

Cuadernos del Sur

Año 21 - N° 38/39

Mayo de 2005

www.cuadernosdelsur.org.ar

Tierra
del  fuego

¿Quién paga el “bienestar” en el Estado de bienestar?

Un estudio de varios países*

Anwar Shaikh**

I. Introducción

Hubo un tiempo, no hace mucho, en que el estado de bienestar era visto como un logro social supremo. Pero recientemente ha sido sometido a considerables ataques. Éstos se centran en la afirmación de que durante su apogeo, desde los años 1950 a los 70, los gastos en beneficios sociales del estado de bienestar condujeron al estancamiento económico subsiguiente y un persistente desempleo en todo el mundo avanzado. Este artículo se refiere a las evidencias empíricas de un conjunto de estudios comparativos. Señalo los aspectos implicados, discuto la metodología subyacente a los estudios empíricos de seis de los mayores países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE; Australia, Canadá, Alemania, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos) y presento los principales hallazgos. Mi hallazgo central radica en que los gastos en beneficios sociales fueron financiados a partir de los impuestos pagados por los perceptores de esos beneficios: en otras palabras, en su mayor parte, los gastos de bienestar social fueron auto-financiados y no pueden haber sido una causa de déficits fiscales o una rémora sobre el crecimiento.

1. *Ascenso y caída del Estado de bienestar*

El crecimiento de Estados de bienestar es uno de los rasgos característicos de las democracias capitalistas modernas. Los Estados de bienestar europeos

* Título original: “Who pays for the “welfare” in the welfare state? A multicountry study”, publicado en *Social Research*, volumen 70, número 2, verano de 2003. Traducción del inglés de Alberto Bonnet, revisada por Katharina Zinsmeister.

** Anwar Shaik es profesor de economía de la New School University de Nueva York, EE.UU.

comenzaron con programas de jubilaciones y seguros sociales a fines del siglo XIX y comienzos del XX y se convirtieron más tarde, entre los años 1930 y 50 en sistemas amplios de apoyo social. En los Estados Unidos, la Gran Depresión desencadenó iniciativas similares en la forma de los programas de seguridad social asociados con el *New Deal*, seguros estatales de desempleo y una asistencia pública limitada, subsidiada federalmente (lo que los norteamericanos llaman “bienestar”) para los ancianos pobres, los niños dependientes y los ciegos.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la función del Estado se expandió rápidamente. De 1960 a 1988, en los países de la OCDE, la participación media del gobierno en el producto bruto interno (PBI) creció por arriba de un cincuenta por ciento (del 27 al 42%), mientras que en el total del empleo, el público creció cerca de dos tercios (del 11 al 18%). Al mismo tiempo, se produjo un corrimiento en la composición del gasto público de los tradicionales gastos de defensa, administración pública y servicios económicos generales hacia los gastos de bienestar en salud, educación y transferencias (seguridad y asistencia social, subsidios a empresas e intereses sobre la deuda pública). Hacia los años 1980, las transferencias se convirtieron la mayor categoría de gasto económico en la mayoría de los países (OECD 1985, p.16).

Pero el aumento en el gasto del gobierno fue sólo una parte de la historia. Los impuestos también aumentaron fuertemente y su composición se desplazó desde las fuentes tradicionales, tales como impuestos indirectos a las transacciones económicas, hacia la seguridad social y los impuestos a los ingresos personales (OECD 1985, p.16-17). Entonces, visto en conjunto, los gastos de los gobiernos y la estructura tributaria se modificaron de manera similar.

La primera parte del período de posguerra fue la culminación del Estado de bienestar, mientras el mundo industrializado crecía a una tasa de cercana al 5% anual. Sin embargo, hacia mediados de los 70, la larga expansión precedente alcanzó su pico y, a finales de la década, la tasa de crecimiento promedio del mundo industrializado cayó a la mitad de su nivel previo. Hacia 1983 los países de la OCDE en su conjunto apenas estaban creciendo (OECD 1991). Este período de ralentización del crecimiento y eventual estancamiento trajo desempleo y pobreza en ascenso que condujeron a mayores demandas de gastos sociales.

En los Estados Unidos, el *boom* de posguerra alcanzó su pico en 1968/69. La economía ingresó en una fase de estancamiento (inicialmente inflacionario). En este momento, se produjo un cambio significativo en todos los pa-

rámetros económicos mas importantes. Durante el *boom* de las décadas de 1947 a 1968, el crecimiento fue fuerte, el desempleo promedió el 4,8%, los salarios reales crecieron casi 50% y el déficit fiscal federal promedio fue sólo de USD 1.700 millones.¹ En las siguientes dos décadas, entre 1969 y 1989, el desempleo aumentó a un promedio del 6,6%, los salarios reales bajaron un 14% y el déficit fiscal promedio creció casi cincuenta veces, a USD 82.400 millones (ERP 1996). Hacia 1980, el acceso a la asistencia pública fue restringido, y para aquellos que recibían ayuda, los beneficios reales bajaron en un 20% respecto de lo que habían sido en 1970.

De 1980 a 1988, la administración de Reagan realizó una extendida y sistemática política de ataque a los trabajadores y los pobres. Socavó a los sindicatos y recortó los niveles y la duración de los beneficios de desempleo. La afiliación gremial declinó rápidamente durante este período, de alrededor de un cuarto de la fuerza de trabajo a menos de un sexto. Los salarios reales cayeron y las concesiones y retrocesos de los trabajadores se volvieron un lugar común. La cantidad de personas en trabajos mal remunerados creció fuertemente: en 1970 sólo el 20% de los trabajadores percibía un ingreso real de menos de USD 7.000 (en dólares de 1984); entre 1979 y 1984, el 60% de los nuevos empleos se encontraba en esa categoría (Rosenberg 1987). Al mismo tiempo que el gasto social fue reducido radicalmente, el gasto militar se incrementó drásticamente, haciendo llegar el déficit presupuestario a alturas desconocidas. Durante todo este período, la noción de un “alivio de los impuestos” (*tax relief*) para una población sobrecargada (una vez más una frase muy utilizada) dominó la retórica. Las corporaciones recibieron un sustancial alivio de impuestos, que se agregó a los beneficios de un salario real declinante. Pero, como veremos, para los trabajadores la situación fue diferente, puesto que sus tasas impositivas continuaron aumentando (véase la figura 1).

El cambio de fase señalado para la economía de los Estados Unidos reflejó un patrón evidente en todos los países capitalistas avanzados, a medida en que las décadas de alto crecimiento abrieron paso a décadas de crecimiento retardado, inflación, desempleo creciente y la concomitante “crisis fiscal del Estado de bienestar” (Skocpol 1987, p.36). Las tasas de crecimiento del PBI de Europa y Estados Unidos se representan en la tabla 1, de la cual fue excluido el período del “*shock* petrolero” de 1973 a 1974 para evitar sesgar la comparación entre períodos. Los patrones correspondientes para las tasas de desempleo son representadas en la tabla 2.

