencias del comercio internacional y la influencia que ejercen las nuevas tecnologías, detrás del comercio de servicios se evidencian ventajas adquiridas en lugar de comparativas, y esto se puede evidenciar mejor en el campo de los servicios modernos, donde los determinantes de los mismos no son ni los factores ni las ventajas existentes sino que son ventajas adquiridas, o sea, competitivas. En este caso, la competitividad en los servicios depende de las habilidades y capacidades de los trabajadores y de los sueldos y salarios que se les pagan; la habilidad de la empresa para organizar un esfuerzo cooperativo entre gente con los conocimientos y habilidades complementarias requeridas; la disponibilidad de equipos, tales como computadoras y facilidades de comunicación; el soporte institucional provisto por el sistema de leyes, regulaciones, prácticas y tradiciones de cada país; la proximidad del mercado, que permite a una empresa desarrollar una familiaridad íntima con las necesidades del consumidor; las economías de escala potenciales provistas por el tamaño del mercado. Todas ellas son ventajas que pueden ser adquiridas.

El sector servicios aparece, en los últimos tiempos, como una oportunidad para alcanzar el desarrollo. En este sentido, hasta hace poco el enfoque que más se aceptaba sobre el papel de los servicios para el desarrollo era el propuesto por Allan Fischer y Colin Clark, cuya idea central venía enmarcada por la existencia de varias etapas por las que los países tendrían que pasar para alcanzar su grado mayor de desarrollo: un primer momento donde la parte predominante del producto es creada en la agricultura, luego en la industria y finalmente en los servicios, siendo este un proceso estructural donde la población ocupada se va moviendo de un sector a otro a medida que vaya avanzando el proceso. Sin embargo, esta teoría comenzó a carecer de validez, al encontrarse que en muchos casos las economías de los países subdesarrollados habían pasado de ser predominantemente agrícolas a predominantemente terciarias, con un desarrollo rezagado del sector secundario, siendo esto último más que una distorsión, un proceso que obedecía a la acción de factores permanentes (Márquez, 2001).

Muchos países subdesarrollados han dirigido sus estructuras productivas hacia la terciarización. Sin embargo, los servicios que brindan estas economías, son fundamentalmente los llamados servicios tradicionales, mientras que los países desarrollados prestan servicios modernos, basados principalmente en las nuevas tecnologías y que, por lo tanto, tienen un alto valor agregado. Muchos países subdesarrollados dependen, en gran medida, del sector terciario. Se considera que estos países se encuentran ante una oportunidad para acceder al desarrollo, aprovechando toda esta

revolución tecnológica e introduciéndose en la búsqueda y prestación de los nuevos servicios que están surgiendo. Sin embargo, sería válido cuestionarse si esta situación constituye una oportunidad o más bien sería un desafío para los países subdesarrollados.

Tendencias más recientes del comercio internacional de servicios.

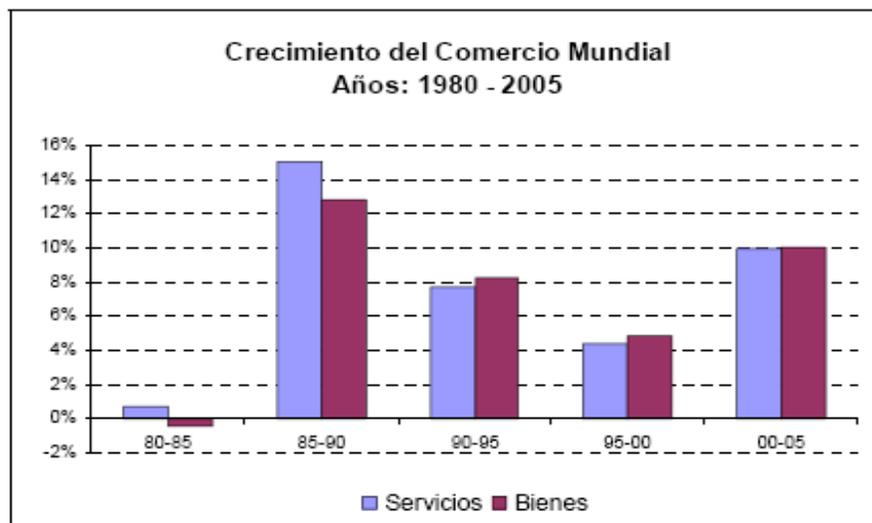
Dinámica comparada del sector.

El comercio internacional de servicios en el mundo representa cerca de un 20% del total de flujos, considerando bienes, servicios, rentas y transferencias. Después de los bienes, que son el 65% de los flujos totales del comercio, los servicios constituyen la segunda categoría en importancia en el intercambio internacional (CAN, 2006).

Según la OMC, las exportaciones globales de servicios comerciales ascendieron, en el 2005, a 2415 miles de millones de dólares, al registrar este sector un crecimiento para este año del 10%, mientras que las exportaciones globales de bienes se incrementaron en 13% (OMC, 2006).

En el siguiente gráfico se muestra la tendencia que han tenido, tanto el comercio de bienes como el de servicios, desde los ochenta hasta el 2005. La tasa de crecimiento de los servicios comerciales fue mayor que la del comercio de mercancías en la década de los ochenta, resultado de los avances tecnológicos que facilitaron el intercambio a nivel global.

Gráfico 2



Fuente: OMC, "Estadísticas del Comercio Internacional", 2006

En el gráfico 2 se evidencia que, tras un sostenido crecimiento, tanto de bienes como de servicios, en el período comprendido entre los años 1980 y 1990, el comercio de ambos grupos mostró una tendencia decreciente durante toda la década de los noventa.

Al parecer, esta situación se relaciona con todo el clima de incertidumbre en que estuvo sumergida la economía mundial durante toda esta década, enmarcada, en lo fundamental, por el

desencadenamiento de numerosas y sucesivas crisis financieras, comenzando por la crisis que sufrió el dólar en 1991, que tuvo como manifestación más inmediata la crisis del peso mexicano en 1994 o “Efecto Tequila”, como también se le conoce. A esto se le sumaron, con posterioridad, otras crisis financieras como la de Asia (1997), Rusia (1998) y Brasil (1999). Estas frecuentes crisis financieras repercutieron, sin lugar a dudas, en el comercio mundial.

Otro elemento que, en cierta medida, explica la disminución del comercio en esa década, parece estar relacionado con la creación de nuevos bloques comerciales, encabezados por la Unión Europea, cuyo comercio intrarregional no se reconoce en las estadísticas internacionales, registrándose sólo aquel comercio que realiza la Unión en su conjunto con el resto del mundo. Esto genera, como es lógico pensar, una distorsión en las estadísticas registradas del comercio mundial.

A partir del 2002 comienza un proceso de recuperación de la economía mundial, acompañado, obviamente, de una menor inestabilidad financiera que posibilita una recuperación del comercio, como se evidencia en el gráfico 2. Aunque en este período también se podría identificar un factor coyuntural, como fueron los atentados realizados el 11 de septiembre del 2001, en Estados Unidos, que provocaron un clima de inestabilidad mundial, lo cual, repercutió en el comercio mundial, fundamentalmente en la dinámica de los servicios. De hecho, al tomar los años del 2003 en adelante, la tendencia creciente del comercio de bienes y de servicios se hace más visible.

Por otra parte, existen factores que están incidiendo en el comercio internacional, y que provocan que la tasa de crecimiento de los servicios, estimulada en gran medida por todos los avances tecnológicos, no haya sido mayor a la tasa de crecimiento que registraron los bienes en la década de los noventa. Las tendencias del comercio internacional, reflejan un mayor dinamismo del comercio de servicios que el que experimentan los bienes, sin embargo, en esta década, existieron algunos factores que revierten, puntualmente, esta tendencia. En función de identificar alguno de estos factores se podría recurrir a lo que plantean muchos autores, en la actualidad, respecto la existencia de una madurez del boom de las altas tecnologías, donde ya esa, en su momento llamada “nueva economía” ha llegado a su punto máximo o de saturación, lo cual ha influido negativamente en el sector de los servicios.

Además de esto, puede sumarse el incremento de los precios de las materias primas y del petróleo que, sin lugar a dudas, influye, positivamente, en las estadísticas de los bienes registrados, ya que ellas vienen dadas en miles de millones de dólares y no en cantidades físicas. O sea, que las estadísticas están siendo infladas por el incremento de los precios, aunque esto no significa un aumento de las cantidades de bienes comerciados.

Otro factor estructural que al parecer está influyendo en esta dinámica es la incorporación de China al mercado mundial. El gigante asiático, como una “nueva economía” que se incorpora al mercado, tiene una gran demanda de bienes (para el 2005, el valor de sus importaciones totales fue 660 miles de millones de dólares, mientras que sus exportaciones fueron de 762 miles de millones). Por otra parte en servicios solamente importó 83.2 miles de millones, lo que representa casi 8 veces menos que lo importado en bienes por este país. Mientras que las exportaciones de servicios representaron 73.9 miles de millones, o sea, alrededor de 10 veces menos que el valor de lo exportado en bienes; esta situación está marcando, en gran medida, la dinámica de los bienes y de los servicios dentro del comercio mundial (OMC, 2006).

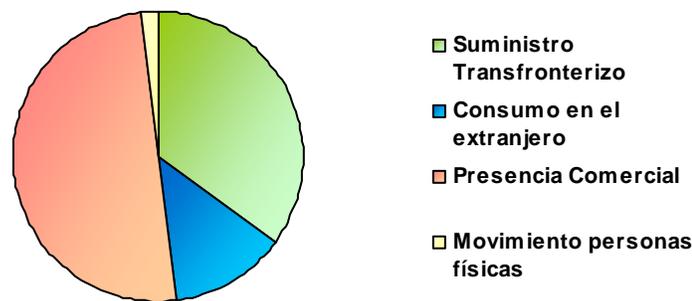
Hacia dentro del sector de los servicios.

Al analizar cómo ha evolucionado el comercio de servicios respecto al comercio de bienes, se hace necesario ver cómo se ha comportado el comercio dentro del propio sector.

Las estadísticas provenientes del comercio de servicios muestran que, los mayores flujos de este comercio se presentan en el modo 3, que se denomina “presencia comercial” según el AGCS. Ellos representaron un 50% del total de flujos para el 2005 (OMC, 2006). Este es el modo donde predominan las empresas transnacionales. Por otra parte, el “comercio transfronterizo” ocupa el segundo lugar en cuanto a emisiones de flujos se refiere, con cerca del 35% del total para el 2005. Los modos 2 (consumo en el extranjero) y 4 (movimiento de personas físicas) constituyeron solo el 13% y 2%, respectivamente, del total de flujos para el mismo año.

Gráfico 3

**Distribución de los flujos de comercio de servicios,
2005**



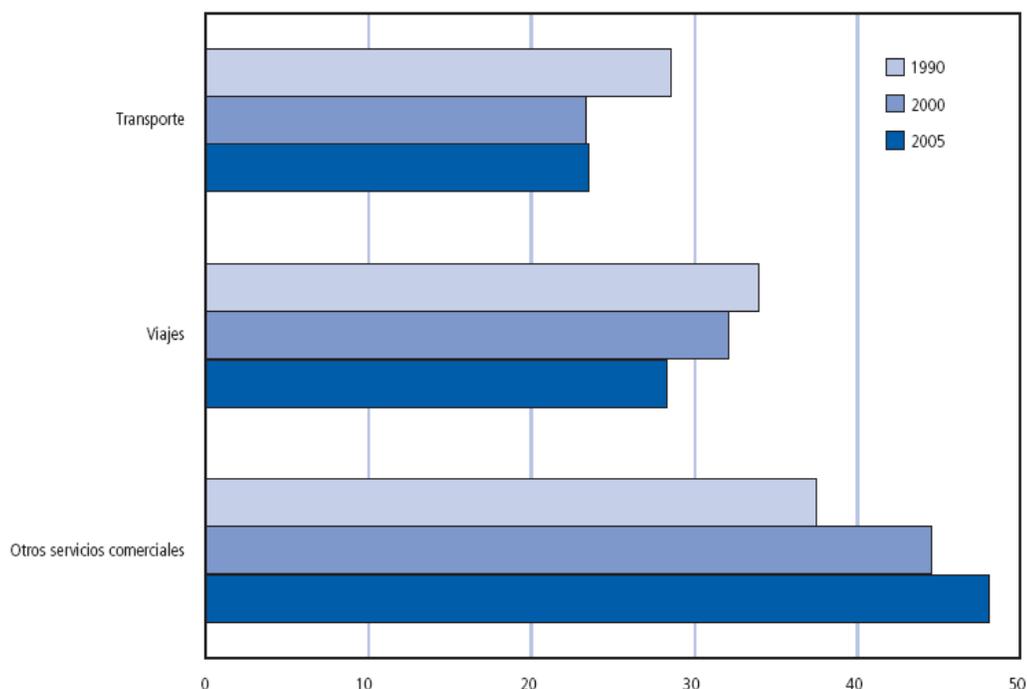
Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos obtenidos de “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006. Publicado por la OMC.

Como se indicó anteriormente, los mayores flujos provienen, en lo fundamental, de empresas transnacionales, siendo el modo 3, donde los países de mayor desarrollo refuerzan su dominio sobre los países subdesarrollados. Mientras que el modo 4 (movimiento de personas físicas) es donde los países subdesarrollados poseen mayores ventajas competitivas, sin embargo, como bien puede observarse, este es el modo menos significativo dentro del comercio total de servicios, y donde además los países desarrollados no están dispuestos a emprender negociaciones que reviertan la situación. Por el contrario, en este caso los países desarrollados, constantemente, ponen trabas para limitar este comercio.

Estos flujos se han subdividido en la Balanza de Pagos en las siguientes categorías: “transporte”, “viajes” y “otros servicios comerciales”. Al hacer un análisis de ellos, se observa que la estructura del comercio exterior de servicios se ha modificado en la última década. Las categorías “transportes” y “viajes” han reducido su participación en las exportaciones totales de servicios comerciales, mientras que “otros servicios comerciales” han incrementado su contribución. El caso de los “otros servicios comerciales” tiene especial relevancia por su dinamismo, pues representa cerca del 48% del total de

servicios y ha pasado a ser la categoría de servicios con mayor participación porcentual dentro del total.

Gráfico 4: Flujos registrados en la Balanza de Pagos según las distintas categorías de servicios para el 2005.



Fuente: OMC, “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006

La categoría “otros servicios comerciales” recoge los siguientes servicios:

- Servicios de comunicaciones (postales, de telecomunicaciones y de mensajeros);
- Servicios de construcción y servicios de ingeniería;
- Servicios de seguros;
- Servicios de informática y de información (incluidos los servicios de las agencias de noticias);
- Servicios de regalías y derechos de licencia, que comprenden pagos e ingresos por la utilización de activos intangibles no financieros y derechos de propiedad como patentes, derechos de autor, marca de fábricas o de comercio, procesos industriales y franquicias;
- Otros servicios prestados a las empresas, que comprenden servicios relacionados con el comercio, arrendamiento de explotación (alquileres) y servicios diversos prestados a las empresas, profesionales y técnicos, tales como servicios jurídicos, de contabilidad, de consultores en administración, relaciones públicas, publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública, investigación y desarrollo, agricultura y minería;
- Servicios personales, culturales y de esparcimiento, incluidos los servicios audiovisuales.

Como puede apreciarse, esta categoría recoge aquellos servicios que están vinculados, en gran medida, a las nuevas tecnologías, por lo que constituyen servicios de un alto valor agregado. Dadas las características y condiciones de los países subdesarrollados, la prestación de estos servicios

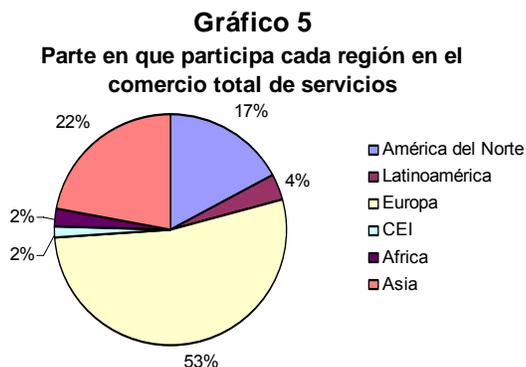
resulta muy costosa, siendo entonces los servicios más tradicionales, como transporte y viajes, aquellos en los que estos países pueden incurrir.

Por otra parte la categoría *transporte* abarca todos los servicios de transporte (marítimo, aéreo y de otra clase, incluido el terrestre, por vías navegables interiores, el espacial y por tuberías) que prestan los residentes de una economía a los de otra, y que implican el transporte de pasajeros, el movimiento de mercancías (flete), el alquiler (fletamento) de medios de transporte con tripulación y los servicios conexos de apoyo y auxiliares (OMC, 2006).

Viajes incluye los bienes y servicios adquiridos por viajeros a título personal, por motivos relacionados con la salud, la educación o por motivos de otra índole, y por los viajeros por motivo de negocios. A diferencia de otros servicios, los viajes no son un tipo específico de servicio sino una variedad de bienes y servicios consumidos por los viajeros. Los bienes y servicios abarcados más comunes son el alojamiento, los alimentos y las bebidas, el esparcimiento y el transporte (dentro de la economía visitada), los regalos y los recuerdos.

Una vez más se muestra el grado de concentración del comercio de servicios. Los servicios “modernos” están concentrados en los países desarrollados, mientras que los subdesarrollados tienen que conformarse con los ingresos que aportan los servicios de menor valor agregado. Revertir esta situación no es una meta fácil, pero además las alternativas para ello deben ser cuidadosamente valoradas. La mayor liberalización de este sector, por ejemplo, que es la alternativa propuesta por los países de desarrollados, tendría gran repercusión para los países subdesarrollados, pero no por mejoras económicas, sino por los problemas sociales que surgirían para estos países.

En cuanto al comercio por regiones, existe también un alto grado de concentración de estos flujos.



Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos obtenidos de “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006. Publicado por la OMC.

Como se puede observar en la gráfico 5, el comercio de servicios está concentrado en tres áreas específicas: Europa en primer lugar, ocupando un 53% del total de servicios comerciados, seguido por Asia, que ocupa un 22% y también por América del Norte(sin incluir México) que ocupa un 17%.

Al observar los primeros diez exportadores de servicios a nivel mundial, se tiene que ocho son países desarrollados, mientras que solo dos son subdesarrollados.