A la luz de estos acontecimientos, que se desplegaron a lo largo del mundo avanzado, no resulta sorprendente que se incriminara al Estado de bienestar. Los economistas del pensamiento dominante, en particular, argu-

mentaron que sus “políticas sociales [conducen a]... una sobre-expansión del gobierno, que [fue]... una causa principal de la ralentización económica y de la creciente inflación de los 70 (Buchanan y Flowers 1980, cap. 6, citado en Fazeli 1996, p.37). Así, el Estado de bienestar fue “una rémora sobre la actividad económica y... redujo el desempeño económico” (Moudud y Zacharias 2000, p.7). Los recortes de gastos sociales, particularmente de seguros de desempleo y de ingresos para los pobres y ancianos, fueron juzgados como necesarios para restaurar el crecimiento y reducir el desempleo (Atkinson 1999). Y, de hecho, tales recortes comenzaron a generalizarse en todo el mundo desarrollado.

Varios mecanismos diferentes fueron propuestos como las fuentes de los supuestos efectos negativos del Estado de bienestar. En la economía ortodoxa, dos son particularmente importantes. El primero de ellos resulta de la afirmación de que el Estado de bienestar origina aumentos del déficit fiscal a fin de financiar sus gastos sociales. Se dice que estos déficits estimulan el consumo y reducen la tasa de ahorro de los hogares, lo que a su vez baja la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía. También desde la izquierda se sostiene una idea semejante, en la forma de la “crisis fiscal del Estado” identificada por O’Connor (1973) y en la afirmación de Bowles y Gintis (1982) de que durante el período de posguerra, el Estado indujo una “sustancial redistribución de ingresos del capital al trabajo”, resultando en un “ingreso ciudadano” que creció tan rápidamente que hacia los 70 cumplió “una función crítica al producir y prolongar” la crisis económica de los 70 y 80 (Bowles y Gintis 1982, p.69; 84-86). En todos estos argumentos, el Estado de bienestar tiende a reducir y subordinar el crecimiento de largo plazo, algo que en cierto punto origina el estancamiento y el desempleo (Fazeli 1996, cap.2; Moudud y Zacharias 2000, p.8-14).

La segunda crítica es que el Estado de bienestar perpetúa el propio desempleo que crea. La teoría económica ortodoxa dice que el desempleo podría ser auto-corregido en la medida en que los trabajadores bajaran sus salarios reales siempre que haya desempleo. Pero se sostiene que los variados mecanismos de protección social del estado de bienestar crean “distorsiones en el mercado de trabajo” que interfieren en este proceso de ajuste automático. Los seguros de desempleo y los subsidios reducen el incentivo de los trabajadores desempleados a aceptar salarios más bajos y peores condiciones de trabajo, mientras que los impuestos a los salarios y la protección a los empleados reducen los salarios que las firmas desean ofrecer a los trabajadores. Como Krugman afirmó, la protección social relativamente más altas de Europa significa que “un desempleado europeo no necesita buscar un empleo

con la desesperación de su par norteamericano” (Krugman 1994, p.22). Así, el estado de bienestar tiende a impedir la eliminación del desempleo.

En resumen, se nos está diciendo que el Estado de bienestar tiende a socavar el crecimiento y a generar un aumento del desempleo porque contribuye a originar déficits presupuestarios. Al mismo tiempo, “distorsiona” los mercados de trabajo volviendo a los trabajadores menos desesperados de cara al desempleo, lo que tiende a hacer persistente el desempleo (Pear 1995). En ambos casos, la solución apropiada es reducir el alcance del Estado de bienestar.

En lo que concierne al argumento de las “distorsiones del trabajo”, aún Krugman admite que este argumento es incapaz de explicar por qué los socialmente conscientes “países europeos [fueron] capaces de alcanzar tales bajas tasas de desempleo antes de 1970” (p.23). Detallados estudios micro y macroeconómicos también indican sólo un débil vínculo entre beneficios, regulaciones del mercado de trabajo y desempleo (Bean 1994, p.594-5, 600-3). Más recientemente, un detallado estudio de varios países no encuentra real sustento empírico para la opinión de que las instituciones y políticas laborales del Estado de bienestar desempeñaron una función clave en la crisis de desempleo europea de los 80 y 90 (Baker, Glyn, Howell y Schmitt 2002, p.2-4, 54-57). Finalmente, es un hecho sorprendente que precisamente durante el período en que se supone que el Estado de bienestar inhibió en mayor medida el desempeño económico, de 1975 a 1993, el PBI por cápita en los países de la OCDE se incrementó en un 314%, mientras que en los Estados Unidos aumentó sólo un 234%.²

Pero ¿no sigue siendo posible que, en los días de esplendor del Estado de bienestar, el gasto social, particularmente el gasto social dirigido a los trabajadores, haya sido financiado por déficits gubernamentales, que a su vez hayan sido suficientemente grandes como para causar una ralentización del crecimiento para el conjunto del mundo avanzado? Nos dedicaremos a este asunto de aquí en adelante.

2. ¿Quién paga por los gastos sociales?

La idea de que el Estado de bienestar haya sido financiado a través del déficit descansa en una serie de afirmaciones implícitas. Primero, que los beneficiarios del gasto social recibieron más de lo que ellos mismos pagaron en impuestos. Segundo, que esta diferencia fue en gran medida financiada por déficits gubernamentales, en vez de mediante transferencias desde otros grupos sociales. Y tercero, que los déficits resultantes fueron suficientemente grandes como para impulsar una ralentización en el crecimiento económico.

Es sorprendente cuán poca evidencia empírica consistente ha sido provista para tales afirmaciones. Estudios de países individuales no son capaces de aportar una orientación para generalizaciones acerca del Estado de bienestar (Marmor 1993). Por otra parte, estudios cruzados de varios países que analizan sólo los gastos³, o sólo los impuestos, son igualmente inadecuados porque lo que importa es el balance neto entre ambos. Por ejemplo, si los impuestos pagados por un grupo acompañaron los gastos sociales destinados al mismo, entonces estos gastos sociales fueron autofinanciados y no pueden haber sido una causa de déficits fiscales o una rémora sobre el crecimiento.

La pregunta resulta entonces: ¿quién paga el gasto de bienestar del estado de bienestar? Para abordar este asunto nos centraremos en las relaciones entre el Estado y los trabajadores (definidos como los perceptores de salarios y sueldos, excluyendo a los altos gerentes tales como los CEOs). Esta focalización resulta de la afirmación de que fue el apoyo social a los trabajadores, en particular, el que supuestamente socavó al Estado de bienestar.⁴

Nuestros hallazgos principales

Nuestros hallazgos se basan en una serie de estudios nacionales cruzados del Estado de bienestar realizados en los 80 y 90. El marco usado, bosquejado en la segunda sección, fue aplicado originariamente para varios períodos a los Estados Unidos (Shaikh y Tonak 1987, 1994, 2000), y posteriormente a Australia, Canadá, Alemania, Suecia y el Reino Unido (Tonak 1984, Bakker 1986, McGill 1989, Fazeli 1992, 1996, Maniatis 1992).

El hallazgo principal de estos estudios es que los impuestos pagados por los asalariados van en cercano paralelo con los gastos sociales destinados a ellos: para el promedio estimado de los países avanzados, entre 1960 y 1987, la diferencia entre el valor de los beneficios sociales totales recibidos y los impuestos totales directamente pagados (el salario social neto) permanece en casi todos los años entre el 1 y 2% del PBI (el 3 a 5% del total de salarios y sueldos pagados). Puesto que es positiva, implica que los perceptores de salarios y beneficios recibieron más de lo que pagaron. Pero este subsidio neto en todo concepto es claramente pequeño. Y, como veremos, mientras la diferencia es generalmente positiva en los otros cinco países de la OCDE estudiados, en los Estados Unidos es generalmente negativa (esto es, un impuesto neto).

El pequeño tamaño de esta ratio promedio de salario social neto (salario social neto en relación con el PBI) no sostiene la afirmación de que los gastos en beneficios sociales dañaron el crecimiento económico en los países avanzados. En cambio, lo que muestra es que el principal efecto de estos flujos de transferencias netas es redistribuir el ingreso entre los perceptores de

salarios y beneficios sociales en su conjunto. Pero aún aquí la evidencia indica que tal efecto redistributivo intra-clase es muy limitado. Estudios detallados de los ingresos de los hogares de las distintas clases en varios países de la OCDE parecen indicar que los efectos redistributivos se concentran en los rangos de menores y mayores ingresos, de manera que los rangos de ingresos mayoritarios no son muy afectados por la intervención gubernamental neta (OECD 1985, cap.7, sección B).

Existen, por supuesto, diferencias entre países, pero aún estas diferencias no son necesariamente las que se podrían haber esperado. Por ejemplo, en los años del *boom*, el salario social neto fue negativo en los Estados Unidos, lo que significa que los asalariados pagaron más en impuestos de lo que recibieron – y ayudaron a reducir cualquier déficit fiscal existente. En el mismo período, en Suecia, el salario social neto fue aproximadamente cero, indicando que sus generosos gastos sociales en bienestar fueron de hecho auto-financiados. Ni en Estados Unidos ni en Suecia, por consiguiente, los gastos de bienestar pueden ser indicados como la causa de los déficits fiscales o el estancamiento económico consecuente. Sin embargo, en Alemania el salario social neto fue generalmente positivo en los años del *boom*, del orden del 4% del PBI. Y esta modesta proporción es una de las más altas de nuestra muestra. Aquí al menos podemos decir que el salario social neto tuvo un impacto sustancial en las finanzas gubernamentales: de 1950 a 1973, ascendió a aproximadamente 42% del déficit gubernamental, que fue aproximadamente de alrededor del 7% del PBI. Sin embargo, la tasa de crecimiento de Alemania fue más alta que las de Suecia o Estados Unidos en cada subperíodo (OECD 1991). De hecho, en todos los períodos hubo una correlación positiva entre el tamaño del salario social neto y el crecimiento económico: Alemania tuvo la más alta tasa de crecimiento, Suecia está en el medio y los Estados Unidos tuvieron la más baja.

II. Metodología del salario social neto

Nuestra tarea requiere identificar las diferentes partes de los impuestos totales que se deducen de los pagos salariales agregados y los distintos beneficios sociales que regresan hacia la población trabajadora a través de los gastos gubernamentales; esto nos permitirá valor su balance neto (el salario social neto). La categoría de “población trabajadora” no es definida aquí en términos sociológicos o políticos, sino más bien en términos de todos aquellos que perciben salarios y sueldos, con la excepción de los CEOs y otros altos gerentes. Esto es en parte porque los salarios desempeñan una función cen-

tral en la mayoría de los procesos económicos, pero también porque nos conduce a obtener resultados consistentes para diversos países. Usamos las cuentas nacionales y otras fuentes para estimar y rastrear el salario social neto en seis países avanzados: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania, Suecia y Australia.

El salario social neto consiste en la diferencia entre los gastos sociales destinados a la población trabajadora (los trabajadores) y los impuestos directamente aplicados sobre este mismo grupo. Del lado de los gastos sociales contamos todos los gastos de bienestar (salud, educación, bienestar, vivienda, transporte, espacios verdes y recreación, pagos de transferencia a los trabajadores, etc.). Dividimos tales gastos en dos subconjuntos. El grupo I de gasto, que asumimos como enteramente recibido por los trabajadores, consiste de ítems tales como calificación y servicios laborales, servicios de vivienda y comunitarios, así como subsidios, seguridad social y bienestar (excepto los pequeños ítems llamados de invalidez y jubilación militares, que tratamos como un costo de guerra). Y el grupo II de gasto, que se destina a trabajadores y no trabajadores por igual, comprende ítems tales como educación, salud y hospitales, actividades culturales y recreativas, energía, recursos naturales, transporte de pasajeros y servicios postales. La participación de los trabajadores en este grupo es estimada mediante la multiplicación del grupo total por la participación de los trabajadores en el ingreso personal (Shaikh y Tonak 1987, 1994).

Del lado de los impuestos directamente aplicados sobre la población trabajadora, se encuentran los impuestos a los ingresos, aportes a la seguridad social, impuestos a la propiedad y otros. El flujo monetario primario del cual se deducen los impuestos es el costo total de los trabajadores para sus empleadores. Éste se considera el salario bruto de los trabajadores, que comprendidos los salarios y sueldos así como beneficios tales como las contribuciones patronales a la seguridad social y otros ingresos de los trabajadores. Los impuestos totales a ser considerados se dividen entonces en dos grupos: en el grupo I de impuestos, que proviene enteramente de los salarios brutos y consiste en todas las deducciones de seguridad social (la suma de los aportes de los empleados y las contribuciones de empleadores) y en el grupo II de impuestos, más generales, que se compone de los impuestos a los ingresos personales, patentes de automóviles, impuestos a la propiedad personal (básicamente inmobiliaria) y otros impuestos y no-impuestos (una muy pequeña categoría que incluye tasas para la extensión de pasaportes y multas) y que se distribuye entre los trabajadores y los no trabajadores a partir de la participación del ingreso de los trabajadores en el ingreso personal.