Tabla 1: Principales exportadores mundiales de servicios comerciales 2005:

Orden	Exportadores	Valor	Parte (%)
1	Estados Unidos	354,0	14,7
2	Reino Unido	188,7	7,8
3	Alemania	148,5	6,2
4	Francia	115,0	4,8
5	Japón	107,9	4,5
6	Italia	93,5	3,9
7	España	92,7	3,8
8	Países Bajos	76,7	3,2
9	China	73,9	3,1
10	Hong Kong, China	62,2	2,6

Fuente: OMC, “Estadísticas del comercio internacional”, 2006.

Obsérvese que entre todos ellos abarcan el 54.6% del total de comercio de servicios mundiales, mientras que para el resto de los países solo queda un 45.4%, con lo que se evidencia una vez más la concentración existente en este sector.

Al desagregar esta cifra en busca de ver quienes son los principales exportadores de servicios en las distintas categorías registradas en la Balanza de Pagos, se aprecia que, por ejemplo, del total de servicios de transporte registrados para el 2005, el 67% estuvo concentrado en 15 países, de los cuales, a excepción de dos, todos son países desarrollados²².

La misma conclusión resulta válida para las categorías “viajes” y “otros servicios comerciales”, donde los 15 países referidos (11 de ellos desarrollados) concentraron, respectivamente, el 62.5% y 74.4% de los flujos registrados por dichos conceptos, a nivel mundial, durante el 2005²³.

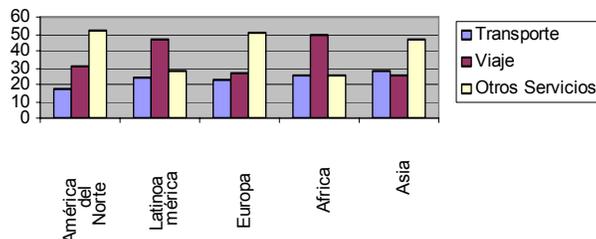
Por otra parte, resulta válido señalar que los países subdesarrollados, dada esta misma condición, están más especializados en las exportaciones de servicios más tradicionales, como “transporte” y “viajes”, que son servicios que no se desarrollan a partir de altas tecnología (y es precisamente por esto que se les hace más fácil brindarlos a estos países), pero que por consiguiente son servicios de poco valor agregado, mientras que los países de mayores ingresos están concentrados mayormente en la exportación de “otros servicios comerciales”, categoría esta que encierra a los servicios de mayor valor agregado. El siguiente gráfico puede evidenciar mejor esta relación.

²² Ver Anexo 1.

²³ Ver Anexo 2 y Anexo 3.

Gráfico 6

Parte correspondiente a los distintos servicios comerciales en el total de servicios de cada región. (Porcentajes)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos obtenidos de “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006. Publicado por la OMC

O sea, que los ingresos provenientes de la comercialización de servicios están, también, altamente concentrados.

El debate en la OMC.

El principal tema de debate en cuanto al comercio de servicios se refiere, en el ámbito de la OMC, es la liberalización de los mismos. Alegando a múltiples beneficios que esta liberalización traería consigo, los países desarrollados abogan cada vez más por la liberalización de este sector, sin embargo al analizar las consecuencias que este proceso trae para los países subdesarrollados se tendría que meditar seriamente en si esto sería una oportunidad o mas bien se convertiría en un desafío para estos países.

Con la liberalización de este sector estaría en juego el destino de las empresas y los proveedores de servicios de los países en desarrollo. Si los países abren sus mercados muy abruptamente, esas pequeñas y medianas empresas correrán el riesgo de ser desplazadas por las firmas mucho más grandes de los países ricos.

En muchos países en desarrollo, los servicios constituyen el sector más importante en términos de contribución al PIB, a los ingresos y al empleo. También es el sector en que están más afianzados los profesionales e instituciones, con un alto grado de identificación y participación nacional, por lo que una liberalización de este sector puede tener graves consecuencias para el desarrollo.

Los intereses en la OMC están divididos por dos posiciones claramente definidas. Por un lado se encuentran los países desarrollados, que en las negociaciones han tratado, en todo momento, de gestionar el acceso a los mercados para sus empresas financieras, de telecomunicaciones y demás empresas de servicios, incluidas empresas del ámbito de la sanidad, de la educación y el agua. Evidentemente, esta posición ha desatado una gran polémica entre los países subdesarrollados. Estos tienen, como su principal interés ofensivo, el desenvolvimiento y la puesta en práctica del Modo 4, definido por el AGCS como el movimiento transfronterizo y temporal de personas. En muchos de estos países, las remesas provenientes de trabajadores en el extranjero constituyen un porcentaje significativo de los ingresos nacionales.

En términos defensivos, los países subdesarrollados abogan por un trato especial y diferenciado, donde ellos puedan decidir, según los intereses de cada país, los sectores a liberalizar y en qué magnitud hacerlo, con el objetivo de asegurar que ello no vaya en detrimento del desarrollo nacional y contribuya a la reducción de la pobreza. Como es lógico suponer, los países desarrollados no se identifican con estas propuestas y fuerzan todo lo que pueden para cambiar las reglas del juego.

Si los países ricos logran su propósito, los países en desarrollo podrían verse obligados a abrir sus servicios a un ritmo más rápido del que lo han hecho hasta el momento, que el que sus empresas pueden tolerar para enfrentar a la competencia extranjera. Además, la participación nacional en sus economías se reduciría, y muchos subsectores vitales caerían bajo el control de firmas extranjeras. Las consecuencias de este fenómeno ya pueden verse en ciertos países que, en busca de firmar tratados que favorezcan su acceso a los mercados de países más ricos (como es el caso del TLC Andino-Estados Unidos), se han visto obligados a hacer concesiones, que alejan estas negociaciones de los objetivos que se persiguen en el marco de la OMC.

Las llamadas listas negativas son un ejemplo de esas “concesiones” que muchas veces han tenido que hacer los países subdesarrollados. Estas listas implican que se liberaliza todo, salvo aquello que explícitamente se reserve, mediante las respectivas medidas disconformes que deben incorporarse al acuerdo. Esto evidentemente se aleja de lo logrado por los países subdesarrollados en el marco de OMC con las llamadas listas positivas, donde cada país decidiría, de acuerdo a sus condiciones reales, qué sectores liberalizar y en qué medida hacerlo. Es entonces oportuno alertar las consecuencias, evidentemente desfavorables, que traería para el desarrollo la implementación de estas listas negativas.

Desafíos para los países subdesarrollados.

Muchos autores plantean que el comercio de servicios constituye una gran oportunidad para los países subdesarrollados. Sin embargo, una vez analizadas las principales tendencias del sector parece vislumbrarse para estos países, grandes desafíos más que oportunidades en sí.

La participación de los países en desarrollo en el comercio de los servicios modernos está condicionada por la disponibilidad y la asequibilidad de las nuevas tecnologías. Es por esto que más que una oportunidad en sí, este comercio de servicios más modernos constituye un desafío para estos países. Así, la primera serie de cuestiones que se tendrían que abordar, estarían vinculadas con la promoción del acceso a estas nuevas tecnologías.

Pero, además, los países deben velar para que sus inversiones en estas tecnologías redunden en una mayor productividad, ya que esta es la mejor forma de aprovechar todos los beneficios que ellas ofrecen. Para ello, es necesario contar con una infraestructura adecuada y condiciones de seguridad y confianza en estos países.

Tener una amplia base de capital humano para operar esta tecnología constituye otro desafío para estos países. Es evidente que para un mejor aprovechamiento de los medios y un óptimo rendimiento se necesita contar con personal calificado. No es esta la mano de obra que abunda en los países

pobres, por lo tanto, si estos países están dispuestos a brindar servicios modernos, servicios de mayor valor agregado, será necesario formar profesionales.

Por último valdría la pena señalar el gran reto al que se enfrentan los países subdesarrollados en el marco de la OMC. Actualmente existen múltiples posiciones de los países subdesarrollados donde cada país actúa y toma una posición en dependencia de sus intereses nacionales. Sin embargo, si estos países lograran un consenso entre ellos y decidieran lo que se sería más beneficioso o no para el grupo de países en general, pues tendrían una posición más firme para las negociaciones en el ámbito de la OMC.

Conclusiones.

En las actuales condiciones de globalización, los servicios constituyen una actividad económica esencial. Muchos de los países subdesarrollados han terciarizado sus economías en la perspectiva de alcanzar el desarrollo, sin embargo, las tendencias de este comercio muestran que aún existe mucha concentración en el mismo y que los países subdesarrollados se concentran en la prestación de servicios tradicionales, que tienen poco valor agregado. Por lo tanto necesitan, para encaminarse hacia el desarrollo a través de este comercio, incrementar su participación en aquellos servicios que aportan más al PIB, que son los servicios modernos.

A su vez, ello implica la adquisición de modernas tecnologías, la preparación de capital humano para implementar y aprovechar estas tecnologías y además lograr unir las voces de los países subdesarrollados para alcanzar mayores beneficios de las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC.

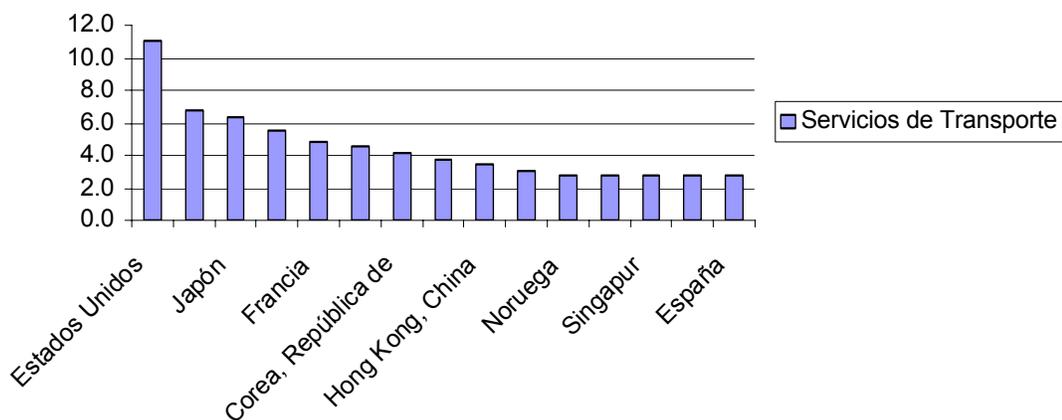
Bibliografía.

- Banco Mundial (2005), World Development Indicators, <http://www.worldbank.org>
- Camino, C (2005), "Comercio internacional de servicios en América Latina y Caribe", diciembre, <http://www.eclac.org>
- CAF (2005), "Hacia una estrategia coherente de inserción internacional". <http://www.caf.com/view/index.asp?ms=17>
- CAN (2006). "Liberalización del comercio de servicios en el marco del TLC Andino-Estados Unidos", julio, <http://www.comunidadandina.org>
- CEPAL (2006). "Los servicios como una dimensión de la globalización", marzo. <http://www.eclac.org>
- Márquez, G. (2001). "El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios en la 135 Ronda Uruguay (GATS)", noviembre, <http://www.hacienda.go.cr>
- OMC (2006). "La medición del comercio de servicios", marzo. <http://unstats.un.org>
- OMC (2006). "Estadísticas del comercio internacional 2006. Visión general", <http://www.wto.org>
- Rubio, O (1996). "Teorías del comercio internacional: una panorámica", <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=274408>
- Sapir, A y E. Lutz (1981), "Trade in services: economic determinants and development related issues". World Bank Staff, Working Paper n° 474 <http://www-wds.worldbank.org>

Anexos.

Anexo 1

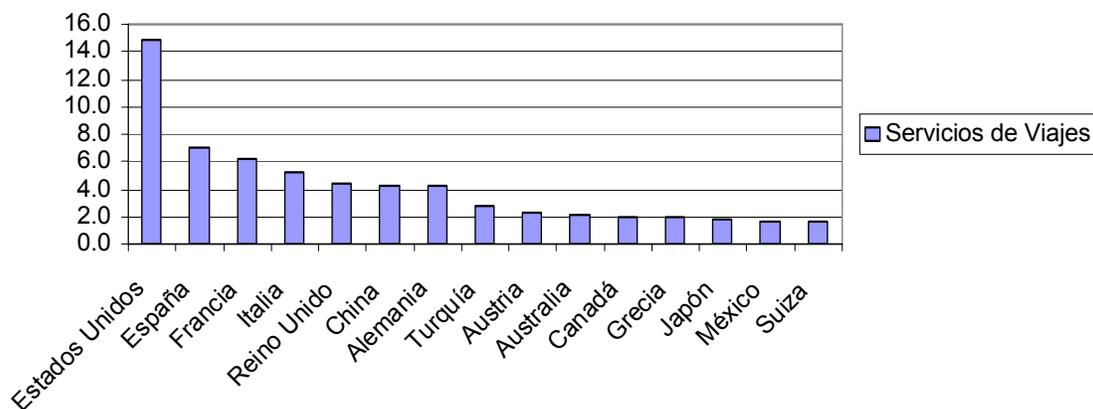
Principales Exportadores en Servicios de Transporte (Porcentajes)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos obtenidos de “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006. Publicado por la OMC.

Anexo 2

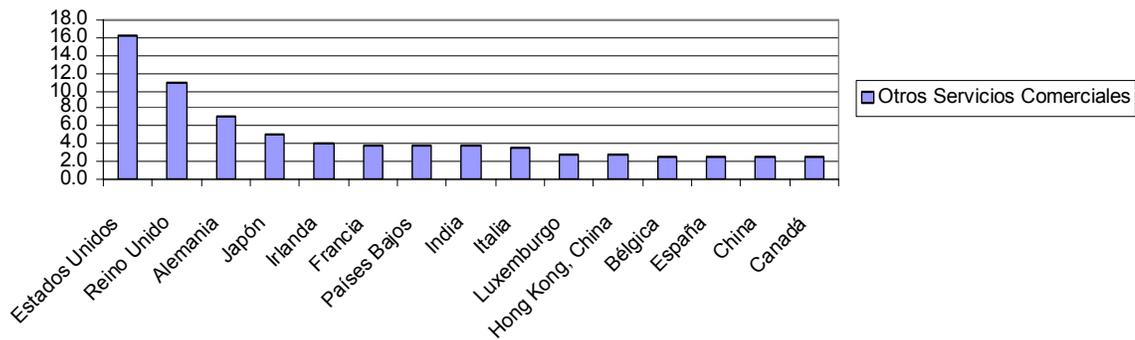
Principales Exportadores en Servicios de Viajes (Porcentajes)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos obtenidos de “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006. Publicado por la OMC.

Anexo 3

Principales Exportadores de Otros Servicios Comerciales (Porcentajes)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos obtenidos de “Estadísticas del Comercio Internacional”, 2006. Publicado por la OMC.

6

MERCOSUR: riesgos del actual escenario

Laneydi Martínez
Investigadora del CIEM

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) constituye, sin lugar a dudas, uno de los principales esquemas de integración de toda América Latina y el Caribe. La reciente incorporación de Venezuela²⁴ al bloque, no sólo ha reforzado su importante peso en el área, sino que ha dejado planteadas nuevas interrogantes y desafíos a su evolución. Además, estas transformaciones, se han dado en un contexto internacional especialmente complejo, teniendo en cuenta la existencia de importantes desequilibrios globales, la emergencia creciente de los temas medioambientales a nivel global, los desafíos de la producción de biocombustibles, la evolución de los precios de los productos básicos, entre otros temas, que podrían impactar, de diversas maneras, a cada uno de los integrantes del MERCOSUR.

En general, la creciente interrelación y superposición de los diferentes ámbitos: doméstico, regional e internacional, repositionan la importancia de diversas interrogantes: ¿cómo se ha desarrollado la evolución socioeconómica más reciente de este esquema y de qué forma esta situación ha interactuado con las transformaciones recientes de la integración?, ¿cuáles han constituido tradicionalmente, las principales barreras a la integración en la subregión?, ¿cuáles son los desafíos y riesgos que emergen para el MERCOSUR del actual contexto regional e internacional?, ¿qué perspectivas tiene el esquema?, entre otras. El presente trabajo, pretende analizar la evolución socioeconómica y de la integración más reciente del MERCOSUR, en función de extraer algunos de los principales riesgos y desafíos a los que se enfrenta este esquema de integración.

Antecedentes y contexto de surgimiento del MERCOSUR

En el actual escenario que se configura en América Latina y el Caribe relacionado con la integración regional, el MERCOSUR constituye uno de los esquemas más relevantes, a partir del peso que ha significado su evolución y posterior ampliación. Esta evolución, ha formado parte de las tendencias de rearticulación de la integración en la región, desde sus diversas manifestaciones. Las favorables condiciones económicas coyunturales del esquema, la ampliación de su membresía, la emergencia de riesgos de la economía mundial, la emergencia de nuevas iniciativas desintegradoras, entre otros, constituyen un conjunto de fuerzas, centrípetas y centrífugas, que hablan de la relevancia del actual contexto en la configuración del escenario integrador sudamericano.

²⁴ El Mercado Común del Sur surge en 1991, a partir del Tratado de Asunción. Inicialmente, sus miembros plenos fueron: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Recientemente, se ha incorporado también como miembro pleno al esquema Venezuela (2005).

Sin embargo, para poder entender la dinámica actual del esquema es necesario partir del análisis del contexto de su surgimiento. Uno de los principales antecedentes de la integración en el MERCOSUR puede situarse en la denominada *Declaración de Foz de Iguazú*, en 1985. Dicha declaración, firmada por los presidentes de Argentina y Brasil, sentó las bases iniciales de lo que sería el MERCOSUR. El conjunto de acciones posteriores: la creación de una *Comisión Mixta de Alto Nivel para la Integración*; el *Programa para la Integración Argentino-Brasileña*; en 1986, el *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo*, en 1988; entre otros, configuraron los primeros pasos de la complementación regional. Este grupo de acciones encaminó los primeros pasos en la conformación del MERCOSUR, a partir del *Tratado de Asunción* en 1991.