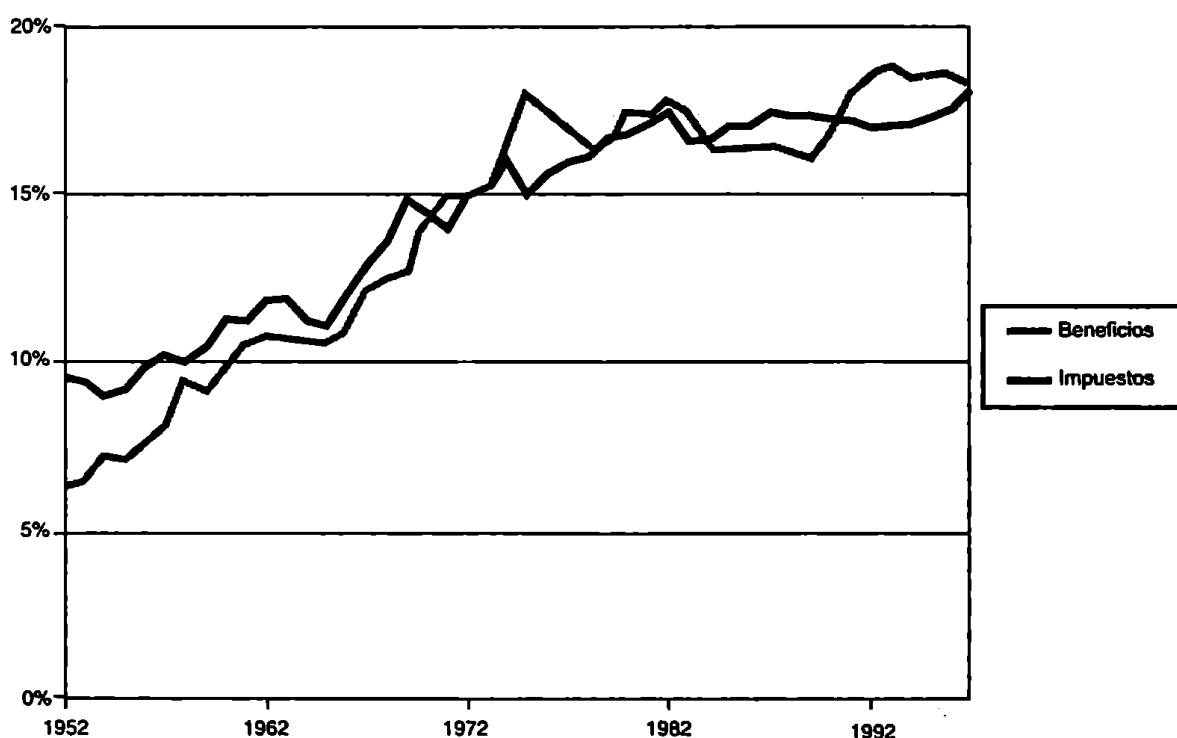
La comparación entre los gastos en los trabajadores y los impuestos pagados por los trabajadores obtenemos entonces el salario social neto, definido como los beneficios recibidos por los trabajadores menos los impuestos pagados (ver Shaikh y Tonak 1987, 1994, 2000 para mayores detalles). La ratio de salario social neto se refiere, por lo tanto, a su tamaño en relación con el PBI.

III. Resultados empíricos

1. Los Estados Unidos

Comenzamos con nuestros resultados para los Estados Unidos, con datos tomados de Shaikh y Tonak (2000). El gráfico 1 representa la tasa de beneficios sociales de los trabajadores (los gastos sociales totales destinados a los trabajadores en relación con el PBI).⁵

Gráfico 1: Impuestos sobre salarios y beneficios salariales en porcentaje del PBI (EE.UU.)



Es claro que ambos crecen rápidamente en el período de posguerra. Pero lo que es particularmente sorprendente es que en los Estados Unidos, durante el largo *boom* que va desde el fin de la II Guerra Mundial hasta fines de los años 60, la tasa de beneficios sociales está siempre por debajo de la tasa de impuestos. Entonces, durante este período, el salario social neto es negativo,

esto es, un impuesto neto a los trabajadores. Antes que una rémora para el resto de la economía, en este período, los trabajadores estadounidenses la subsidiaron.

Fue recién después de la finalización del *boom* y cuando la tasa de desempleo subiera fuertemente en los primeros años de la década de los 70, cuando la tasa de beneficios sociales alcanzó a la tasa de impuestos y el salario social neto devino positivo. Esto es simplemente así porque un número creciente de personas desempleadas y empobrecidas cumplieron las condiciones para acceder a los pagos, mientras que al mismo tiempo sus ingresos achicados redujeron los impuestos que pagaban. Este mismo efecto eleva también el déficit gubernamental. Entonces, un salario social neto positivo resulta asociado a un aumento en el déficit gubernamental durante la ralentización del crecimiento, dando origen a la impresión errónea de que la correlación observada entre ambos fue causal.

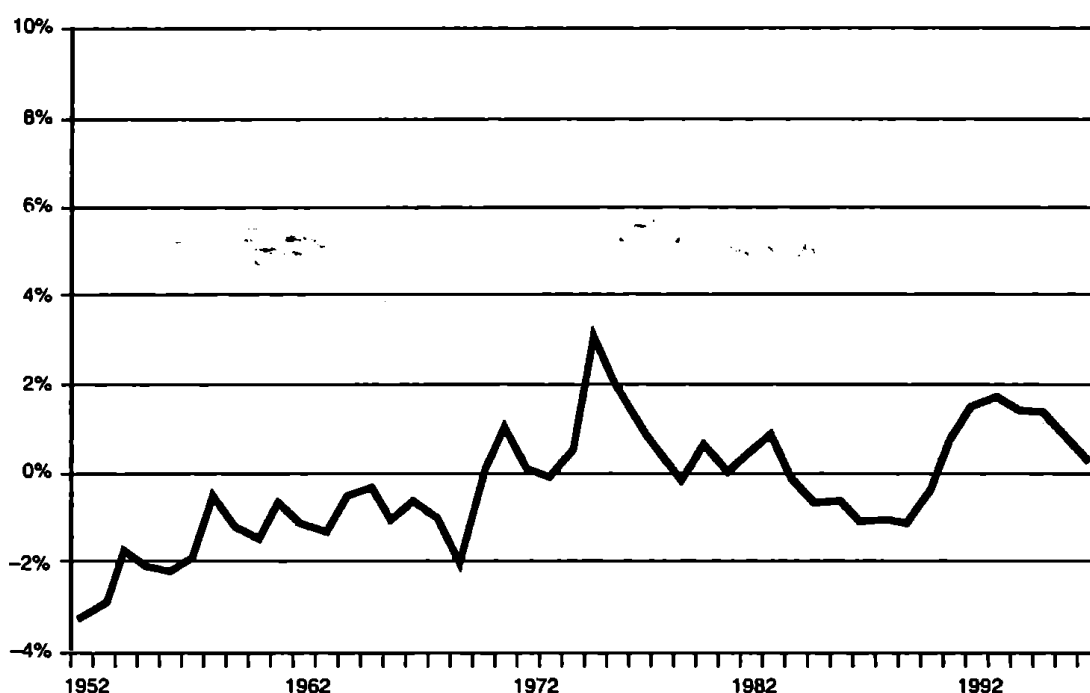
Pero la correlación sirve a un importante propósito ideológico porque alimenta el ataque al Estado de bienestar. Hacia los 80, comenzando con Reagan y continuando después de su administración, este asalto tuvo éxito en dismantelar la red de seguridad y en reducir fuertemente la fuerza de las organizaciones obreras (Amott 1987, p.51). Sin embargo, el fuerte aumento de la tasa de desempleo en los comienzos de la era Reagan-Bush (ver tabla 2) apenas cambió la tasa de beneficios sociales porque los recortes de los beneficios y del acceso compensaron el mayor número de desempleados. Un segundo ascenso del desempleo, a finales de esa era, aumentó de nuevo la tasa de beneficios sociales porque los beneficios totales se aceleraron ante el mayor desempleo, mientras que la compensación total de los empleados cayó por la misma razón y la tasa de hecho aumentó. Bajo la administración de Clinton permaneció estable, pero la tasa de impuestos aumentó, de manera que la brecha se vuelve a cerrar una vez más.