Este esquema surge luego de los ochenta, década marcada por la emergencia de shocks económicos externos que generaron inestabilidad económica y social en la región, desencadenados por la crisis de la deuda. Este hecho provocó, inicialmente, incertidumbre y estancamiento en la mayoría de los procesos de integración del área, lo que devino, en el caso de América del Sur, en un reconocimiento de la necesidad de un mayor acercamiento, fundamentalmente, entre Brasil y Argentina. Así, a mediados de los ochenta, comienza a emerger una especie de consenso político y económico en ambos países, que marcó un punto de inflexión a favor no sólo de la integración, sino también sobre la idea del fracaso del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

La situación de la deuda externa, el incremento de las políticas proteccionistas en el comercio internacional, el deterioro progresivo de los términos de intercambio, la imposibilidad de contraer créditos con el exterior, entre otros, fueron algunos de los elementos que favorecieron el surgimiento del MERCOSUR. Asimismo, el fin de los períodos dictatoriales y la necesidad, en general, de reorientar sus economías, constituyeron elementos adicionales que reforzaron la tendencia integracionista. Esta acumulación de factores incidió en que se aliviara la tradicional visión de competencia y conflicto entre Argentina y Brasil, y hubiera una leve transición hacia una mayor cooperación. Así, el fracaso del modelo ISI y la transición hacia un nuevo modelo, estimuló los esfuerzos integracionistas, a partir de nuevas concepciones que tuvieron como base el modelo neoliberal.

De esta forma, tanto la *Declaración de Foz de Iguazú*, como el *Tratado de Asunción* recogían la voluntad explícita de los jefes de gobierno involucrados en el mercado común de integrarse. Por consiguiente, el MERCOSUR surge en un contexto de evolución hacia el regionalismo abierto, que tuvo en su base fundamental, la aplicación de la reforma neoliberal. Este entorno estuvo marcado por un importante impulso y apoyo a los procesos de liberalización de los mercados internos de bienes y servicios y de factores de producción, en combinación con aperturas unilaterales al resto del mundo, elementos que marcaron profundamente el accionar del MERCOSUR. Es importante destacar que todo este proceso de apertura económica fue liderado, políticamente, por los gobiernos, pero guiado por las necesidades de ampliación del capital en la región.

Este contexto explica la funcionalidad de este proyecto con la reforma neoliberal, en la medida en que justifica su no incompatibilidad con otros proyectos como el ALCA, los tratados de libre comercio bilaterales y plurilaterales, e incluso las negociaciones en los marcos de la OMC. MERCOSUR fue asumido implícitamente como una plataforma para enfrentar con mayor fuerza dichas negociaciones, y a su vez, para crear condiciones necesarias para facilitar la profundización de las reformas neoliberales. Es por esto que, tradicionalmente, los objetivos fundamentales del MERCOSUR se han

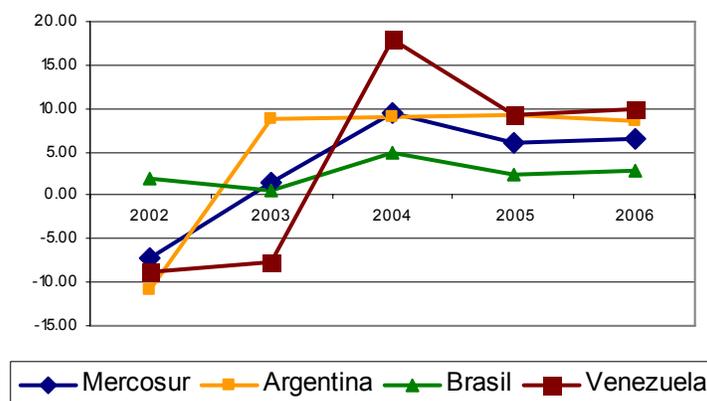
expuesto a los riesgos y dilemas asociados a todo proceso guiado por el mercado, lo que constituye un punto de partida clave para intentar entender su dinámica, alcance e implicaciones.

El nuevo escenario socioeconómico del MERCOSUR: los últimos 5 años

Históricamente, el comercio intraregional ha tenido poca influencia sobre el crecimiento económico de los países del MERCOSUR. Sin embargo, de manera inversa esta relación ha sido bastante intensa, teniendo en cuenta que las desaceleraciones del PIB han venido acompañadas, tradicionalmente, por retrocesos en el comercio intraregional. Por consiguiente, la dinámica de crecimiento en estos países se encuentra, profundamente, ligada a la dinámica integracionista y sus posibles avances y retrocesos. Los elementos que conforman el nuevo escenario socioeconómico en América Latina y el Caribe en los últimos 5 años, se concretan en nuevos retos socioeconómicos que enfrenta el MERCOSUR.

Entre 2003 y 2006, la mayoría de los países miembros del MERCOSUR, han mostrado tasas de crecimiento del PIB elevadas, con un promedio regional de alrededor del 5%. Los países más dinámicos han sido Argentina y Venezuela, con promedios de crecimiento del PIB en el período de 4,9% y 4,1%, respectivamente (Ver Gráfico 1). Al mismo tiempo, ambas naciones registraron altas tasas de variabilidad de su PIB, aspecto que continúa caracterizando el crecimiento de la subregión. Esta volatilidad inherente al desempeño económico de estas naciones, alerta sobre los riesgos de la presencia creciente de determinantes externos dentro de la dinámica regional.

Gráfico 1: Mercosur: Crecimiento del PIB 2002-2006 (%)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

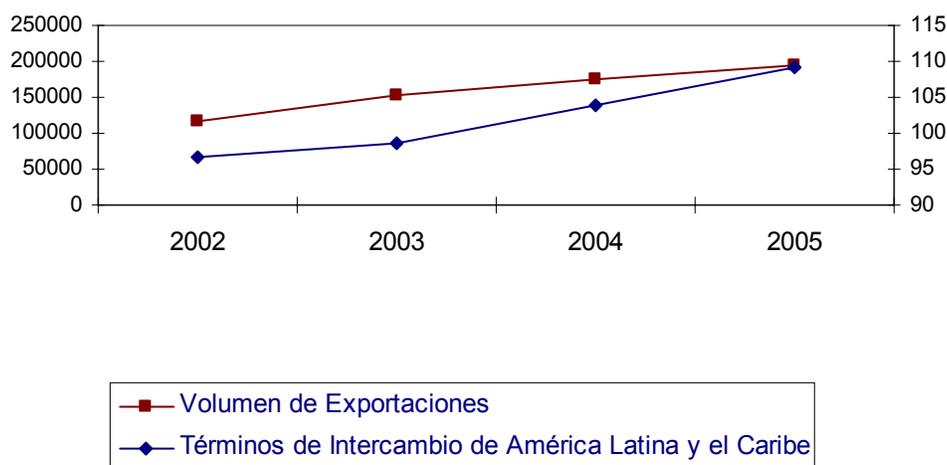
Brasil, por su parte, ha registrado un crecimiento moderado en el período, con un promedio de 2,4%²⁵. En los marcos del esquema regional, el hecho de que Brasil no constituya el país más dinámico del área, ha estado erosionando su liderazgo económico dentro del bloque. En este sentido, la búsqueda de un mayor crecimiento está determinando no sólo la política económica interna brasileña, sino incluso, su política exterior. No obstante, esta recuperación del crecimiento, luego del

²⁵ Cálculos de la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

período 1998-2002, especialmente complejo para las economías del MERCOSUR, es un elemento que argumenta el inicio de una nueva etapa del ciclo de los países pertenecientes a este esquema, y que también resalta la importancia del aprovechamiento de las actuales condiciones favorables en función de la profundización y renovación de la integración.

En general, esta recuperación económica ha respondido en buena medida, al incremento de las exportaciones en el período 2003-2006, que se ha favorecido de la evolución registrada por los términos de intercambio de determinados productos. En el gráfico 2, se muestra el crecimiento de las exportaciones (eje izquierdo) y el crecimiento de los términos de intercambio de la región (eje derecho). La tendencia creciente en los precios internacionales de los principales productos de exportación de la región, ha estado en la base del crecimiento de las exportaciones totales del MERCOSUR, impactando notablemente en su crecimiento.

Gráfico 2: MERCOSUR: Volumen de Exportaciones y Términos de Intercambio de América Latina y el Caribe, 2002-2005



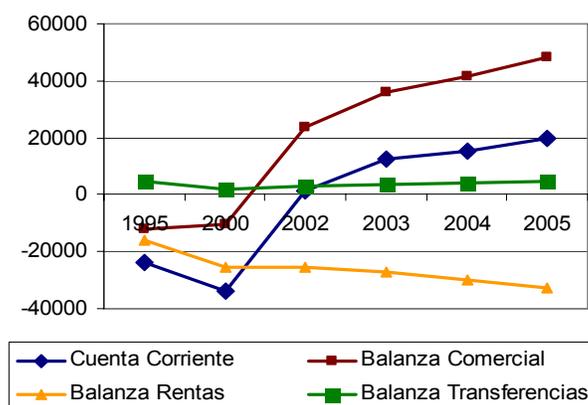
Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

Esta expansión del sector externo en las naciones sudamericanas se ha dado en un contexto, aún, de creciente apertura durante toda la década de los noventa y hasta la actualidad, con pequeños y breves retrocesos en los años 1998 y 2001. MERCOSUR, posee niveles de apertura no sólo elevados, sino incluso superiores a los del resto de América Latina y el Caribe, lo que habla de la importancia del sector externo dentro de la dinámica económica sudamericana. Esta tendencia ha estado en correspondencia con la orientación de las políticas comerciales, presionando a la baja a la estructura arancelaria promedio, y facilitando la proliferación de tratados de libre comercio de diferente naturaleza con mercados extraregionales.

Si se analiza la evolución del saldo de la cuenta corriente del MERCOSUR, se observa que, desde 1995 y hasta el 2006, pero fundamentalmente, en los últimos 5 años, este ha sido superavitario, como resultado de la evolución positiva y creciente de la balanza comercial y de transferencias. El saldo de la Balanza de Rentas ha sido deficitario (ver gráfico 3).

Esta situación nos revela que las economías del MERCOSUR están recibiendo recursos del exterior por concepto de sus ventas externas. Sin embargo, al mismo tiempo, el país está transfiriendo importantes montos de recursos al exterior por pago de utilidades, dividendos e intereses, reflejo no sólo de las estructuras de propiedad de la región, sino de la importante presencia de actores externos dentro del desempeño económico sudamericano. Esta transferencia de recursos se expresa en el hecho de que en el 2006, el déficit de la balanza de rentas representó el 68%²⁶ del saldo de la balanza comercial, lo que refleja la existencia de un sistemático drenaje de recursos fuera de la región.

Gráfico 3. MERCOSUR: Balanza de Cuenta Corriente y sus Componentes, 1995-2005 (millones de dólares)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

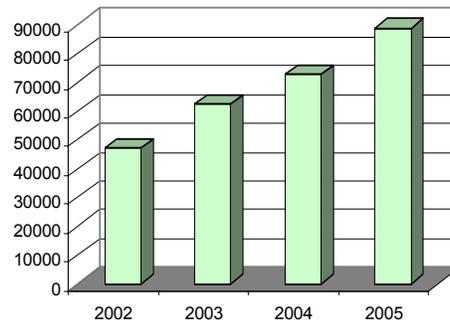
Desde el punto de vista de la entrada de flujos de capital, la región se ha visto favorecida, especialmente, en los últimos 4 años. La inversión extranjera directa ha continuado, en general, por encima de los flujos en cartera, que también han mostrado incrementos, lo que refleja las condiciones de financiamiento favorables, pero al mismo tiempo, la mayor adquisición de activos nacionales por parte de extranjeros. En este escenario, por otra parte, los principales perfiles de endeudamiento han mejorado en la región. Entre 2002-2005, la relación Deuda Externa Bruta total/PIB disminuyó notablemente, a lo que se adiciona que varios países han anunciado importantes reducciones o, incluso, liquidaciones de la deuda con organismos internacionales como el FMI.

Por su parte, las reservas internacionales han mostrado una tendencia de crecimiento acelerado en los últimos 5 años en los países del MERCOSUR, especialmente en Venezuela y Brasil. Ambos países, se encuentran entre los mayores tenedores de bonos norteamericanos, como parte de sus reservas internacionales, a nivel global. Asimismo, es importante destacar, la elevada proporción de estas reservas que se encuentra denominada en dólares, lo que ha aumentado la vulnerabilidad de la región ante la evolución de esta moneda. El elevado nivel de reservas acumuladas por la subregión sudamericana, pone en debate, no sólo la eficacia o no de mantener estos elevados montos en activos de bajo rendimiento que no se traducen en inversión productiva para estos países, sino

²⁶ Cálculos de la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

además, en la vulnerabilidad y dependencia que genera de la moneda norteamericana, y la evolución global de su tipo de cambio, en un contexto de importantes desequilibrios globales.

Gráfico 4. MERCOSUR: Reservas Internacionales, 2002-2005 (millones de dólares)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

Desde una perspectiva social, a pesar de la coyuntura económica relativamente favorable, las economías del MERCOSUR mantienen un grupo de problemáticas nada desdeñables. Aún cuando la tasa de desempleo ha tendido a disminuir en consonancia con la evolución reciente del PIB, los niveles de desempleo son relativamente elevados, y su ritmo de reducción continúa siendo lento de acuerdo a las necesidades regionales, especialmente de los países más pequeños del bloque.

En términos de pobreza e indigencia, existe, aún, una notable heterogeneidad al interior del bloque. Más allá del debate acerca de las limitaciones de estos indicadores para reflejar adecuadamente, las realidades de la región, la pobreza se elevó a 29,6% en Paraguay, 19,4% en Argentina, seguido de Venezuela con un 16,6% y Brasil 15,9% (CEPAL, 2006a). En términos de indigencia, se mantienen los mismos patrones, por lo que igualmente, Paraguay encabeza el listado regional. Esta disparidad, y mayor concentración en Paraguay alerta sobre la gravedad de este tema en una economía tan pequeña y que, tradicionalmente, ha sido una nación en desventaja en los marcos regionales.

La desigualdad de ingresos, como se ha manifestado tradicionalmente, continúa siendo especialmente elevada para Brasil, seguido por Paraguay y Argentina, con los niveles más elevados de estos indicadores. Otro problema significativo, con importantes fronteras con el tema social, se refiere a la tendencia al crecimiento de la población urbana con respecto a la población total. El 90% de la población total de países como Venezuela, Argentina y Uruguay, y se espera que esta tendencia continúe aumentando en los próximos años. Este hecho impone retos sociales en términos de pobreza, insalubridad, migración, elevada densidad de población en las ciudades, violencia, entre otros, a los que se adicionan importantes retos medioambientales en términos de contaminación del aire, el agua, la deforestación, entre otros.

En general, puede calificarse el actual contexto económico favorable como parte del nuevo escenario socioeconómico en la región. Este se refleja en los niveles de crecimiento del PIB, asociado al incremento de las exportaciones; la afluencia de capital; la mejoría en los perfiles de endeudamiento; el incremento de las reservas; entre otros. Sin embargo, existen importantes factores que ponen en duda el mantenimiento de las actuales condiciones y las posibles consecuencias de su reversión, como son: el mantenimiento de una situación social compleja y asimétrica al interior del bloque

integracionista, el contraste de una balanza comercial positiva y una balanza de rentas estructuralmente deficitaria, la mejoría de indicadores de deuda, que ha implicado también transferencia de capitales hacia el exterior, entre otros.

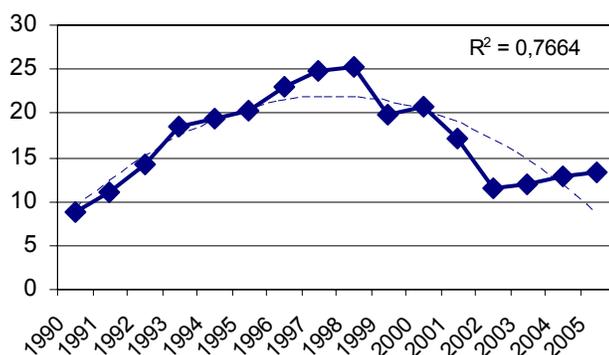
Además, de los factores internos, existen importantes amenazas externas que podrían revertir esta situación, entre las que se destaca la corrección de los desequilibrios globales, que podría generar una devaluación del tipo de cambio y un incremento de la tasa de interés en Estados Unidos. En el caso de los países sudamericanos, la afectación vendría, fundamentalmente, por el sector financiero y la posibilidad de reversión de las actuales condiciones de acceso a financiamiento, que impacte no sólo sobre los niveles de deuda futura, sino también sobre los flujos de capital y las reservas internacionales. En un contexto de reforzamiento de la dependencia y vulnerabilidad externas, a partir de ser economías más abiertas, comercial y financieramente, se ha reforzado la presencia de determinantes externos del crecimiento y desarrollo de la región, lo que impone nuevos retos a la integración.

El rediseño del proceso de integración: ¿crisis o reajuste?

El MERCOSUR, desde sus inicios y hasta la actualidad, ha tenido importantes éxitos, pero también fracasos. En términos de comercio intraregional, los primeros ocho años desde su surgimiento fueron bastante más dinámicos comparado con los otros esquemas de integración de la región latinoamericana. Sin embargo, la crisis de 1998 a partir de los problemas de la convertibilidad en Argentina y la devaluación brasileña, cambió estructuralmente el funcionamiento del esquema, e hizo retroceder notablemente, al bloque en términos económicos y políticos.

Como puede observarse en el gráfico 5, desde inicios de los noventa y hasta 1998, el comercio intraregional en el MERCOSUR mostró una notable tendencia creciente. Sin embargo, a partir de ese año, este indicador muestra una reversión muy significativa y una gran variabilidad. Sólo a partir del año 2003, el comercio intraregional comienza a experimentar un crecimiento moderado pero sin recuperar sus máximos históricos.

Gráfico 5. MERCOSUR: Exportaciones Intraregionales como % del total, 1990-2005 (%)

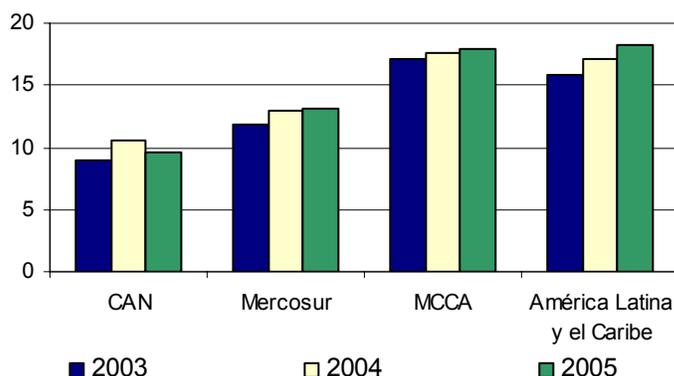


Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2007. *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

Un elemento que refuerza esta idea, surge de relacionar el crecimiento de las exportaciones totales y el crecimiento de las exportaciones regionales. De este análisis, resulta que ambas variables se

encuentran completamente desconectadas en su dinámica. Esto implica que el dinamismo de las exportaciones intraregionales no han sido un factor de empuje al crecimiento de las exportaciones totales, y por consiguiente, tampoco ha sido un factor determinante en el crecimiento. Lo anterior, refuerza la poca importancia del comercio intraregional dentro de las exportaciones totales, y la orientación de la política comercial hacia mercados extraregionales, estimulando la firma de tratados de libre comercio de diversa naturaleza. En la actualidad, el comercio intraregional del MERCOSUR es superado por todos los bloques regionales (Mercado Común Centroamericano, MCCA y Comunidad del Caribe CARICOM, y es sólo mayor que el de la Comunidad Andina, CAN) (Ver gráfico .6).

Gráfico 6. América Latina y el Caribe: Exportaciones intraregionales (% del total)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, <http://www.eclac.cl>

El MERCOSUR, aún, constituye una Unión Aduanera Imperfecta, sin embargo, alrededor del 50% de las normativas o resoluciones aprobadas, no se implementan, efectivamente, en las legislaciones y procedimientos nacionales. Asimismo, se aplican, aún, importantes barreras no arancelarias al comercio intraregional, a partir de la aplicación de límites físicos, técnicos, fiscales, entre otros. Los principales productos objeto de estas barreras son el arroz, los productos lácteos, fitosanitarios, fertilizantes biológicos, neumáticos, calzado, acero, pollo, papel, entre otros. Ello provoca las sistemáticas “perforaciones” que se le realizan al Arancel Externo Común acordado por los países miembros.

La debilidad institucional del MERCOSUR, también afecta su funcionamiento. La persistencia de las debilidades institucionales del MERCOSUR, se expresa en la escasa capacidad de hacer cumplir reglamentaciones y acuerdos, a pesar de la expansión de su alcance temático. Un problema adicional del esquema, se refiere a la bilateralización de las relaciones, marcadas por el acercamiento de dos o más países en la concertación de acuerdos en sectores determinados. Esta bilateralización muestra, una vez más, la incapacidad de las instancias regionales de dar respuesta a las necesidades de integración y desarrollo de la región, y por consiguiente, el intento de búsqueda de otras alternativas de acercamiento.

En general, todos estos temas alertan sobre los límites del crecimiento del comercio intraregional y la existencia de obstáculos estructurales, relacionados con la estructura productiva, la institucionalidad, la desviación del comercio resultado de la multiplicidad de acuerdos simultáneos, entre otros.

Asimismo, la permanencia de estructuras de propiedad que privilegian la participación extranjera en las economías, es otro elemento que contribuye a que los beneficios potenciales de un incremento del comercio intraregional, no se traduzcan en beneficios sociales o económicos netos para las economías involucradas.

Por otra parte, el intento de aliviar la presión de Paraguay y Uruguay en cuanto a las asimetrías existentes entre estas y el resto de las economías de MERCOSUR, se ha reflejado en la creación del Fondo de Convergencia Estructural. Este fondo, si bien constituye un importante avance en el reconocimiento de dichas asimetrías, no implica una solución estructural al problema de las heterogeneidades en el MERCOSUR, por lo que este continuará siendo un problema permanente para el esquema.

Recientemente, el MERCOSUR podría ampliar sus fronteras a partir de la ampliación de su membresía hacia Venezuela. Con la inclusión de dicho país, el bloque representaría alrededor del 47% de la población de toda la región latinoamericana y caribeña. Esta nueva incorporación al bloque, impondría nuevos retos a su tradicional funcionamiento.

La ampliación del potencial político y socioeconómico del esquema, la emergencia de un ambiente de relanzamiento y reformulación, la proyección y ejecución de importantes proyectos de infraestructura y energía nucleados a partir del papel de Venezuela en el sector, y su actual capacidad de financiamiento, la generación de cambios en la correlación de fuerzas políticas, y en general, la ampliación de la diversidad en todos los ámbitos, constituyen algunas de las expectativas iniciales de dicha ampliación. Para Venezuela, la incorporación nacional de importantes normativas y regulaciones relacionadas con su incorporación a este bloque, la entrada a un bloque de mayor incidencia regional en términos socioeconómicos y políticos, unido a las amplias expectativas iniciales de este país de reformulación del MERCOSUR, son algunos de los factores que propiciaron su entrada. Recientemente, la situación política en Venezuela, ha generado importantes conflictos, a partir de que su membresía en el MERCOSUR, depende de la aprobación de los congresos de los países del esquema, lo que ha generado roces políticos particularmente con Brasil.

En general, la integración del MERCOSUR está marcada por la incertidumbre a corto y mediano plazos. Un comercio intraregional creciente, en un contexto de importantes limitaciones económicas y estructuras de propiedad que favorecen la presencia extranjera y la transferencia de recursos al exterior; la escasa relación entre el dinamismo de las exportaciones totales y el de las exportaciones intraregionales; la falta de coordinación de políticas macroeconómicas, que ha provocado la no inclusión de políticas económicas regionales; los problemas de la deficiente institucionalidad; entre otros elementos, han generado la incompatibilidad en la relación objetivos y políticas, entre el nivel nacional y regional. Esto ha generado la emergencia de contradicciones entre la agenda de política económica nacional y la regional, e incluso la extraregional. Esta situación se ha reforzaría con la posible entrada de Venezuela al esquema, y por consiguiente, se han incrementado las probabilidades de diferencias intraregionales, haciendo al MERCOSUR más vulnerable a la incidencia de actores o mercados extraregionales.

Desde una perspectiva histórica, es posible identificar, metodológicamente, algunas de las principales barreras económicas tradicionales a la integración en el MERCOSUR, divididas en dos grandes grupos: las *barreras económicas de facto* y las *barreras de política económica*. Dentro de las barreras

económicas de facto, pueden agruparse aquellas limitaciones que han constituido un hecho para la integración en la subregión, y que se asocian al comportamiento de algunos indicadores macroeconómicos básicos.

Dentro de las *barreras de facto*, es posible identificar aspectos como: la dinámica del comercio intraregional, que ha sido insuficiente, variable y profundamente concentrado en el eje Brasil-Argentina; la orientación extraregional de las exportaciones totales; la presencia de las empresas transnacionales en el área; los problemas de infraestructura de transporte y comunicaciones; la existencia de grandes asimetrías geográficas, demográficas, de crecimiento entre los países miembros, que ha provocado la desigual concentración de beneficios y pérdidas al interior del esquema; entre otros.

Por su parte, las *barreras de política económica* en el MERCOSUR pueden ser asociadas a la aplicación de las políticas económicas neoliberales contradictorias con la profundización de la integración regional. La orientación de la política comercial bajo este paradigma, ha reforzado la liberalización comercial unilateral. Esta apertura, consolidó el patrón primario exportador, fundamentó la orientación del comercio hacia mercados extraregionales, y desactivó el uso de instrumentos comerciales de incentivo a la producción regional. Estos factores contribuyeron, además, al proceso de desindustrialización que sufrieron algunos sectores y países, que incrementó la competencia y no la complementariedad regional.

El reforzamiento de la presencia de socios extraregionales, ha profundizado la tendencia a la negociación de acuerdos comerciales de diferente naturaleza. Todo esto ha estado acompañado de la limitación del uso de instrumentos de incentivos sectoriales a la producción regional, y ha provocado incumplimientos sistemáticos de la agenda integracionista.

La política fiscal ha estado limitada como instrumento de financiamiento activo de transformación productiva de las economías del MERCOSUR. La relación entre la orientación de la política fiscal y comercial ha sido perversa, a partir de que la reducción de los ingresos arancelarios producto de la liberalización comercial, unido a las facilidades impositivas que se le ha otorgado al capital extranjero en determinados sectores, ha reducido los ingresos de los estados, y por consiguiente, ha reducido las posibilidades de acción de su gasto. En este sentido, la diversidad estatal de formas tributarias, ha sido otro aspecto que ha incrementado la competencia regional.

Asimismo, la influencia neoliberal, generó importantes perturbaciones cambiarias en el MERCOSUR, resultado de factores internos y externos. En un contexto de importantes flujos de comercio bilaterales, estas perturbaciones provocaron una profundización de la crisis económica, y favorecieron la incidencia de crisis políticas al interior del bloque. La política de administración de flujos de capital y su amplia variedad, es otro aspecto que ha hecho a los países del MERCOSUR dependientes, estructuralmente, de variables externas para su funcionamiento y activación del aparato productivo. Otros aspectos como la escasa coordinación de políticas macroeconómicas, han sido, igualmente, ejemplos de cómo el enfoque de la política económica se ha contrapuesto los objetivos económicos de la integración. En este sentido, la adecuada interacción entre el modelo económico y la integración regional, constituye un reto para el esquema.

Riesgos actuales de la evolución de la integración en el MERCOSUR

La conjunción de fragilidades internas, con la emergencia de amenazas externas de posible alta incidencia, se han instituido en importantes riesgos al avance de la integración en los marcos del MERCOSUR. En primer lugar, la posible reversión de la actual situación económica favorable, asociada a cambios en las condiciones internacionales, a partir de la corrección de los desequilibrios globales (relacionada con el importante déficit de cuenta corriente de Estados Unidos), podría tener significativos impactos sociales, económicos y políticos en los países sudamericanos. Asimismo, una depreciación muy acuciada del dólar resultado, igualmente, de la corrección de los desequilibrios, podría generar afectaciones en la competitividad del sector externo latinoamericano, y en particular de los grandes exportadores del MERCOSUR. Por otra parte, aumentarían las posibilidades de reversión de las condiciones globales de financiamiento, lo que pudiera afectar la favorable coyuntura actual de la región.

Otro riesgo creciente está referido a lo que parece erigirse como la estrategia de política exterior norteamericana hacia el MERCOSUR, y es precisamente, la propuesta compra de productos agrícolas para la producción de biocombustibles. Esta estrategia intenta materializarse, recientemente, a través de una propuesta de cuota del mercado norteamericano para el sector de la agroenergía, y que constituye una estrategia desintegradora de consensos al interior de este esquema. Esta iniciativa norteamericana ha impuesto importantes dilemas a la integración, teniendo en cuenta que la materialización de cuotas de mercado con varios países del MERCOSUR, podría incrementar, notablemente, el comercio de los países del esquema con Estados Unidos. Este hecho reforzaría la incidencia económica de este país en las principales economías de la región, y reposicionaría el tema de la posibilidad de un mayor acercamiento comercial a Estados Unidos a través de un tratado de libre comercio.

Para muchos gobiernos del MERCOSUR el sector de la agroenergía se ha convertido en un tema de especial importancia, siendo enfocado como una oportunidad para aumentar los niveles de crecimiento, a partir de un incremento de las exportaciones. Más que una simple propuesta que incrementaría las exportaciones y el crecimiento del MERCOSUR, este tema constituye un desafío, teniendo en cuenta otras implicaciones de diversa índole relacionadas con la seguridad alimentaria, el medioambiente, las condiciones de empleo, entre otros, que podrían afectar a la región. El principal riesgo en este sentido, es posible que se encuentre asociado a la mayor presencia del capital extranjero en la región, que está llegando motivado por las ganancias que espera se generen en el sector. Esta mayor presencia tendría implicaciones en cuanto a una mayor concentración de la propiedad, y por consiguiente, un incremento de la desnacionalización de la economía y profundización de la regresión en la distribución de ingresos.

Como respuesta a esta oferta norteamericana, es importante destacar la importancia que ha adquirido en poco tiempo, el tema agroalimentario a nivel regional. Existe un reconocimiento, por casi todos los países de manera individual, de la importancia del tema, lo que ha generado posiciones divididas. Sin embargo, estas diferencias al interior del MERCOSUR han sido solamente en matices, y no esencialmente. De aquí que la mayoría de los gobiernos estén llevando a cabo diversas iniciativas nacionales, e incluso, regionales vinculadas al sector, que van desde su mayor estudio en Venezuela y la promoción de una Ley de biocombustibles en Paraguay, hasta la discusión de temas relacionados

con la inversión en el sector y la promoción de congresos sobre el tema por parte del Consejo Agropecuario del Sur, que agrupa a los ministros de agricultura.

En general, si bien esta propuesta podría implicar beneficios para el sector externo de los países del MERCOSUR, esto no haría más que profundizar el contraste entre el saldo positivo de la balanza comercial resultado de las ventas externas, con el déficit de la balanza de rentas. Por tanto, se reforzaría la transferencia de recursos fuera del área, a partir de una mayor participación de las empresas extranjeras en la región en la búsqueda de mayores ganancias. En general, esta propuesta de modelo de inserción internacional a través del agronegocio, podría reforzar la dependencia externa de la región, y poner en peligro la situación socioeconómica y política interna, y por consiguiente, la evolución de la integración.

Otros riesgos actuales muy relacionados, se refieren a la posibilidad de incremento de los precios de los alimentos, y el mantenimiento de elevados precios del petróleo a nivel internacional. En particular, el aumento de los precios de los alimentos, podría tener un impacto diferenciado en la región. Por una parte, podría favorecer a aquellos países del MERCOSUR exportadores netos de alimentos; mientras por otro lado, podría ser negativo para los países más pequeños. En términos de seguridad alimentaria, los incrementos de los precios afectarían negativamente a la población más pobre de todos los países sudamericanos y el peligro de un posible incremento del nivel general de precios, que podría socavar la estabilidad económica e impactar, negativamente, en el esquema de integración.

El MERCOSUR se encuentra, hoy, en el umbral de una crisis que podría rebasar el tema político, y llegar a las bases económicas que sustentan su proyecto social y de integración. Las posibilidades de regreso a visiones individuales, traería consigo un reforzamiento de los conflictos de intereses internos, y el reforzamiento de la presencia de actores extraregionales. La emergencia de nuevos factores externos de presión, inciden en la mayor probabilidad de recrudescimiento de los riesgos de fragmentación de la integración en la región. El mayor acercamiento potencial hacia Estados Unidos, a partir del incremento de su demanda de productos de exportación sudamericanos, puede validar con mucha más fuerza en el futuro, la negociación y concertación de acuerdos comerciales más profundos, a partir de cambios en el comercio exterior del MERCOSUR.

El escenario futuro de este esquema en el corto plazo, puede tener, al menos, tres directrices posibles: una de mayor acercamiento a Estados Unidos, y por tanto, dilución de la integración regional; otra directriz que conceda mayor importancia a la integración desde una perspectiva más amplia como es el caso de UNASUR; y una tercera, que realmente priorice los objetivos regionales de integración mediante la búsqueda de consensos políticos. No obstante, el escenario futuro en el que se desenvolverá MERCOSUR, dependerá de la capacidad de incidencia de dos actores fundamentales: los organismos financieros internacionales y la presencia e influencia de los Estados Unidos en la región.

En un contexto de importantes amenazas globales, la integración constituye una pieza fundamental, pero al mismo tiempo muy vulnerable. Este entorno, refuerza las áreas de incertidumbre en el análisis de la posible evolución futura del MERCOSUR. Estas áreas se sitúan en torno a la dependencia y vulnerabilidad externas de la región, la efectiva inclusión del tema social en la práctica integracionista del esquema, el funcionamiento del Parlamento de MERCOSUR, la capacidad de renovación

institucional, la evolución económica de los países, la emergencia del tema de los biocombustibles, entre otros. La conjunción de tensiones políticas, a partir de las diferentes percepciones ideológicas dentro del esquema, es otro factor que podría erigirse como un tema clave en la evolución futura del MERCOSUR.

En este entorno, la cooperación y la búsqueda de consensos políticos y económicos, constituirán un desafío trascendental para el MERCOSUR. El problema radica en la necesidad de encontrar un proyecto económico y político que responda a las necesidades de crecimiento y desarrollo de la región, en un escenario en el que han emergido importantes temas y fuerzas que presionan a la desintegración del bloque integracionista, y que colocan a Estados Unidos como un actor clave en la evolución futura de este escenario.

Como nunca antes, el MERCOSUR se enfrenta en el contexto actual, a importantes desafíos internos y externos. Este esquema tiene que re-erigirse como pieza clave dentro de las perspectivas regionales, en medio de la existencia de actores extraregionales que presionan a la desintegración. La reformulación exitosa del esquema pasa, necesariamente, por el abandono del modelo neoliberal, que mantiene la incompatibilidad entre la orientación de las estrategias nacionales y los objetivos y necesidades regionales. En este contexto, la voluntad política, unido a la redefinición de las estrategias de largo plazo, deben materializarse en políticas económicas regionales efectivas, desde una visión común del desarrollo.

MERCOSUR necesita incluir políticas económicas regionales, basadas en cambios de las estructuras de propiedad de la región, causa esencial de la profunda desigualdad de ingresos de los países. Además, dichas políticas deben estar dirigidas a transformar la estructura productiva con bases regionales, reducir la vulnerabilidad externa, tanto en el sector real como financiero, fomentar el ahorro e inversión regionales en sectores estratégicos y con vínculos directos con la población, controlar el proceso de desnacionalización progresiva de muchas de las economías del esquema, reforzar el enfoque social de la integración, y en general, incorporar al debate el tema de las políticas económicas para una integración diferente.

Consideraciones Finales

En síntesis, la emergencia del regionalismo abierto y la política económica neoliberal en el contexto sudamericano han reforzado la dependencia y vulnerabilidad de las economías del MERCOSUR. De esta forma, se ha atado el funcionamiento de la integración en el esquema, a la evolución de variables externas que están determinando el crecimiento y el desarrollo de la subregión. Esto ha generado un proceso de desactivación progresiva de instrumentos de política, que ha reforzado la situación de incapacidad del MERCOSUR de dar respuestas a los crecientes retos y necesidades socioeconómicas dentro de un bloque regional ahora mucho más heterogéneo.

La posibilidad real de reformulación del MERCOSUR, se encuentra conectada con el abandono del modelo neoliberal y una propuesta alternativa de política económica, que permita reorientar las estrategias de política hacia cambios esenciales. Dichos cambios deben estimular el logro de una adecuada interrelación entre objetivos nacionales y regionales, y una reducción de los determinantes externos del crecimiento, el comercio, las finanzas domésticas y el desarrollo regional.