El gráfico 2 muestra estos mismos movimientos desde el punto de vista de la tasa de salario social neto de Estados Unidos (el salario social neto como porcentaje del PBI), que es simplemente la diferencia entre los beneficios sociales y las tasas de impuestos antes mencionadas. Para el período entero de posguerra, de 1952 a 1997, la tasa promedia de salario social en Estados Unidos es de sólo -0,33%. En efecto, los trabajadores pagaron por sus propios beneficios sociales.⁶ (Ver gráfico 2.)

2. Cinco países de la OCDE

Un análisis similar fue emprendido para otros cinco países en este estudio (Canadá, Alemania, Reino Unido, Australia y Suecia). Debido a limita-

Gráfico 2: Salario social neto en porcentaje del PBI (EE.UU.)



ciones de datos, los datos para el rango de las series comienzan de inicios de los 50 para los primeros tres países a inicios de los 60 para los dos últimos. La finalización de los datos también varía, puesto que los estudios de los países fueron emprendidos por distintas personas y para diferentes períodos en los 80 y comienzos de los 90. Por esta razón, sólo fue posible crear datos comparables para todos los países para el período de 1960 a 1987.⁷ Para nuestros propósitos esto es suficiente con miras a plantear la pregunta de si, en Europa al menos, el Estado de bienestar puede haber causado la ralentización del crecimiento que comenzó en los 70.

El gráfico 3 representa la tasa del salario social neto en cada uno de los cinco países de la OCDE. (Ver gráfico 3.)

Varios aspectos saltan a la vista inmediatamente. Primero, a diferencia de Estados Unidos, los otros países de la OCDE tienen tasas de salarios sociales generalmente positivas. Alemania y Reino Unido tiene las tasas más altas, aún cuando promedian sólo alrededor del 5% del PBI y alrededor del 8% de los salarios totales. Segundo, Suecia, el paradigma del Estado de bienestar, tiene un salario social neto promedio de alrededor de cero durante el período del *boom*, y sube arriba de cero sólo en respuesta al estancamiento en el crecimiento.

Gráfico 3: Porcentaje del salario social neto de cinco países

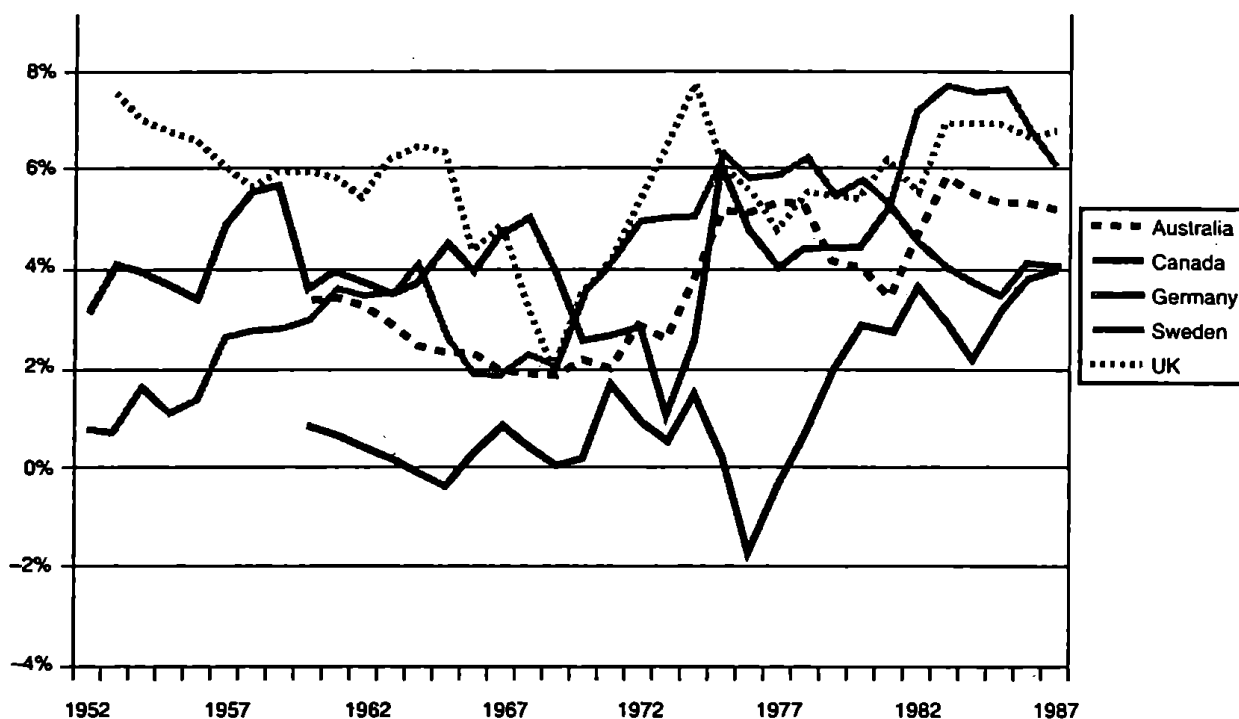
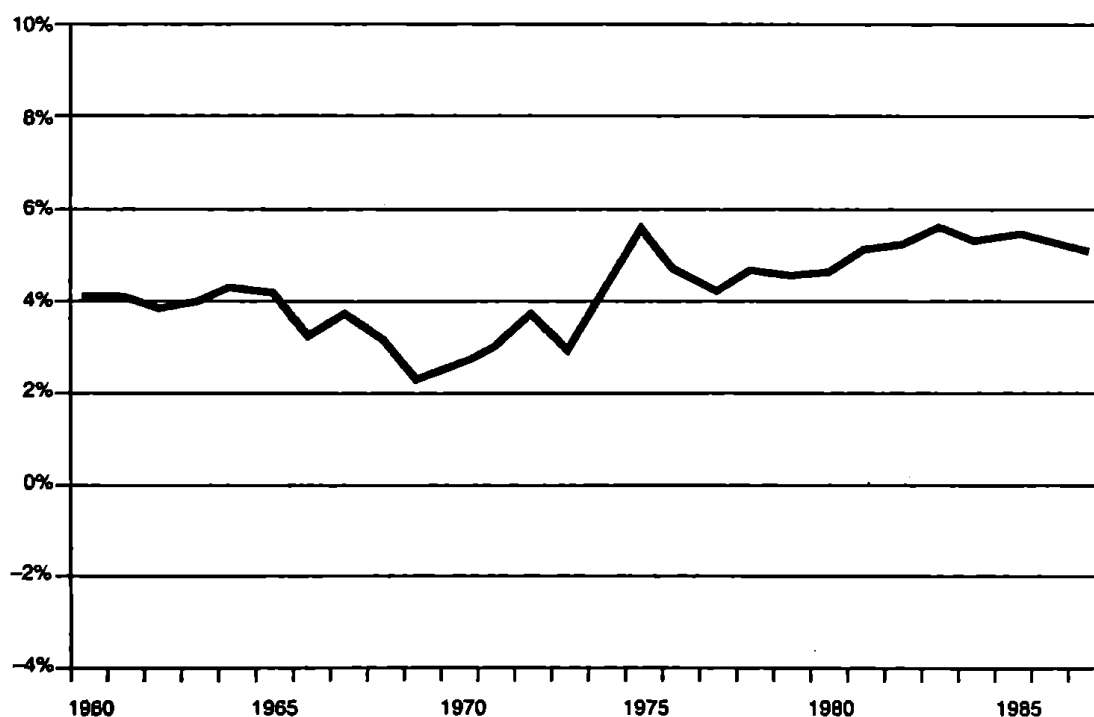