El MERCOSUR se encuentra en un momento de crisis, que implica retos significativos en el manejo de su política económica. Re-agendar la construcción de un escenario común a partir de la definición de políticas e intereses domésticos, entra en contradicción con las presiones del gobierno de Estados Unidos, de agentes financieros privados, y organismos financieros internacionales, de profundizar el modelo de inserción agroproductor transnacional. Este modelo implicaría grandes amenazas y conflictos internos para la integración regional. Así, no sólo se profundizaría la situación de competencia entre los países miembros, sino que podría traer consigo mayores conflictos, a partir del mayor espectro político que abarcaría el MERCOSUR. Finalmente, la amenaza fundamental podría estar asociada a una profundización de los nexos comerciales y financieros con Estados Unidos.

La evolución futura de MERCOSUR estará determinada por la influencia de dos actores fundamentales: los organismos financieros internacionales y Estados Unidos. La voluntad política de los gobiernos, en este contexto, será una pieza fundamental del escenario que se configure en la región. El matiz que adopte la relación con Estados Unidos, a partir de las nuevas perspectivas de acercamiento, va a estar determinando la dirección de la integración en los marcos del MERCOSUR.

Bibliografía

- Berlinski, Julio et al, 2001. *Sobre el Beneficio de la Integración plena en el MERCOSUR*, Ed. Siglo XXI Editora Iberoamericana, S.A.
- _____, 2001. *Hacia una Política Comercial Común*, <http://www.redmercosur.net>
- CEPAL, 2006. *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2006*, Santiago de Chile, <http://www.eclac.cl>
- _____, 2006 a). *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile, <http://www.eclac.cl>
- _____, 2006 b). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2005-2006*. Santiago de Chile, <http://www.eclac.cl>
- _____, 2006 c). *Panorama de la Inserción Internacional en América Latina y el Caribe 2006*, <http://www.eclac.cl>
- _____, 2007. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2006*, <http://www.eclac.cl>
- Chudnosky, Daniel, José María Fanelli et al, 2001. *El Desafío de Integrarse para Crecer*, Ed. Siglo XXI Editora Iberoamericana, S.A.
- Fanelli, José María et al, 2001. *Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR*, Ed. Siglo XXI Editora Iberoamericana, S.A.
- _____, 2002. *Fundamentos para la Cooperación de la Política macroeconómica en el MERCOSUR*, <http://www.redmercosur.net>
- Ffrench-Davis, Ricardo, 2005. *Reformas para América Latina: después del fundamentalismo neoliberal*, Ed. Siglo XXI Editores Argentina S.A, Buenos Aires.
- Laplane, Mariano, 2002. *El Desarrollo Industrial en el MERCOSUR*, <http://www.redmercosur.net>
- López Andrés, Mariano Laplane, 2004. *Complementación Productiva en MERCOSUR: Perspectivas y Potencialidades*, <http://www.redmercosur.net>
- Lorenzo Fernando, Marcel Vaillant et al, 2003. *Mercosur y la Creación del Área de Libre Comercio para Las Américas*, <http://www.redmercosur.net>
- Torrent, Ramon, 2001. *Una aproximación a la anatomía del MERCOSUR real*, <http://www.redmercosur.net>

7

TLC Costa Rica – EEUU: del congreso al referendo.

José Ángel Pérez
Investigador del CIEM

Costa Rica, un pequeño país de Centroamérica con una extensión territorial de 51 100 kilómetros cuadrados (Costa Rica, 2007) y 4 millones de habitantes (CIA, 2005), ha pasado del anonimato al protagonismo en el año 2007, debido a la confrontación política que tiene lugar en ese país entre el gobierno y los movimientos sociales en torno a la ratificación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, también conocido como CAFTA por sus siglas en idioma inglés.

A pesar del tamaño irrelevante del mercado costarricense y los límites objetivos de una economía pequeña y subdesarrollada, Costa Rica es el único país centroamericano que no ha puesto en vigor el TLC con Estados Unidos, porque la oposición al interior del Congreso de la nación y la movilización anti TLC de la sociedad civil, determinaron que el gobierno tuviera que llevar a referendo tan espinoso tema.

La economía costarricense basa su desarrollo en los sectores de servicios e industrial, que representan el 62% y el 30% de su PIB, respectivamente. El sector agropecuario es responsable por el 8,5% de su producción global (CIA, 2005). Uno de los eslabones más importantes de la industria “tica”²⁷ es Intel, una fábrica de chips que ha tenido un efecto arrastre sobre la economía de Costa Rica y ha multiplicado empresas de tecnología avanzada en ese país centroamericano (INTEL, 2007).

A pesar de clasificar como un país subdesarrollado, Costa Rica registra niveles de desarrollo social positivos en el contexto de la Cuenca del Caribe y se ubica en el lugar 48 según el Índice de Desarrollo Humano más reciente, calculado por el PNUD para 177 países (PNUD, 2006).

Si bien los parámetros de medición del desarrollo humano que refleja el PNUD en sus informes son cuestionables, las tasas de mortalidad infantil de lactantes y hasta el quinto año de vida en ese país centroamericano son de 12 y 14 por cada mil nacidos vivos, respectivamente. La tasa de mortalidad materna es de 43 muertes por cada cien mil nacimientos y la esperanza de vida es de 73 años (PNUD, 2006).

Esa nación centroamericana exhibe los índices de pobreza e inequidad menos desfavorables en el istmo centroamericano. Según el Informe sobre Desarrollo Humano del año 2006, el 22% de la población clasifica como pobre y la diferencia entre el ingreso nacional del 20% más rico de la población y el 20% más pobre es de 14,2 veces (PNUD, 2006). Sin embargo, otras fuentes que miden la pobreza con otros índices, consideran que en los últimos tres lustros de ajuste neoliberal, la

²⁷ Nominativo popular para identificar personas, producciones o servicios de Costa Rica.

pobreza en Costa Rica no ha disminuido, sino que ha aumentado y oscila en torno al 24% de la población (Pobreza en Costa Rica, 2006).

Esas estadísticas sobre la pobreza favorecen a Costa Rica en el contexto centroamericano, porque en los demás estados de esa subregión se registran niveles superiores. En El Salvador la pobreza cerró el año 2006 en 35% de la población (Pobreza en El Salvador, 2006). En Honduras el nivel de la pobreza fue de 73% y en Nicaragua fue de 63,2% (Violencia en Triángulo Norte, 2007). Pese a esa ventaja, la realidad de la pobreza en Costa Rica, tiene dimensiones territoriales mucho más graves. En la región central del país (zona más densamente poblada), el índice de pobreza oscila en torno al 40 % de la población (Pobreza en Costa Rica, 2006).

La tasa de matrícula en la educación primaria y el porcentaje de la población adulta que se considera alfabetizada es de alrededor de 90% (PNUD, 2006). Esos niveles de desarrollo social generan un gasto público en salud y educación que representa el 5,8% y el 4,9% del PIB, respectivamente y clasifican entre lo mejor de Latinoamérica y el Caribe, sólo superado por Cuba tanto en cobertura y sostenibilidad como equidad.

El desarrollo social de Costa Rica en el contexto centroamericano, expresa el Estado de Orientación Social que ha caracterizado a ese país hasta el decenio de los años 90, en que se han aplicado programas de ajuste estructural de matriz neoliberal con serios costos sociales. Ese Estado de Orientación Social se ha tratado de defender por los sindicatos y la sociedad civil costarricense y es una de las razones más importantes de oposición de la sociedad tica al TLC con Estados Unidos porque tiene argumentos serios para fundamentar que el TLC, dará al traste con esa conquista del pueblo tico.

La “estabilidad” de la democracia burguesa desde el año 1948 es otro atributo de la sociedad costarricense, a diferencia de los países vecinos en los que gobernaron cruentas dictaduras militares hasta el decenio de los años 90, en que tuvo lugar una transición democrática muy tutelada y erosionada debido a la extrema pobreza en que vive la mayor parte de la población, la espiral de violencia imperante y la inseguridad ciudadana determinada por las bandas de delincuentes denominadas “maras”.

Aunque los niveles de violencia e inseguridad han aumentado en Costa Rica en los últimos tres lustros (PNUD, 2006), sus índices son menos graves que en los otros países centroamericanos.

Esas particularidades convierten a Costa Rica, en el país con mejor índice de desarrollo y estabilidad política de Centroamérica y, al mismo tiempo, un escenario atípico en esa subregión que clasifica como la más pobre de América Latina.

Un poco de historia

El TLC entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA) se negoció en el año 2003 durante 11 rondas de negociaciones que tuvieron lugar en todas las capitales de los países centroamericanos y en Estados Unidos. Iniciadas las negociaciones se incorporó un nuevo miembro (República Dominicana) lo que determinó que en lo adelante ese TLC se identificara como CAFTA-DR.

Los equipos negociadores de Nicaragua, El Salvador, Honduras y Guatemala dieron su aprobación al proceso negociador en diciembre de 2003, pero los negociadores costarricenses decidieron extender las negociaciones unos meses más para analizar mejor las propuestas de apertura comercial y otras cláusulas solicitadas por los negociadores estadounidenses (TLC, 2003).

Los años 2004 y 2005 fueron calendariados para que el CAFTA-DR recibiera el visto bueno de las autoridades comerciales y los presidentes de las naciones firmantes, y quedara en condiciones de ser ratificado por los Congresos de cada país. En Mayo de 2004, el CAFTA-DR fue suscrito por todos sus miembros (CAFTA, 2004).

La ratificación del CAFTA-DR por los respectivos Congresos de los países centroamericanos transcurrió en casi todos los países centroamericanos y República Dominicana sin mayores problemas durante el año 2005, excepto en Costa Rica, donde tiene lugar una álgida confrontación política al interior el Congreso tico y en las calles de esa nación centroamericana.

Recuadro No. 1: Ratificación del CAFTA-DR por los congresos

El Salvador	Diciembre de 2004
Honduras	Marzo de 2005
Guatemala	Marzo de 2005
R. Dominicana	Agosto de 2005
Nicaragua	Octubre de 2005
Estados Unidos	Julio de 2005
Fuentes: http://www.groups.google.co.cr http://www.financiero.com http://www.iadb.org	

Ratificados por los Congresos de los países miembros, el próximo paso fue la entrada en vigor del CAFTA-DR. La puesta en marcha del TLC se concretó en tres países en el primer trimestre de 2006, transcurrió con demora en dos países y ha quedado sometida a referendo en uno de ellos, o sea, Costa Rica.

Recuadro No. 2: Entrada en vigor del CAFTA-DR

El Salvador	Marzo de 2006
Nicaragua	Abril de 2006
Honduras	Abril de 2006
Guatemala	Julio de 2006
R. Dominicana	Marzo de 2007
Fuente: CIEM, 2007.	

TLC Costa Rica- Estados Unidos

Los promotores del TLC de Costa Rica con Estados Unidos son el gobierno, la oligarquía local, en especial los “ganadores” con el TLC como los sectores vinculados al mercado externo, básicamente los sectores importadores. Entre los exportadores, hay oportunidades de ganancia para los del sector azucarero gracias a que Estados Unidos aceptó aumentar las exportaciones de ese producto en 13 000 toneladas adicionales y 2 000 toneladas de azúcar orgánica (DR-CAFTA, 2004).

Otros sectores que podrían obtener beneficios serían la maquila textil y los chips producidos por Intel.

El Partido Liberación Nacional (PLC) se ha caracterizado durante todo el proceso por el apoyo brindado al TLC y, recientemente, ha estado liderando una alianza de derecha que le pudiera dar los votos necesarios en el referendo para la aprobación del Tratado.

Las fuerzas que adversan el TLC son El Partido Acción Ciudadana (PAC) en alianza con los sindicatos, sectores académicos, estudiantes universitarios, los ecologistas, empresarios medianos y pequeños y la izquierda costarricense, también están en condiciones de alcanzar una votación favorable al NO.

Los opositores al TLC tienen una amplia gama de razones para rechazarlo. De hecho, se registran 101 razones por las cuales distintos agentes sociales y políticos costarricenses se oponen al TLC, pero ante la imposibilidad de señalar todas las causas, se sintetizará aquellas que se consideran más importantes.

Recuadro No. 3: Causas del rechazo al TLC

- a) La negociación fue antidemocrática y no transparente.
- b) En la práctica significa una apertura tan desproporcional del país que compromete la soberanía.
- c) Instalará al neoliberalismo en C. Rica como ideología dominante y por supuesto, profundizará los costos sociales de ese modelo.
- d) C. Rica negoció el TLC junto a países cuyas oligarquías no repararon ni un momento en entregar su país a las transnacionales.
- e) El equipo negociador negoció pensando básicamente en los intereses de la oligarquía tica y las transnacionales y al margen del pueblo.
- f) El equipo negociador no presentó ni una reserva que protegiera los intereses cardinales de Costa Rica mientras EEUU exigió -y alcanzó- decenas de reservas en los puntos sensibles a sus intereses.
- g) Las asimetrías que hay entre Costa Rica y EEUU. El mercado de EEUU es 68 veces más grande que el mercado tico. El PIB per cápita estadounidense es 4 veces más grande que el PIB per cápita tico. El aporte del sector agropecuario al PIB de Costa Rica es 4 veces más importante que el aporte de ese sector al PIB de EEUU (alrededor del 2%).

Fuente: Sin pelos en la lengua. No al TLC. (<http://tlc-no.blogspot.com>). Enero, 2007.

En la medida que el pueblo "tico" ha ido conociendo la verdad del TLC, se ha profundizado la oposición a ese Tratado.

La más reciente encuesta sobre el apoyo popular al TLC indica que el porcentaje de respaldo pasó del 51% al 35% según un estudio encargado por el diario La Nación, cuya línea editorial favorece la ratificación del Tratado.

La confrontación política alrededor del TLC se ha tornado muy álgida, al punto que el Congreso costarricense fue incapaz de ratificar el Tratado y tuvo que apelar a un referendo popular como instancia de ratificación o derogación del mismo.

Las últimas encuestas de opinión sobre los posibles resultados del referendo -que será ahora en octubre y no en septiembre como se había fijado- coinciden en lo fundamental en el siguiente pronóstico:

- El 40% por la aprobación del Tratado, o sea, por el SI.
- El 33% por el rechazo al TLC, o sea, por el NO.
- El 27% de indecisos.

En dependencia de los resultados que se alcancen podrían diseñarse dos escenarios.

Escenario 1 que triunfe el SI. En ese caso el efecto esperado sería que la derecha retome la ofensiva política y es probable que se logre aprobar las leyes pendientes de apertura a los servicios que es condición imprescindible para que EEUU certifique la entrada de Costa Rica al TLC.

Escenario 2 que triunfe el NO. En ese caso el efecto esperado es que podrá abrirse una época de reforma social en el país, donde las fuerzas de centroizquierda pasarían a definir la agenda por un buen rato. La derrota del TLC sería solo el primer paso.

¿Cuáles son los principales argumentos que exponen los promotores del TLC para ratificarlo?

Hay una ofensiva propagandística oficial que sobredimensiona con toda intención el impacto que tendría la no ratificación del TLC en el empleo. Se llega a decir que se perderían 500 mil empleos, una cifra que para un país como Costa Rica con una población económicamente activa (PEA) estimada en 1,8 millones de trabajadores (CIA, 2006) es una cifra aterradora (significa la pérdida del 30% del empleo).

Otro tema que se difunde bastante es que caerán sensiblemente las exportaciones costarricenses y que eso implicará la quiebra de muchos microempresarios y será una de las causas básicas del aumento del desempleo.

La realidad y el mito del TLC

El sobredimensionamiento de la amenaza del desempleo tiene varias aristas de análisis:

1. No es cierto que la no entrada en vigor del TLC con EEUU, va a contraer sensiblemente las exportaciones ticas, ni va deprimir el empleo en Costa Rica en esa magnitud. Las razones son las siguientes:
 - a) El 47% de las exportaciones ticas no se dirigen a EEUU y, por tanto, están fuera de la lógica del TLC. El 53% de las exportaciones ticas si van al mercado estadounidense.

Tabla No. 1: Destino de las exportaciones de Costa Rica en 2006
(%)

EEUU	53
Unión Europea	16
Centroamérica	13
Resto del mundo	18

Fuente: FENTSEP/ISP. El TLC y el empleo en Costa Rica. San José, 2004.

- b) Del 53 % de las exportaciones que se dirigen a Estados Unidos, el 34% se rige por el régimen de nación más favorecida que Estados Unidos aplica a casi todos los países pequeños con los que comercia y que no tendrá ningún impacto vía TLC.
- c) El 11% de las exportaciones que van a Estados Unidos, responde a los principios de la ICC que no tiene fecha de vencimiento y, en cuyo marco, exportan bienes una gran cantidad de empresas estadounidenses radicadas en Costa Rica y se exportan bienes que Estados Unidos no produce como, por ejemplo, yuca y varios tubérculos.
- d) El 8% de las exportaciones hacia Estados Unidos se realizan bajo la Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA) un régimen que tiene fecha de vencimiento, que partir de 2005 va a tener que enfrentar la competencia de textiles de China y otros países asiáticos frente a los cuales la maquila textil costarricense tiene pocas oportunidades de competir.

Ese 8% de las exportaciones (básicamente maquila textil) si está amenazada, pero no por el TLC y puede implicar la pérdida de unos 93 mil empleos, pero no medio millón como se dice.

2. Otra dimensión del análisis de la amenaza del desempleo si no se ratifica el TLC, es aterrar a la población con el fantasma del desempleo, o sea, es terrorismo económico.
3. Otra arista es la omisión premeditada de información a la población porque no se dice nada sobre que la entrada en vigor del TLC, pone en riesgo -mediato o inmediato- a los sectores costarricenses que producen para el mercado interno tico y que quebrarán producto de la competencia trasnacional estadounidense.

Los empleos que se perderían como producto de la quiebra de los productores para el mercado interno se concretarán en los sectores que se detallan en la tabla 2.

Tabla No. 2: Sectores internos de la economía costarricense más golpeados por el TLC en términos de pérdida de empleo

Lácteos y carne bovina	37 513
Porcicultores	12 426
Avicultores	20 000
Granos básicos	14 588
Total	84 000

Fuente: Ídem anterior.

Nota. Todos estos sectores, en su mayoría, forman parte de la micro, pequeña y mediana empresa.

No se dice nada, en cambio, acerca de que la entrada en vigor del TLC con EEUU va a implicar por lo menos la pérdida de 130 mil empleos en el sector arrocero tico, que sería uno de los más golpeados

por el TLC. También se sentirían efectos devastadores en el sector cárnico vacuno, porcino y bovino, por sólo citar algunos ejemplos representativos.

En conjunto, están en riesgo de perderse más de 200 mil empleos, pero no por la no ratificación del TLC, sino por la entrada en vigor del Tratado.

Como se puede apreciar la tabla 3, las mayores implicaciones del TLC recaerían en las pequeñas y medias empresas y esto es traumático para Costa Rica teniendo en cuenta su estructura empresarial.

Tabla No. 3: Tamaño de las empresas en Costa Rica

	(%)
Microempresa	78,30%
PYMES	19,90%
Grandes empresas	1,80%

Fuente: Idem anterior.

También se omite información sobre otras pérdidas que tendrán los consumidores ticos si entra en vigor el TLC.

Impacto en las telecomunicaciones

El TLC incluye dentro de liberalización al Instituto Costarricense de Electricidad que abarca la telefonía fija y celular. Si se liberaliza la telefonía, los ticos perderán grandes oportunidades de comunicación, por tres razones fundamentales, a saber:

- a) La telefonía tica cubre el 97% del territorio nacional y existe el monopolio del Estado sobre ese sector.
- b) La telefonía tica es eficiente.
- c) La telefonía tica clasifica entre las más baratas de la Cuenca del Caribe.

Tabla No. 4: Costo promedio del servicio de telefonía celular

	(USD)
Venezuela	36
Nicaragua	30
Guatemala	18
El Salvador y Honduras	15
Panamá	12
Costa Rica	7

Fuente: Costa Rica S.A.

Si se liberaliza la telefonía, alrededor de ¼ de millón de ticos podrían perder el acceso a la telefonía que tenían antes del TLC.

Impacto en el sector de seguros

Este sector también está incluido en el TLC y quedaría a merced de la competencia trasnacional. De liberalizarse los seguros, las aseguradoras encarecerían los seguros y esto tendría un serio impacto

sobre todo para los trabajadores propensos a accidentes frecuentes, pues ante la carestía de los seguros, los patronos van a disminuir esta cláusula dentro de los compromisos como empleadores.

La otra incertidumbre vendría por el lado de las empresas aseguradoras privadas transnacionales, ya que estas no siempre cubren catástrofes masivas y ante acontecimientos de esta índole, suelen declararse en quiebra. Eso ya pasó cuando el Huracán Joan en Miami y cuando el huracán Katrina en New Orleans.

Otra expresión de los problemas de seguro, se daría en la Caja de Seguro Social de Costa Rica.

El promedio de precio de un medicamento retroviral básico indicado para combatir el VIH/SIDA de marca cuesta 49 más alto en comparación con medicamentos genéricos.

Si la Caja de Seguro Social tiene que comprar medicamentos de marca para cumplir su compromiso con los clientes, perdería 203 596 250 de dólares promedio anual. Un destino similar le espera al Instituto Nacional de Seguros de Costa Rica.

Pérdida de soberanía

Aún cuando fuera cierto que el TLC dejaría importantes dividendos económico a Costa Rica, todavía habría que evaluar los costos a la soberanía.

Si el país decidiera abandonar el TLC, teóricamente podría hacerlo por medio de un mecanismo legal llamado denuncia. Sin embargo, al profundizarse en el texto del TLC con EE.UU., se ve que ese mecanismo legal está atado a otras cláusulas que harían muy engorroso la salida del Tratado.

Cualquier reclamo en materia de inversiones extranjeras tiene que ser hecho ante la Corte Internacional de Demanda por Inversiones (CIADI). En el caso de una demanda vs. Costa Rica, podría significar virtualmente la quiebra del estado. Ya, antes de la negociación del TLC, Costa Rica tuvo que enfrentar una demanda por 57 mil millones de dólares.

La experiencia del TLCAN indica que se han generado demanda por concepto de inversiones contra México por unos 30 mil millones de dólares.

El TLC está por encima de la legalidad tica y aunque los negociadores lograron dejar algunas leyes fuera del alcance del TLC, el Tratado respetará sólo el 1% de la legalidad costarricense. Unas 7 000 leyes perderían su valor jurídico real.

Mas allá de la conciencia política (que existe) y de la capacidad movilizativa de los movimientos sociales y la sociedad civil tica (que también existe), en la medida que ha crecido la información sobre los impactos del TLC para el pequeño y mediano empresario (y también para algunas empresas grandes), para la mayor parte de los campesinos, para la clase media y para el pueblo en particular, ha aumentado el rechazo a ese Tratado.

Balance de un año de CAFTA-DR para Centroamérica.

A juzgar por el balance del CAFTA-DR para tres de los cuatro países centroamericanos que pusieron en vigor el TLC con Estados Unidos en el año 2006, los opositores ticos tienen razón en adversar un Tratado de ese tipo.

Según datos oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos, la experiencia de un año de vigencia del TLC para Guatemala, Honduras y El Salvador muestra que el 2006 pasará a la historia como el año más deficitario para Centroamérica en su relación comercial con Estados Unidos en la última década.

En El Salvador a un año de haberse implementado el TLC, el déficit comercial se incrementó en un 24%, afectando principalmente a los pequeños productores agrícolas y al sector informal y provocando la pérdida de más de 93 mil empleos en el agro.

El Salvador pasó de tener antes del TLC un superávit de 135 millones de dólares en su relación comercial con Estados Unidos, a una situación deficitaria de 300 millones de dólares en el 2006. Con el TLC las importaciones aumentaron de 1.800 millones de dólares a 2.160 millones, y las exportaciones cayeron de 2.000 millones de dólares a 1.800 millones de dólares (CAFTA-DR, 2007).

Lejos de lo que la propaganda oficial anunciaba, esta invasión masiva de productos de Estados Unidos no se ha traducido en una reducción de los precios al consumidor. Al contrario, las tarifas de servicios públicos y el costo de la canasta básica tuvieron un elevado incremento el año pasado, golpeando a los sectores más pobres del país.

Guatemala, país que tiene a Estados Unidos como su principal socio comercial (vende el 34% de todas sus exportaciones en el mercado norteamericano y compra allí el equivalente al 41% de sus importaciones) registró una situación mucho más dramática: Desde el 10 de marzo, fecha en que se aprobó el acuerdo, pasó de una balanza comercial positiva, a tener una pérdida comercial superior a los 415 millones de dólares con la potencia del norte.

Por otro lado, la empresa estadounidense Ferrovías de Guatemala, subsidiaria de la Railroad Development Corporation (RDC), planteó la primera demanda contra Guatemala al amparo del Tratado de Libre Comercio. La compañía espera obtener una indemnización por 65 millones de dólares de parte del gobierno guatemalteco (CAFTA-DR, 2007).

En Honduras, pese a que la balanza comercial con Estados Unidos cerró en números positivos, pasó de tener un superávit de casi 500 millones de dólares en el 2005 a un saldo comercial positivo de tan sólo 25 millones de dólares en el 2006 (CAFTA-DR, 2007).

Nicaragua es el único país de los signatarios del TLC que en el 2006 logró duplicar sus exportaciones a Estados Unidos con respecto a las importaciones y logró marcar una diferencia a su favor en el balance comercial bilateral de más de 770 millones de dólares en el año mencionado (CAFTA-DR, 2007).

Nicaragua ha sido el “gran ganador” hasta el momento porque el nivel de salarios de ese país es el más bajo de Centroamérica, lo que significa una enorme ventaja en la competencia por atraer inversiones extranjeras y competir con sus productos en el mercado.

Eso relativiza mucho el balance “positivo” del Tratado de Libre Comercio de Nicaragua con Estados Unidos, porque el resultado económico alcanzado se basa en la enorme precarización de los trabajadores “nicas”²⁸ y las condiciones de extrema pobreza de ese país y no en un aprovechamiento de las “bondades” del Tratado para el desarrollo de Nicaragua, que ha decidido incorporarse oficialmente al ALBA desde el 11 de Enero de 2007, como fórmula para enfrentar los enormes costos de dieciséis años de ajuste neoliberal salvaje y compensar en lo posible las consecuencias negativas del TLC con Estados Unidos.

Bibliografía

- CAFTA, 2004. Bush pide al Congreso aprobación del CAFTA-DR de forma expedita <http://www.financiero.com>. 24 de Junio, 2005.
- CAFTA-DR, 2007. TLC cierra primer año con números rojos para Centroamérica. 16 de Junio, 2007.
- CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe Santiago de Chile, 2006.
- CIA, 2005. CIA World Fact Book, 2005.
- Costa Rica, 2007. Costa Rica. <http://www.caf.com>. 29 de Junio, 2007.
- DR-CAFTA, 2004. DR-CAFTA. Impacto sobre los sectores sociales menos favorecidos en América Central. Fundación Friedrich Ever, 2004.
- Federación Nacional de Trabajadores de los Servicios Públicos (FENTSEP) e Internacional de Servicios Públicos (ISP). El TLC y el empleo en Costa Rica. <http://www.anep.or.cr>. 2004.
- INTEL, 2007. Costa Rica progresó con visión de futuro <http://www.ceo.cl>.
- PNUD, 2006. Informe sobre Desarrollo Humano, New York, 2006.
- Pobreza en Costa Rica, 2006. Recuperación del impulso en el esfuerzo por reducir la pobreza en Costa Rica. <http://siteresources.worldbank.org>. Octubre, 2006.
- Pobreza en El Salvador, 2006. Concluye 2006 con mayor índice de pobreza en El Salvador. <http://www.prensamexicana.com>. 23 de Diciembre, 2006.
- Raúl Moreno. El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica. Impactos Económicos y Sociales. Managua. Septiembre, 2003.
- TLC, 2003. Costa Rica no firma el TLC con EEUU. <http://www.lainsignia.org>. 25 de Diciembre, 2003.
- Violencia en Triángulo Norte, 2007. Crece violencia en triángulo norte de Centroamérica. <http://www.elnuevodiario.com.ni> 27 de Abril, 2007.

²⁸ Nominativo popular para identificar a los nacionales de Nicaragua.

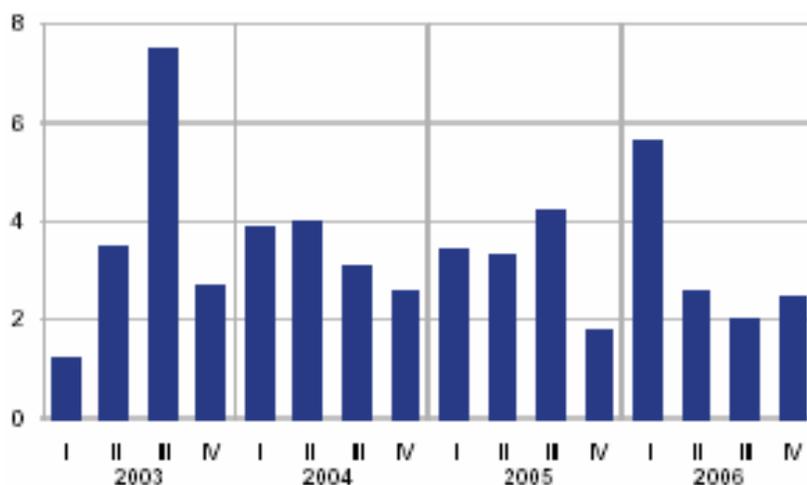
8

Estados Unidos: La recesión acecha

Faustino Cobarrubia
Coordinador del Grupo de Comercio e Integración

La expansión exhausta

A pesar de la sensible desaceleración experimentada durante el segundo y tercer trimestres del 2006 (2,6% y 2% respectivamente), la economía de Estados Unidos ha logrado un crecimiento de 3,3% para todo el año, que compara favorablemente con el 3,2% del 2005 (BEA, 2007). La tasa de crecimiento de 5,6% del producto interno bruto (PIB) del primer trimestre (gráfico 1) -la más alta tasa trimestral de los últimos diez trimestres - resultó decisiva en dicha tendencia (BEA, 2007).

Gráfico 1. Evolución trimestral del PIB de Estados Unidos (en %)

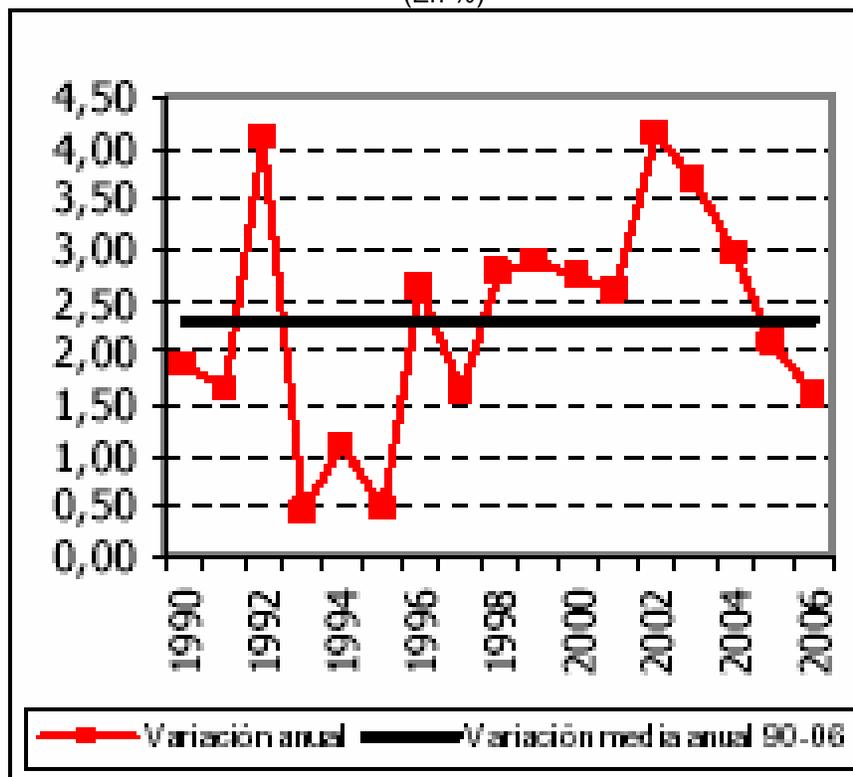
Fuente: BEA, 2007

El desenfrenado consumo de los estadounidenses continuó marcando las pautas de la reanimación económica, con un aumento de 3,2% en el 2006 (BEA, 2007). Las compras de bienes de consumo duradero, que habían caído de forma abrupta (-12,3%) en los últimos tres meses del año anterior, se incrementaron en casi 20% durante el primer trimestre del 2006 y 6% o más en los últimos dos trimestres del mismo año (BEA, 2007). La participación del consumo privado en el PIB del país se elevó hasta 71% y su aporte al dinamismo económico, entre el 2003 y el 2006, fue, incluso, algo superior (72%) (OCEI, 2007).

En contraste, las inversiones internas privadas, aunque crecieron 4,3% en el año, no han cesado de retroceder desde el mismo primer trimestre del 2006 (7,8% comparado con 16,2% en el cuarto trimestre del 2005) y cayeron, escandalosamente, en -11% en el cuarto trimestre (BEA, 2007). Se agudizó el proceso de desaceleración que, desde hace cuatro años, experimenta la productividad del trabajo cuyo dinamismo descendió hasta 1,57% en el 2006, el peor registro en una década (Ver gráfico2). En la medida en que contribuye al alza de los costos laborales, ello se erige en un factor adicional para el aumento de la inflación.

El auge sin precedentes de la construcción y remodelación de viviendas, parece llegar a su término: Las inversiones residenciales se desplomaron, al pasar de 8,6% durante el 2005 a -4,2% en el 2006 (BEA, 2007). Se estima que, aproximadamente, el 80% del incremento del empleo y casi las dos terceras partes del incremento del PIB en los últimos años se ha originado, directa o indirectamente, en el sector inmobiliario (Brugal, 2007).

Gráfico 2. Estados Unidos: Ritmo de incremento de la productividad del trabajo en el sector no agrícola
(En %)



Fuente: OCEI, 2007

En torno al referido sector, alentada por la política de dinero barato y el diluvio de créditos del gobierno norteamericano, se ha fomentado una nueva “burbuja” financiera –reemplazó a la burbuja del sector de alta tecnología que explotó en el 2001– que ronda los 3 millones de millones de dólares (Beinstein, 2007), la cual constituye la clave de la desmedida expansión del gasto familiar en el presente ciclo de crecimiento económico. Muchas personas creyeron tener un tesoro en el sector

inmobiliario, a partir del alza creciente y sin fundamento de los precios de las casas que parece hacer realidad el milagro de “multiplicar los panes y los peces”.

Hasta el 2000, la elevación del precio medio de las casas guardaba estrecha correspondencia, tanto con el aumento del ingreso medio familiar como con el índice de inflación general. Desde entonces, sin embargo, la inflación del precio de las casas ha superado en más de seis veces el ingreso medio familiar.

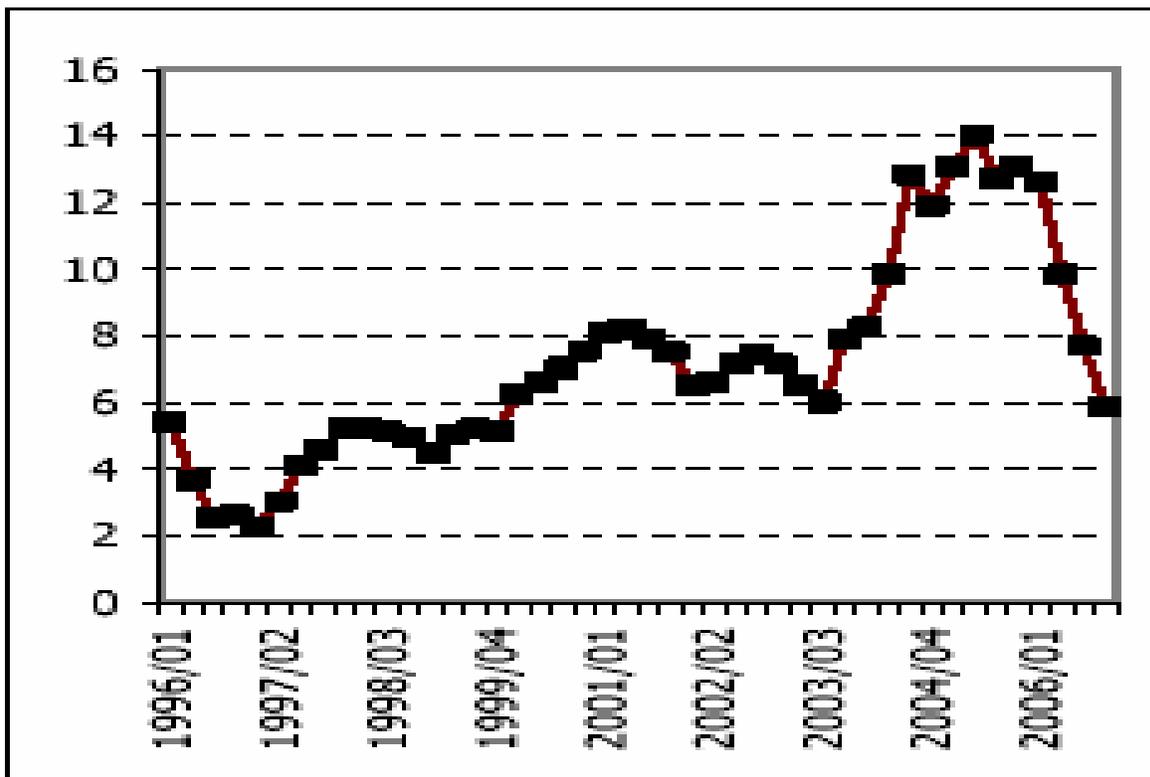
Entre el 2002 y el 2006, se estima que la riqueza neta de las familias norteamericanas, que ha sustentado el aumento del consumo ante una evolución no satisfactoria de la renta, se incrementó en casi 45% (17,2 millones de millones de dólares)²⁹; en comparación con el incremento record anterior de 11 millones de millones de dólares durante 1997-1999, justamente, en la antesala del colapso de la burbuja del sector de alta tecnología (OCEI, 2007).