Gráfico 4: Salario social neto total de cinco países



Un tercer hallazgo es que, desde 1960 a 1972, antes de la ralentización del crecimiento de mediados de los 70, la tasa de salario social neto se ubicó en-

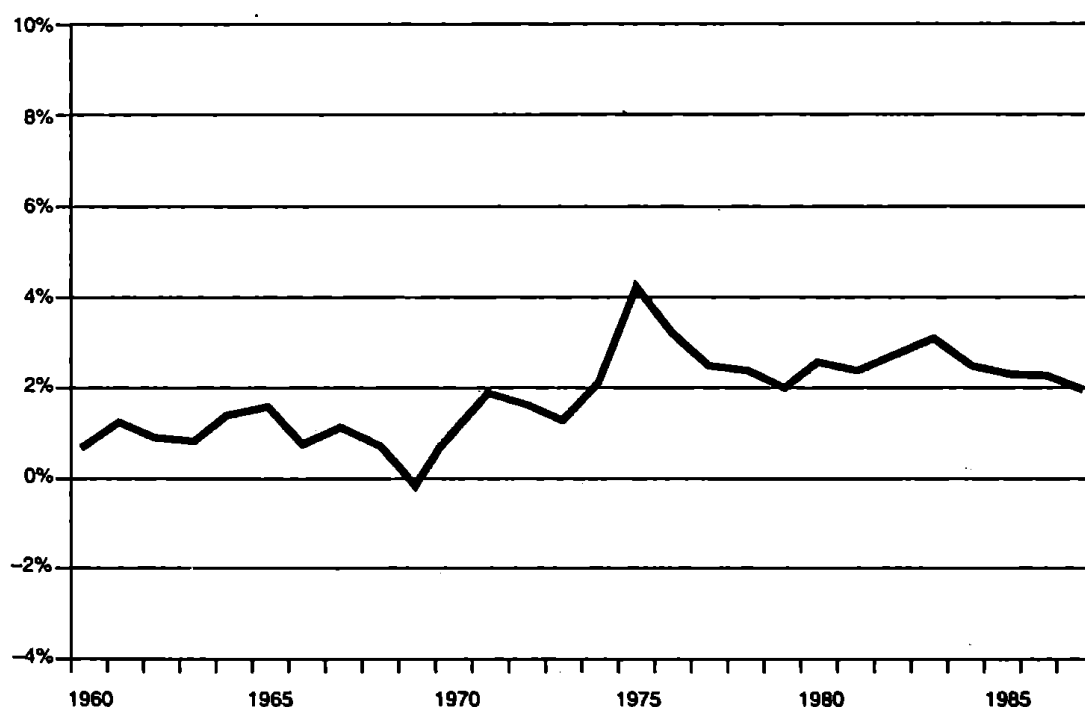
tre 0 y -2% en Estados Unidos (gráfico 2) y entre 2 y 4% en los otros cinco países combinados (gráfico 4).⁸

Ambas tasas subieron sustancialmente durante el subsecuente período de estancamiento, pero esto fue un efecto del estancamiento mismo. Puesto que los déficits gubernamentales también crecieron por las mismas razones, el aumento en el salario social neto se correlaciona con un aumento en los déficits gubernamentales. Esto entonces origina la creencia errónea de que un aumento en el salario social fue sostenido por un aumento en los déficits gubernamentales, que entonces causaron el declive general del crecimiento.

3. Estados Unidos y cinco países de la OCDE en conjunto

El gráfico 5 representa la tasa promedio de salario social neto de los países avanzados en conjunto.

Gráfico 5: Salario social neto conjunto de EE.UU. y cinco países



Para calcular esto, la tasa promedio de salario social neto de los cinco países de la OCDE (Australia, Canadá, Alemania, Suecia y Reino Unido) fue tratada como representativa de la europea. Fue promediada entonces con la de Estados Unidos, usando las participaciones respectivas de los PBI de Europa y Estados Unidos en la suma de sus PBIs, todo expresado en dólares es-

tadounidenses (OECD 1991). Vemos que para el conjunto del grupo, la tasa promedio de salario social neto es aproximadamente 1% para el período del *boom*. Aumenta realmente por encima de ese porcentaje, a un 3%, en el período de estancamiento de comienzos de los 70. La comparación entre las figuras 3 y 5 pone en evidencia que el patrón promedio es muy similar al de Suecia. El estado de bienestar sueco, parece, resulta paradigmático también de otras maneras.

IV. Sumario y conclusiones

Después de que el *boom* de posguerra en el mundo avanzado cedió paso al estancamiento y la inflación en los 70 y 80, se volvió un lugar común tanto en la derecha como en la izquierda la atribución de la desaparición del crecimiento a la sobre-expansión del Estado. Se afirmó que el Estado de bienestar originaba déficits presupuestarios en vistas de financiar sus gastos sociales, y que estos déficits a su vez reducían el crecimiento y espoleaban la inflación. Muy a menudo estas afirmaciones fueron sostenidas apuntando al hecho de que los gastos sociales aumentaron como parte del PBI.

Pero una referencia a la creciente participación de los gastos sociales es inadecuada porque la parte de los impuestos en el PBI también creció de manera igualmente rápida. Y cuando son examinadas desde esta perspectiva encontramos que las tasas de beneficios sociales y de impuestos van en paralelo en los seis países avanzados estudiados aquí. La diferencia entre las tasas de beneficios sociales y de impuestos, la tasa de salario social neto, es generalmente muy pequeña. En Estados Unidos de 1952 a 1997, la tasa promedio de salario social neto es de sólo -0,33%. Entonces, durante el período entero de posguerra, los trabajadores estadounidenses pagaron por sus propios beneficios sociales. Más aún, en los años de *boom* del período de posguerra, de 1950 a 1972, el salario social neto de Estados Unidos fue negativo, lo que significa que los asalariados pagaron más impuestos de lo que recibieron. Antes que una rémora para el resto de la economía, durante este período, los trabajadores de los Estados Unidos de hecho la subsidiaron. Fue sólo después de que la tasa de desempleo se elevara, cuando terminó el *boom* a comienzos de los 70, que la tasa de salario social neto se convirtió en positiva. Pero esto se debe a que el incrementado número de desempleados y de pobres condujo a un aumento del pago de beneficios sociales, mientras que al mismo tiempo sus decrecientes ingresos redujeron los impuestos que pagaban. Este mismo efecto elevó asimismo el déficit gubernamental. Entonces, se asoció un salario social neto positivo con un aumento en el déficit gubernamental, una vez

que comenzó la ralentización del crecimiento, dando origen a la impresión errónea de que la correlación observada era causal.

En los otros cinco países de la OCDE estudiados, para el largo período de *boom*, el salario social neto promedio fue de alrededor del 3,5% del PBI. Aquí también la subsecuente ralentización del crecimiento elevó la tasa del salario social neto a alrededor del 5%, así como incrementó el déficit fiscal.

Así, en todos los casos estas correlaciones son una consecuencia de la ralentización del crecimiento. Acerca del argumento del déficit-como-rémora, debería poder demostrarse al menos que los países con tasas de salario social neto positivo más altas en el período de boom previo tuvieron consecuentemente tasas de crecimiento más bajas, y que los países con tasas de salario social neto negativas tuvieron altas tasas de crecimiento. Pero dicha correlación no se encuentra. Encontramos que las tasas de salario social neto varían considerablemente entre los países, durante el largo *boom*, yendo de 5,5% en el Reino Unido, 4% en Alemania, alrededor del 2,5% en Canadá y Australia un mero 0,4% en Suecia, a -1,2% en Estados Unidos. Sin embargo, todos estos países –incluidos los Estados Unidos con su salario social neto negativo– sufrieron una sustancial desaceleración en el crecimiento en las siguientes dos décadas. El supuesto nexo causal entre gastos sociales y crecimiento lento simplemente no se encuentra.

Tabla 1: Tasas de crecimiento real promedio del PBI (excluyendo el *shock* petrolero de 1973)

Año	1961/72	1975/82	1983/91
Europa	4.68%	2.23%	2.66%
EE.UU.	3.83%	1.97%	2.85%

Tabla 2: Tasas promedio de desempleo (excluyendo el *shock* petrolero de 1973)

Año	1961/72	1975/82	1983/91
Europa	2.59%	5.41%	9.51%
EE.UU.	4.94%	7.01%	6.74%

Referencias

- Amott, T. L. (1987): "Welfare Reform: A Workhouse without Walls", en *The Imperiled Economy II*, New York, URPE.
- Atkinson, A. B. (1999): *The Economic Consequences of Rolling Back the Welfare State*, Cambridge, MIT Press.
- Baker, D., Glyn, A., Howell, D. Y Schmitt, J. (2002): "Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence", *Working Paper 2002-17* del Center of Economic Policy Analysis, New School University, New York.
- Bakker, I. (1986): "The Reproduction of the Working Population in Canada", Diss. The New School for Social Research, New York.
- Bean, C. R. (1994): "European Unemployment: A Survey", en *Journal of Economic Literature* 32, junio.
- Bowles, S. y Gintis, H. (1982): "The Welfare State and Long-Term Economic Growth: Marxian, Neoclassical, and Keynesian Approaches", en *American Economic Review* 72:2.
- Buchanan, J. y Flowers, M. (1980): *The Public Finance*, New York, Irwin.
- Economic Report of the President 1996, Washington D.C., U.S. Government Printing Office.
- Fazeli, R. (1992): "Transfers Between the State and the Working Class: The Case of the U.K." Diss. The New School for Social Research, New York.
- (1996): *The Economic Impact of the Welfare State and the Social Wage: The British Experience*, Aldershot, Avebury.
- Krugman, P. (1994): "Europe Jobless, America Penniless? Forecast of Economic Conditions", en *Foreign Policy* 95, verano.
- Maniatis, T. (1992): "State Revenues and Expenditures and Income Redistribution in Sweden and Norway." Diss. The New School for Social Research, New York.
- Marmor, T. R. (1993): "Understanding the Welfare State: Crisis, Critics, and Countercritics", en *Critical Review* 7:4.
- McGill, S. C. (1989): "The Social Wage in Australia: An Analysis by Social Class." Diss. The New School for Social Research, New York.
- Miller, J. (1988): "A Negative Net Social Wage and the Reproduction Crisis of the 1980s", Paper presented at the conference on International Perspectives on Profitability and Accumulation, New York.
- (1989): "Social Wage or Social Profit? The Net Social Wage and the Welfare State", en *Review of Radical Political Economics* 21:3.
- Moudud, J. K. y Zacharias, A. (2000): "Wither the Welfare State? The Macroeconomics of Social Policy", en *Public Policy Brief* 61, The Levy Eco-

que comenzó la ralentización del crecimiento, dando origen a la impresión errónea de que la correlación observada era causal.

En los otros cinco países de la OCDE estudiados, para el largo período de *boom*, el salario social neto promedio fue de alrededor del 3,5% del PBI. Aquí también la subsecuente ralentización del crecimiento elevó la tasa del salario social neto a alrededor del 5%, así como incrementó el déficit fiscal.

Así, en todos los casos estas correlaciones son una consecuencia de la ralentización del crecimiento. Acerca del argumento del déficit-como-rémora, debería poder demostrarse al menos que los países con tasas de salario social neto positivo más altas en el período de boom previo tuvieron consecuentemente tasas de crecimiento más bajas, y que los países con tasas de salario social neto negativas tuvieron altas tasas de crecimiento. Pero dicha correlación no se encuentra. Encontramos que las tasas de salario social neto varían considerablemente entre los países, durante el largo *boom*, yendo de 5,5% en el Reino Unido, 4% en Alemania, alrededor del 2,5% en Canadá y Australia un mero 0,4% en Suecia, a -1,2% en Estados Unidos. Sin embargo, todos estos países –incluidos los Estados Unidos con su salario social neto negativo– sufrieron una sustancial desaceleración en el crecimiento en las siguientes dos décadas. El supuesto nexo causal entre gastos sociales y crecimiento lento simplemente no se encuentra.

Tabla 1: Tasas de crecimiento real promedio del PBI (excluyendo el *shock* petrolero de 1973)

Año	1961/72	1975/82	1983/91
Europa	4.68%	2.23%	2.66%
EE.UU.	3.83%	1.97%	2.85%

Tabla 2: Tasas promedio de desempleo (excluyendo el *shock* petrolero de 1973)