Desde mediados del 2006, la actividad inmobiliaria (ventas y nuevas construcciones) ha sufrido una aguda contracción, sobre todo referido a la construcción más que a las ventas. La disminución que experimentan los inventarios de viviendas ociosas, podría contribuir a la reanimación del sector, pero nunca antes de concluir el presente año (OCEI, 2007).

Paralelamente a este descenso de la actividad, se ha producido un declive de los precios. En los últimos tres trimestres del 2006, la tasa de incremento de los precios bajó hasta 1% (OCEI, 2007) y la tasa interanual mantiene un paso, cada vez, más moderado (gráfico 3). El crecimiento desbocado de la vivienda y la subida de precios continua en Estados Unidos hace meses terminó. Los constructores e inmobiliarios se encuentran, cada mes, con más viviendas pendientes de vender; situación que puede complicarse si la morosidad persiste.

²⁹ La riqueza neta de las familias norteamericanas pasó de 38,8 millones de millones de dólares en el 2002 a 55,6 millones de millones de dólares en el 2006 (de 3,7 veces el PIB a 4,1 veces el PIB) (OCEI, 2007).

Gráfico 3. Precios de la vivienda para el conjunto de Estados Unidos
(Variación interanual; %)



Fuente: OCEI, 2007

En efecto, el reciente estallido de la crisis hipotecaria en Estados Unidos, de momento localizada en el segmento de los llamados préstamos “subprime”³⁰, constituye una señal de alarma para los estrategas de política económica de la Casa Blanca.

Durante el último trimestre del año pasado, los atrasos en los pagos de hipotecas en Estados Unidos aumentaron a su nivel más alto en tres años y medio y los embargos se elevaron a niveles históricos, debido a la incapacidad de las personas con problemas de crédito para mantener al corriente los pagos de sus casas.

En su informe trimestral sobre el mercado, la Asociación de Banqueros Hipotecarios, informó que el porcentaje de pagos con atrasos de 30 o más días se elevó a 4.95% en el período de octubre a diciembre. Este es el peor resultado desde los primeros tres meses de 2003, cuando la tasa se elevó a 4.97% (Infobaeprofesional.com, 2007).

³⁰ Estos préstamos de alto riesgo, hechos a favor de personas con escaso o ningún aval crediticio, es decir clientes menos capaces en términos financieros, cargan un mayor interés (entre 2 y 3 puntos porcentuales adicionales). Si bien las hipotecas subprime no son una práctica infrecuente en Estados Unidos, lo que llama la atención es su multiplicación en los últimos años. En 2006 representaban el 40% del mercado de hipotecas de alto riesgo cuando en 2001 eran el 25% (Deutsche Bank, 2007).

Un estudio de Credit Sights apunta que los embargos, consecuencia de la morosidad en el segmento subprime, pueden dar lugar a un aumento de los inventarios en medio millón de unidades. En tanto, otros economistas consideran que la cifra alcanza los 1,5 millones de casas³¹ (Infobaeprofesional.com, 2007).

El detonante fue el anuncio de la hipotecaria de alto riesgo Accredited Home Lenders sobre la posibilidad de incurrir en impagos frente a sus deudores, si no conseguía nuevos fondos. Las acciones de la compañía cayeron en 65,36% (Infobaeprofesional.com, 2007). Posteriormente, casi al instante, New Century Financial -la segunda entidad estadounidense especializada en hipotecas de alto riesgo o subprime, que utiliza crédito a corto plazo de bancos como Merrill Lynch, Citigroup, Bear Stearns y Morgan Stanley para financiarlas- fue suspendida de la cotización. Se alegó ante la autoridad reguladora (SEC) que dicha institución bancaria carecía de liquidez para pagar a sus acreedores, la banca de Wall Street.

Las consecuencias de este preocupante proceso son importantes por varios motivos. Por un lado, porque puede frenar más abruptamente el mercado de la vivienda, al endurecerse el crédito hipotecario, algo que podría contagiar a otras hipotecas de riesgo medio o las mejor avaladas y terminar con un impacto negativo sobre el consumo, el motor de la economía estadounidense.

De hecho, las autoridades norteamericanas han solicitado a los bancos que endurezcan los criterios de concesión de hipotecas, por lo que muchos clientes ya no cuentan con esta alternativa y la morosidad crece. Se estima que la adopción de criterios más estrictos eliminará, este año, más de un millón de préstamos hipotecarios en Estados Unidos (Infobaeprofesional.com, 2007).

En segundo lugar, porque la mayor parte de las hipotecas “subprime” fueron vendidas a la banca de Wall Street que titularizó esta deuda, con mayores rendimientos que los bonos del Estado. Esta deuda ha sido adquirida por “hedge funds”, fondos de inversión y pensiones que pueden verse afectados por un efecto dominó.

Pero el verdadero temor de los inversores es que una eventual crisis en el mercado hipotecario se traslade al resto de la economía estadounidense.

La crisis hipotecaria y el regreso de la tendencia alcista en el precio del petróleo se combinaron para situar el índice de confianza de los consumidores, correspondiente al mes de marzo del 2007, en los 107,2 puntos, por debajo de los 108,5 previstos por los analistas, y de los 111,2 puntos registrados en febrero, el mejor registro de los últimos cinco años (Infobaeprofesional.com, 2007).

Más aún... amenaza de la estanflación

En paralelo, la tasa de desempleo se ha estabilizado en torno a 4,5% en el 2006. Más de 8 millones de norteamericanos continúan desocupados (sin tener en cuenta los desempleados dentro de 12 millones de indocumentados), pero no todos tienen derecho a recibir subsidios (Brugal, 2007). Entre los jóvenes (15,1%), los negros (8,5%) y los hispanos (4,8%), la tasa de desempleo registra los niveles más altos (Brugal, 2007). Existen 6 millones de estadounidenses con empleos precarios y no menos

³¹ Esto es lo que estima el analista Ken Rosen, de la Universidad de Berkeley, quien señaló a la agencia *Bloomberg* que los clientes “han pagado demasiado por sus casas y ahora ven que su valor está un 10% o 15% por debajo”.

de 45 millones trabajan a tiempo parcial, en empleos de duración determinada y sin seguros sociales (Brugal, 2007).

Los salarios reales se han mantenido virtualmente congelados desde hace más de 10 años. Desde el comienzo de la supuesta recuperación durante el cuarto trimestre del 2001, los ingresos provenientes de los sueldos y salarios privados reales sólo han aumentado algo más de 5%, comparado con un promedio superior al 18% en todas las recuperaciones económicas que duraron 11 trimestres o más entre 1947 y 1982 (Beams, 2005). Hasta durante la recuperación sin empleos adicionales de principios de la década del noventa, los salarios reales aumentaron más de 8% (Brugal, 2007). Los elementos suplementarios del salario (beneficios sanitarios y de pensiones, entre otros), que evidenciaron un sensible incremento durante el bienio 2002-2004, han sufrido severos ajustes en los últimos dos años y, en parte, han borrado la mejoría del salario propiamente dicho (OCEI, 2007).

No obstante, el ligero repunte de los salarios reales durante la segunda mitad del 2006, combinado con la caída de los precios del petróleo, implicó un alivio considerable de la carga financiera de las familias norteamericanas, ya enfrentadas a la crisis inmobiliaria.

En no poca medida, gracias a lo anterior, el fantasma de la inflación se ha mantenido bajo control. El índice de precios al consumidor creció 3,3% en el 2004; 3,4% en el 2005 y 2,5% en el 2006 y parece apuntar a una desaceleración en los próximos meses, a medida que se estabilizan los precios del petróleo y cede la presión sobre los recursos (BLS, 2007). Pero no está garantizada una reducción de la tasa de inflación, pues los mercados laborales relativamente ajustados implican que las compañías podrían trasladar los mayores costos a los consumidores.

Mientras la intensidad energética (tasa de consumo de petróleo/PIB) ha descendido sensiblemente en los principales países capitalistas, en Estados Unidos el petróleo continúa proporcionando el 40% del consumo total de energía. Durante los últimos 20 años, el consumo de petróleo en la primera economía del planeta ha crecido a una tasa promedio anual de 1,4%, comparado con un rango de -0,5% (Italia) a 0,6% (Japón) en otras cuatro economías desarrolladas (FMI, 2007); en la etapa más reciente, 2003-2006, dicho consumo aumentó 1,3% en Estados Unidos, en contraste con los otros países desarrollados donde cayó desde -0,3% (Francia) hasta -2,8% (Italia) (FMI, 2007).

En particular, el consumo de gasolina como proporción del PIB en Estados Unidos supera en casi cinco veces al de, por lo menos, los cuatro países capitalistas mencionados³² (Francia, Alemania, Italia y Japón).

En el 2006, en Estados Unidos se consumieron, aproximadamente, unos 20 700 000 barriles de petróleo por día (7 555 550 000 barriles en el año), lo cual equivale a 65,3 barriles por cada una de las 115 667 000 familias norteamericanas. El consumo de derivados del petróleo, sobre todo gasolina, excedió los 860 mil millones de dólares anuales (Cooke, 2007).

El análisis en términos per cápita revela que, desde 1986, existe una inelasticidad relativa con relación al consumo de petróleo. Asimismo, los enormes gastos de los norteamericanos en ese rubro (1973, 1979, 1990 y 2000), han sido secundados por períodos recesivos de la economía norteamericana. La

³² La proporción de la gasolina dentro del consumo total de petróleo de Estados Unidos es de 43% frente a un promedio de 15% en el resto de los países (FMI, 2007).

aguda elevación de los precios del petróleo ocurrida durante el 2004 y el 2005, acompañado del enorme incremento de las importaciones de petróleo³³, eleva el riesgo de "estanflación" (estancamiento económico e inflación) en Estados Unidos en el 2007 y 2008.

Los precios de la gasolina han aumentado a tasas de dos dígitos desde el 2003. Este incremento refleja la combinación de una creciente demanda, limitaciones en la capacidad de refinación de la industria, y los riesgos de interrupción en la oferta de petróleo. En julio del 2006, el precio promedio de un galón de gasolina regular escaló el nivel record de 2,98 dólares, casi el doble del precio promedio de 1,51 dólares de julio del 2003 (EconSouth, 2006)

Ante los persistentes riesgos inflacionarios e intentando frenar la caída del dólar, la Reserva Federal estadounidense, ha optado por elevar en 17 veces consecutivas, desde junio del 2004, la tasa de interés hasta situarla en su nivel actual de 5,25% -el más alto desde el 2001-, donde se ha mantenido sin variación desde agosto del 2006 (Federal Reserve, 2007). Es, quizás, el "aterrizaje suave" que predijo el presidente de la Reserva Federal (Fed), Ben Bernanke, y que expuso días atrás ante un Congreso dominado por el Partido Demócrata.

El lenguaje utilizado por la máxima autoridad monetaria sugiere que su estrategia seguirá intacta durante un tiempo y que, si se mantiene la tendencia, incluso, podrían bajar las tasas de interés. Bernanke dice que hay signos de que la inflación tiende a moderarse, aunque matiza que la inflación subyacente -de la que se excluyen los elementos más volátiles, como la energía y los alimentos- continúa elevada. "Animan las expectativas de que la inflación parece estar contenida", precisó Bernanke (Pozzi, 2007), aunque sin bajar la guardia.

Para muchos analistas, está descontado que la Reserva Federal continuará elevando las tasas de interés. El problema ahora consiste en si el Banco Central de Estados Unidos seguiría el camino habitual de subidas de un cuarto de punto, o si por el contrario intentaría congelar las expectativas sobre la inflación, ya que éstas se retroalimentan: a mayores expectativas de subidas de precios, más demanda salarial, mayores costos laborales, y nuevos incrementos de precios. Algunas voces son, incluso, más pesimistas, e indican que la Reserva Federal no se enfrenta sólo a un recalentamiento de la economía, sino a una recesión en toda regla.

Al propio tiempo, la tasa de ahorro personal, en el 2006, fue de -1%, la menor desde hace 74 años, los estadounidenses no solo gastaron todo el dinero que ganaron sino que recurrieron a sus ahorros o aumentaron sus deudas para financiar sus adquisiciones (EFECOM, 2007). La tasa de ahorro personal ha sido negativa todo el año, solamente en cuatro ocasiones: el 2005 y 2006 y en 1932 y 1933. Es decir, la situación actual solo es comparable con la de la Gran Depresión de los años 30, cuando el 25% de la fuerza de trabajo carecía de empleos y el público recurrió a sus ahorros para satisfacer sus necesidades vitales de techo y abrigo (EFECOM, 2007).

La creciente incertidumbre en torno a la sostenibilidad de la estructura actual del sistema de pensiones y, sobre todo, del sistema sanitario, asociado al inicio, en el 2008, del retiro de las cohortes poblacionales del boom demográfico posterior a la Segunda Guerra Mundial, sugiere el aumento vertiginoso de las necesidades de ahorro de los estadounidenses, más allá de la normalización que

³³ El abrupto aumento de las importaciones de petróleo generan, no solamente, mayores expectativas inflacionarias (debido a su contribución a la devaluación del dólar), sino también afectan el crecimiento del PIB.

requiere la desaparición del mismo en los últimos años. Ello, cuestiona seriamente la viabilidad de ese “nuevo modelo” de consumo, donde la expansión del gasto familiar tiende a descansar, cada vez más, sobre la evolución de la riqueza en lugar de la renta.

Por lo menos, 46,5 millones de ciudadanos estadounidenses (15,9%) carecían de seguro de salud en el 2005, 1,4 millones más que en el 2004, y otros 30 millones tenían una cobertura médica muy débil. El 32,7% de los hispanos, el 19,6% de los negros, el 17,9% de los asiáticos y el 15% de los blancos no disponen de seguro de salud. El porcentaje de niños menores de 18 años sin seguro de salud fue de 11,2% en el 2005 (8,3 millones) (U.S. Census Bureau, 2006).

Asimismo, la asistencia social ha disminuido; solamente el 45% de todos los trabajadores del sector privado disfrutaban de una cobertura de pensiones. Alrededor de 38,2 millones de estadounidenses (11,9% de las familias) padecen o corren riesgo de padecer hambre, entre ellos 13,9 millones de niños (U.S. Census Bureau, 2006).

No se puede sostener lo insostenible

Por otra parte, han resurgido con inusitada fuerza los llamados déficit gemelos: el déficit fiscal y el déficit comercial externo han batido todos los record históricos bajo la actual administración republicana.

El déficit presupuestario se ha disparado con la actual administración republicana, que heredó de Clinton un superavit en las cuentas del gobierno, y ya acumula un récord de más de 1,5 millones de millones de dólares en los últimos cinco años, incluido el déficit de 248 mil millones de dólares del 2006 (CBO, 2007). Este es el resultado del recorte de impuestos a las empresas y a los ricos, del aumento de los gastos militares para favorecer a compañías como Halliburton y otras del complejo militar industrial -que llevaron a Bush a la presidencia-, y de financiar las guerras en Irak y Afganistán sin incrementar los impuestos. Desde septiembre del 2001, el Congreso estadounidense ha aprobado 503 mil millones de dólares para operaciones militares y otras relacionadas con la ocupación de Irak y la guerra contra el terrorismo (CBO, 2007).

El desbalance comercial, que en el año 2000 era de 378 mil millones de dólares, en el 2005 llegó a 716 mil millones de dólares y en el 2006 se impuso la nueva marca de 765,3 mil millones de dólares (BEA, 2007). Las compañías estadounidenses tienden a comprar cada vez mucho más bienes y servicios de los que pueden vender en el exterior.

Otro hecho preocupante es que, en el 2006, por primera vez en noventa años, el saldo de los beneficios de las empresas norteamericanas en el exterior contra los beneficios de las empresas extranjeras en Estados Unidos, resultó negativo. En consecuencia, el déficit en cuenta corriente se ubicó en 856,6 mil millones de dólares en el 2006 y se acercó al 7% del PIB de Estados Unidos (BEA, 2007). En estos casos, el Fondo Monetario Internacional (FMI) considera la economía gravemente enferma y receta la aplicación de un programa de ajuste neoliberal.

Así pues, la economía de Estados Unidos ha continuado dependiendo de los capitales externos que, actuando como una gran aspiradora, necesita absorber diariamente para sostener su funcionamiento deficitario, consumista, importador y de creciente endeudamiento. Sin el ingreso diario de entre 2000 y

3000 millones de dólares, los consumidores no podrían continuar su carrera consumista, las empresas no podrían mantener sus inversiones y el gobierno no podría balancear los déficits (BEA, 2007).

De hecho, el actual inquilino de la Casa Blanca ha absorbido más dinero (-1,05 millones de millones de dólares) de los bancos y gobiernos extranjeros que todos los otros presidentes combinados. De 1776 hasta el 2000, los primeros 42 presidentes estadounidenses recibieron un monto combinado de 1.01 millones de millones de dólares por concepto de la compra de bonos del Tesoro de los bancos centrales foráneos (BEA, 2007). Es decir, en sólo cinco años, Bush el pequeño se ha establecido como el mayor depredador de la historia -superó una marca que demoró más de dos siglos y cuarto en establecerse -, un "Record Guinness" muy difícil de superar.

Muy asociado con todo lo anterior está el proceso de endeudamiento creciente y generalizado de la sociedad norteamericana. La deuda del Gobierno Federal se eleva a 8,7 millones de millones de dólares, casi cuatro veces el presupuesto federal del 2006³⁴. Las obligaciones de los Estados y Municipios se ubican en 2 millones de millones de dólares. La deuda del sector privado asciende a 37,7 millones de millones de dólares (las deudas hipotecarias, las del sector no financiero y las del sector financiero) (Hodges, 2007).

En suma, la deuda total de Estados Unidos (pública, empresarial y personal) ha crecido hasta 48,4 millones de millones de dólares (161 287 dólares per cápita o 645 148 dólares por cada familia de 4 integrantes), más de tres veces el PIB de Estados Unidos (Hodges, 2007). La inclusión en el computo de varias contingencias legales (de la Seguridad Social, del Medicare), no previstas en el presupuesto y estimadas en casi 50 millones de millones de dólares, elevaría las obligaciones totales de Estados Unidos hasta 98 millones de millones de dólares (327 425 dólares por persona o 1 millón 300 mil dólares por persona) (Hodges, 2007). Este total, supera en más de 4,5 veces al ingreso nacional neto, una relación record, indicativa de que la economía depende de la deuda más que nunca. Cada año que pasa, se necesita más deuda para producir un dólar de ingreso nacional, es una especie de "productividad negativa" (Hodges, 2007).

En definitiva, como reconocen muchos prestigiosos especialistas, de las más diversas tendencias, el flujo de fondos externos que sostiene a la superpotencia no puede mantener de manera indefinida su ritmo actual, mucho menos puede acelerarse, incluso antes de declinar podría sufrir algunas fluctuaciones que harían crujir a un sistema económico sumamente frágil.

La caída del dólar a la vista

Más allá de algunas recuperaciones efímeras, marcadas por el alza de las tasas de interés en Estados Unidos, en el inmediato orden del día, se encuentra la declinación del dólar. En un escenario que se percibe, en ocasiones, como un mecanismo de corrección natural³⁵, muchos analistas

³⁴ El gobierno de Estados Unidos estuvo técnicamente en quiebra (default técnico), desde mediados de febrero hasta marzo del 2006, debido a que se rebasó el límite de la deuda autorizada por el Congreso. Se tuvo que cancelar la emisión de una serie de bonos del Tesoro hasta que el Congreso aprobó la elevación del techo de la deuda pública en 800 mil millones de dólares (10% del entonces techo de la deuda de 8,2 millones de millones de dólares, el cual ya había sido elevado dos veces durante los tres años anteriores).

³⁵ En la historia reciente de Estados Unidos existen, al menos, dos ejemplos con evidencias sobre este tipo de ajuste. La primera corrección ocurrió durante los inicios de los años setenta, y el segundo episodio tuvo lugar a finales de la década

coinciden en que un dólar más débil podría contribuir a resolver el desbalance norteamericano en cuenta corriente, al abaratar las exportaciones y hacer menos atractivas las importaciones de Estados Unidos.

En los últimos cinco años, desde el primer trimestre del 2002 hasta finales del 2006, el dólar ha caído cerca de 22% con relación al conjunto de las monedas de los principales socios comerciales de Estados Unidos y 15% con respecto a una canasta de diferentes monedas (EconSouth, 2007). La tendencia declinante del dólar norteamericano resulta más visible en los casos del euro (50%), el dólar canadiense (39%) y la libra esterlina (37%) (EconSouth, 2007); en contraste, las monedas de los principales países responsables del déficit comercial estadounidense -China, Japón y los países exportadores de petróleo del Medio Oriente - han tendido a revaluarse en términos reales (FMI, 2007).

De tal suerte, como se apuntó previamente, en el mismo lapso, el paso del desbalance comercial y del consecuente desbalance en cuenta corriente, ha sido siempre más rápido que el crecimiento del PIB, lo cual ha causado escepticismo entre los economistas sobre la posibilidad de una corrección automática de los desequilibrios por la vía del “mecanismo natural” de la devaluación de la tasa de cambio.

Hasta ahora, la situación ha permanecido “cuasi” estable debido a lo que Larry Summers, ex-Secretario del Tesoro de Estados Unidos, ha denominado “balance del terror financiero” (Summers, 2006). Es decir, si los bancos centrales e inversionistas extranjeros, fundamentalmente de países asiáticos como China, Japón, entre otros -principales financistas de los déficit norteamericanos -, repentinamente, sacaran sus fondos de los mercados estadounidenses y lo trasladaran a otros lugares, sufrirían enormes pérdidas como resultado de la caída del valor del dólar. Además, la depreciación de la moneda estadounidense frenaría las exportaciones hacia Estados Unidos y el crecimiento en China, con grandes repercusiones sociales y, muy probablemente, generaría una recesión mundial de incalculables consecuencias.

Mientras que los bancos centrales no quisieran provocar una crisis, hay especuladores privados que han tomado posiciones en los mercados anticipando una caída fuerte del dólar. En este grupo se incluye Warren Buffet, el hombre más rico del mundo después de Bill Gates, quien hizo una apuesta de 21,4 mil millones de dólares en el mercado de divisas esperando la caída del dólar (Summers, 2006). Buffett ha comprado una quinta parte de la plata mundial. Otros, compran oro, cuyo precio ya está por encima de los 600 dólares la onza (Summers, 2006).

Si los inversionistas privados perciben el peligro de una caída rápida en el valor del dólar, van a querer vender rápidamente sus activos denominados en dólares. El pánico puede suceder súbitamente y extenderse alrededor del mundo. Este escenario estuvo a punto de ocurrir en febrero del 2005, cuando el banco central de Corea del Sur indicó un intento de diversificar sus reservas.

Pero la debacle podría comenzar impulsada por otros factores, por ejemplo un avance significativo de la desdolarización del mercado petrolero; si una parte importante de importadores y exportadores deja de aceptar dólares privilegiando al euro se produciría una fuerte declinación del dólar con su secuela recesiva en Estados Unidos. El anuncio de Irán de instalar en Teherán, en el mes de marzo, una

del ochenta. En ambos casos, la depreciación de la tasa de cambio del dólar generó un ajuste favorable sustancial en la balanza de pagos. En la actualidad, muchos especialistas confían en un impacto similar y buscan señales al respecto.

bolsa de comercio petrolero funcionando en euros y compitiendo con las de Nueva York y Londres que operan en dólares, ha puesto en vilo a las autoridades estadounidenses. Además, la creciente convergencia entre China, Rusia e Irán podría derivar en la constitución de un bloque industrial-energético euroasiático que apuntaría hacia la desdolarización de los intercambios comerciales.

La decisión de la Reserva Federal de interrumpir, a partir de marzo del 2006, la publicación del M3, un indicador macroeconómico esencial para la evaluación de la salud del dólar y de la economía internacional, refleja la intención de "monetizar" la deuda de los Estados Unidos y de disimular el proceso de hundimiento del dólar. Ello, podría marcar el punto de inflexión de algunas evoluciones críticas que llevarán a la aceleración de todos los factores conducentes a una crisis de grandes proporciones, al funcionar como un fenómeno catalizador de todas las tensiones, debilidades y desequilibrios acumulados hace más de una década en el sistema internacional. Con esta decisión, los Estados Unidos, se preparan para no pagar su deuda, o más exactamente para reembolsarla en forma de falsas promesas.

Existe virtual consenso en los mercados financieros internacionales en que Estados Unidos se enfrenta a una inminente desaceleración económica, que pudiera desembocar en una recesión global. El Fondo Monetario Internacional apunta que, los años de baja inflación apoyados por elevados niveles de productividad, en Estados Unidos, podrían estar cerca de su fin y crece la preocupación acerca de la posibilidad real de su impulso mediante las nuevas tecnologías de la información y los servicios a terceros. De hecho, en su más reciente informe, el FMI estima un crecimiento de 2,6% para Estados Unidos en el 2007 y de 3% el año próximo, en ambos casos, unos 0,3 puntos porcentuales menos que la estimación realizada en septiembre pasado (FMI, 2007).

El pasado 5 de febrero, el presidente George W. Bush, presentó su propuesta de presupuesto federal para el ejercicio 2008, en el que, por primera vez, ofrece una situación de estabilidad fiscal en el largo plazo, al augurar un superávit de 61.000 millones de dólares para el 2012 (Pozzi, 2007). Se prevé un crecimiento de los ingresos fiscales, gracias a la buena marcha de la economía.

En la medida en que el proyecto fiscal de la Casa Blanca privilegia el gasto en defensa, favorece a las rentas más altas y busca el ahorro con recortes de gastos en programas sociales, amenaza con empeorar la situación económica y ampliar la profunda brecha social creciente en Estados Unidos.

La cara oculta de la recuperación

Apenas es necesario señalar que los grandes beneficiarios de la más reciente recuperación han sido las familias más ricas. En el 2005, el 5% de las familias norteamericanas más ricas concentraba el 51% de todos los gastos de remodelación de casas, así como el 69% de todas las casas para vacaciones y el 99% de las casas con fines recreativos (Harvard University, 2006). El valor agregado de las residencias poseídas por el 10% de las familias más ricas sumaba 4,5 millones de millones de dólares (Harvard University, 2006).

Las viviendas al alcance del presupuesto de las familias pobres, prácticamente, han desaparecido. La oferta de casas accesibles, para familias con ingresos anuales iguales o inferiores a 16 mil dólares anuales, cayó 13% entre 1993-2003 (Harvard University, 2006). Estas dramáticas pérdidas, incrementaron el déficit habitacional para este sector de bajos ingresos hasta 5,4 millones de casas.

No menos de 50 millones de norteamericanos tienen serios problemas habitacionales, sobre todo los hombres solos de edad avanzada (Harvard University, 2006).

En sólo tres años, del 2001 al 2004, el número de familias donde el alquiler excedía el 50% de sus ingresos se elevó hasta 1,9 millones (Harvard University, 2006). El 49% de las familias pobres con niños enfrenta serias restricciones presupuestarias. En una de cada tres familias norteamericanas, el alquiler de la casa absorbe más del 30% de sus ingresos, y en una de cada seis consume más del 50% (Harvard University, 2006).

De tal suerte, el número de hogares norteamericanos (cuatro miembros) en condiciones de pobreza se incrementó hasta 26 millones en el 2005, frente a 22,3 millones en el 2000 (U.S Census Bureau, 2006). Desde el 2001, este índice está en continuo ascenso y en el 2005 llegó hasta 11,8%, contra 9,6% en el 2000 (U.S Census Bureau, 2006).

Los estadounidenses por debajo de la línea de pobreza crecieron hasta 37 millones en el 2005 (12,7%), quedando muy atrás los 31,5 millones de pobres del 2000 (11,3%) (U.S Census Bureau, 2006). El índice de pobreza había aumentado durante cuatro años consecutivos (2001-2004) y, en el 2005, se mantuvo, prácticamente, en el mismo nivel que el año anterior (U.S Census Bureau, 2006).

La población afronorteamericana e hispana, constituyen los grupos étnicos donde la pobreza ha estado en aumento permanente, en términos absolutos y relativos, durante el 2001-2005: el número de negros pobres pasó de 7,9 millones en el 2000 (22,5%) a 9,5 millones en el 2005 (24,9%); mientras, entre la población hispana, la pobreza se elevó de 7,7 millones de personas (21,5%) a 9,3 millones (21,8%) en el mismo periodo (U.S Census Bureau, 2006).

La pobreza infantil afectaba a más de 12,8 millones de niños norteamericanos en el 2005, el 17,6% de la población total por debajo de los 18 años. En el 2000, 11,5 millones de niños (16,2%) clasificaban como pobres (U.S Census Bureau, 2006). Entre la población negra, el número de niños en condiciones de pobreza creció hasta 3,8 millones en el 2005 (34,5%), muy por encima de los 3,5 millones del 2000 (31,2%). Los niños pobres menores de 6 años aumentaron de 4 millones en el 2000 (17,8%) a 4,7 millones en el 2005 (20%) (U.S Census Bureau, 2006).

Aunque, en el 2005, los ingresos en Estados Unidos aumentaron 9%, la concentración de la riqueza llegó a niveles jamás vistos, acompañados por igual incremento de las desigualdades sociales (Johnston, 2007). La participación de los estadounidenses más ricos en el ingreso nacional alcanzó el nivel más alto desde 1928.

Mientras el 90% más pobre de la sociedad norteamericana observó una reducción de sus ingresos en 0,6% (172 dólares); el 1% más rico, con un ingreso anual per cápita superior a 1,1 millones, evidenció un incremento superior al 14% (139 000 dólares) (Johnston, 2007). La proporción de este estrato privilegiado en el ingreso nacional del país más que duplicó la de 1980 (8%), al alcanzar el 21,8% en el 2005, no muy distante del record de 23,9% de 1928 (Johnston, 2007).

El 10% más rico (unos 25 millones de personas), aumentó sus ingresos en más de 100 000 dólares y concentró el 48,5% del total de ingresos generados en el 2005, frente a 33% a finales de los setenta y el pico de 49,3% en 1928 (Johnston, 2007).

En otras palabras, el 20% más rico se apropia actualmente del 50,4% de los ingresos de Estados Unidos, mientras el 20% más pobre sólo dispone del 3,4%; en 1967 la relación era 43,5% frente a 4% (U.S Census Bureau, 2006). El 20% más rico posee 159 583 millones de dólares, más de quince veces lo que el 20% más pobre; en 1967 la brecha era inferior a 12 veces (U.S Census Bureau, 2006).

En conjunto, los 300 000 norteamericanos más ricos obtuvieron tantos ingresos, en el 2005, como los 150 millones más pobres (Johnston, 2007). En términos per cápita, los ciudadanos del primer grupo ganaron 440 veces más, en comparación con el ingreso promedio de las personas en el grupo más pobre, casi el doble de la diferencia que existía en 1980 (Johnston, 2007).

La distribución de la riqueza muestra un cuadro, quizás, más desconcertante: en el 2004, el 25% más rico de las familias estadounidenses poseía el 87% de la riqueza familiar neta total (43,6 millones de millones de dólares) – 84% en 1995; en contraste con el 25% más pobre que jamás ha poseído algo. El 50% de las familias ubicadas entre ambos estratos concentraba 6,5 millones de millones de dólares (13%) en el 2004 frente a 16% en 1995 (Xiao, 2007).

En Estados Unidos, se concentra más del 43% de las fortunas individuales del mundo. Los tres norteamericanos más ricos (Bill Gates, Warren Buffett y Paul Allen), entre los diez primeros del ranking de la revista Forbes, poseen más de 116 mil millones de dólares, una cifra que supera el PIB de varios países del planeta (Fortune, 2006). La persona que más dinero ha hecho por cada año de vida (fortuna/edad) es Bill Gates, con 1 000 millones de dólares al año (Fortune, 2006).

Estas tristes realidades sociales constituyen un enorme desafío para los diseñadores de la política económica de Washington, en medio de una economía enfrentada a un difícil proceso de ajuste guiado por obligadas restricciones en los gastos de consumo de los estadounidenses y un viraje riesgoso en la política monetaria luego de pasar la zona “neutral” de la tasa de interés de corto plazo (4,5%). La burbuja inmobiliaria y los déficit gemelos constituyen bombas de tiempo, que, en alianza con las turbulencias en el mercado petrolero mundial y la caída del dólar norteamericano, pudieran hacer resurgir el fenómeno de la estanflación en Estados Unidos, un escenario que ha dibujado hasta la propia Reserva Federal.

Bibliografía

- Beams Nick (2005). Nubes de tormenta amenazan la economía mundial <http://www.wsws.org/es/articles/>.
- Beinstein Jorge (2006). Los primeros pasos de la megacrisis <http://www.prensadefrente.org/>.
- Brugal Santiago (2007). ¿Qué pasa en la economía II? <http://www.prensalatina.com.mx>.
- Congressional Budget Office (CBO) (2007). Historical budget data. <http://www.cbo.gov>.
- Cooke, Ronald R. (2007). Warning: recession ahead. <http://www.culturaleconomics.blogspot.com/>
- Deutsche Bank (2007). <http://www.deutsche-bank.de/presse/>.
- EconSouth (2006). Housing, energy loom large in '07. Volume 8, Number 4, Fourth Quarter.
- EconSouth (2007). ¿A falling dollar: good or bad news? Volume 9, Number 1, First Quarter.
- EFECOM (2007). Se acelera inflación subyacente en Estados Unidos. En El Economista <http://www.economista.es/economía/noticias/>.
- Federal Reserve (2007). Monetary policy and the economic outlook <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/>.
- FMI (2007). World Economic Outlook. Washington D.C. <http://www.imf.org>.
- Fortune (2006) <http://www.cnn.com/fortune/>.
- Harvard University (2006). The State of the nation's housing 2006.
- Hodges, Michael W. (2007), Grandfather Economic Report. Yaquilandia toca fondo <http://www.rebellion.org>.
- Infobaeprofesional.com (2007). EEUU: La crisis hipotecaria arrastra a bancos y empresas <http://www.infobaeprofesional.com>.
- Johnston, David Cay (2007). Income gap is widening, data shows. En: The New York Times, march 29.
- Observatorio de Coyuntura Económica Internacional (OCEI) (2007). Informes por países <http://www.ocei.es/docs/US/informes/0307EEUUweb.pdf>.
- Pozzi Sandro (2007). Estados Unidos en el nirvana económico. En El Nuevo Diario <http://www.elnuevodiario.com.ni/2007/03/05/economía/>.
- Summers, Lawrence H. (2006). Reflections on global account imbalances and emerging markets reserve accumulation (internet).
- U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), (2007). "National Economic Account. News release: Gross domestic product and corporate profits". <http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm>.
- U.S. Bureau of Labour Statistics (BLS) (2007) <http://www.bls.gov>.
- U. S. Census Bureau (2006). Current Population Reports, p60 231. Income, poverty, and health insurance coverage in the United States: 2005. <http://www.census.gov>.
- Xiao Di, Zhu (2007). Growing wealth, inequality, and housing in the United States <http://www.jchs.harvard.edu/publications/markets/w07-1.pdf>.