Año	1961/72	1975/82	1983/91
Europa	2.59%	5.41%	9.51%
EE.UU.	4.94%	7.01%	6.74%

Referencias

- Amott, T. L. (1987): "Welfare Reform: A Workhouse without Walls", en *The Imperiled Economy II*, New York, URPE.
- Atkinson, A. B. (1999): *The Economic Consequences of Rolling Back the Welfare State*, Cambridge, MIT Press.
- Baker, D., Glyn, A., Howell, D. Y Schmitt, J. (2002): "Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence", *Working Paper 2002-17* del Center of Economic Policy Analysis, New School University, New York.
- Bakker, I. (1986): "The Reproduction of the Working Population in Canada", Diss. The New School for Social Research, New York.
- Bean, C. R. (1994): "European Unemployment: A Survey", en *Journal of Economic Literature* 32, junio.
- Bowles, S. y Gintis, H. (1982): "The Welfare State and Long-Term Economic Growth: Marxian, Neoclassical, and Keynesian Approaches", en *American Economic Review* 72:2.
- Buchanan, J. y Flowers, M. (1980): *The Public Finance*, New York, Irwin.
- Economic Report of the President 1996, Washington D.C., U.S. Government Printing Office.
- Fazeli, R. (1992): "Transfers Between the State and the Working Class: The Case of the U.K." Diss. The New School for Social Research, New York.
- (1996): *The Economic Impact of the Welfare State and the Social Wage: The British Experience*, Aldershot, Avebury.
- Krugman, P. (1994): "Europe Jobless, America Penniless? Forecast of Economic Conditions", en *Foreign Policy* 95, verano.
- Maniatis, T. (1992): "State Revenues and Expenditures and Income Redistribution in Sweden and Norway." Diss. The New School for Social Research, New York.
- Marmor, T. R. (1993): "Understanding the Welfare State: Crisis, Critics, and Countercritics", en *Critical Review* 7:4.
- McGill, S. C. (1989): "The Social Wage in Australia: An Analysis by Social Class." Diss. The New School for Social Research, New York.
- Miller, J. (1988): "A Negative Net Social Wage and the Reproduction Crisis of the 1980s", Paper presented at the conference on International Perspectives on Profitability and Accumulation, New York.
- (1989): "Social Wage or Social Profit? The Net Social Wage and the Welfare State", en *Review of Radical Political Economics* 21:3.
- Moudud, J. K. y Zacharias, A. (2000): "Wither the Welfare State? The Macroeconomics of Social Policy", en *Public Policy Brief* 61, The Levy Eco-

- nomics Institute of Bard College.
- O'Connor, J. (1973): *The Fiscal Crisis of the State*, New York, St. Martin's.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (1984): "The Role of the Public Sector: Causes and Consequences of the Growth of Government", *OECD Economic Studies* 4.
- (1991): *National Accounts: Main Aggregates*. Vol. 1: 1960-1989, Paris, OECD.
- Pampel, F. C. y Williamson, J. B. (1989): *Age, Class, Politics, and the Welfare State*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pear, R. (1995): "Welfare Debate Will Re-examine Core Assumptions", en *New York Times*, January 2.
- Rosenberg, S. (1987): "Restructuring the Labor Force: The Role of Government Policies", en *The Imperiled Economy II*, New York, URPE.
- Shaikh, A., Tonak, E. A. (1987): "The Welfare State and the Myth of the Social Wage", en *The Imperiled Economy I*, New York, URPE.
- (1994): *The Political Economy of National Accounts: An Alternate Approach to the Measurement of the Wealth of Nations*, New York, Cambridge University Press.
- (2000): "The Rise and Fall of the U.S. Welfare State", en R. Baiman et al. (eds.): *The Political Economy Reader: Inquiries into Alternative Economic Theory and Policy*, New York, M.E.Sharpe.
- Skocpol, T. (1987): "America's Incomplete Welfare State: The Limits of New Deal Reforms and the Origins of the Present Crisis", en M. Rein, G. Esping-Andersen y L. Rainwater (eds.): *Stagnation and Renewal in Social Policy*, New York, M. E. Sharpe.
- Tonak, E. A. (1984): "A Conceptualization of State Revenues and Expenditures: The U.S, 1952-1980." Diss. The New School for Social Research, New York.

Notas

¹ Los salarios reales son los ingresos anuales promedio de los trabajadores no-agrarios, deflactados por el índice de precios al consumidor, ambas series tomadas de RP 1996, tablas b-42 y B-56, respectivamente.

² Los datos están en dólares estadounidenses, en metodología Atlas de las "World Tables" del Banco Mundial.

³ Por ejemplo, Pampel y Williamson (1989) ponen un gran énfasis en las demandas planteadas al gasto social por grupos de interés tales como las clases medias ("posiciones de clase contradictorias"), grupos de adscripción (basados en el género, la raza, la etnia) y en los an-

cianos (p.xiii-xiv), aunque no mencionan los impuestos en absoluto. Terminan entonces dando la falsa impresión de que los gastos sociales rinden cuenta de lo que ellos llaman la "crisis" del Estado de bienestar en los 70 y 80.

⁴ Esta afirmación es explícita en Bowles y Gintis (1982). Pero es discutida por Shaikh y Tonak (1987, 1994, 2000) y Miller (1989).

⁵ Puesto que nos importa el impacto en la economía en su conjunto, medimos las tasas de beneficios e impuestos en relación con el PBI. Pero si estamos interesados en su impacto en los niveles de vida de los trabajadores, debemos considerarlas en relación con el ingreso bruto de los trabajadores —esto es, en relación con las compensaciones de los empleados, como en Shaikh y Tonak (1987).

⁶ En términos de ingreso bruto de los trabajadores, el salario social neto en Estados Unidos de 1952 a 1997 promedió un mero -0,60% (Shaikh y Tonak 2000, p. 252). Esto no sólo es minúsculo, sino también negativo (es decir, un impuesto neto sobre los trabajadores).

⁷ Fue necesario extrapolar las tasas de beneficios e impuestos para ciertos años iniciales y finales (Australia, 1960, 1984-87; Canadá, 1987; Alemania, 1987; Suecia, 1986-87; Reino Unido, 1987).

⁸ La tasa combinada fue calculada convirtiendo todos los salarios sociales netos en cada país en cada año en dólares estadounidenses al tipo de cambio de cada año, sumándolos luego y dividiéndolos por el PBI total de los cinco países convertido de la misma manera. Esto es equivalente a tomar un promedio ponderado de las tasas de salario social neto de los países individuales, empleando la participación del PBI convertido de cada país en el PBI total convertido.

EL Rodaballo

Revista de política y cultura



Cuadernos del Sur

incluye los sumarios de sus ediciones en la base de datos de Latbook (libros y revistas)

Disponible en Internet
en la siguiente dirección:
<http://www.latbook.com>

Los intereses de las transnacionales europeas en América Latina

Alfonso Moro*

Presentación

Entre 1992 y 2001 los capitales europeos invirtieron considerablemente en América Latina y el Caribe (ALC). No obstante, la atracción del subcontinente como destino de la inversión extranjera extra comunitaria (UE-15) ha disminuido en favor, sobretudo, de los países de Europa central y oriental (PECO) que este año se integran a la Unión Europea (UE). La evolución de la inversión europea en una y otra región puede leerse en forma de letra “V”, encontrándose a la izquierda y en trayectoria descendente las inversiones hacia ALC, a la derecha y en forma ascendente los flujos de capitales europeos destinados a los países del antiguo bloque socialista.

Sin que pueda hablarse de una tendencia definitiva, conviene preguntar qué tanto ALC sigue siendo atractiva para los capitales europeos y, sobre todo, qué efectos sociales y económicos tienen en la región esas inversiones y las políticas económicas que las acompañan.

Las razones generales por las que ALC captó una enorme masa de capitales (161 mil 700 millones de dólares) en la pasada década —particularmente capitales europeos—, ha sido objeto de múltiples estudios y análisis. Menos atención ha merecido sin embargo el estudio de los efectos de las políticas promovidas por la UE en materia de asociación comercial hacia América latina, y las consecuencias que han acarreado sobre esos países las modificaciones jurídicas a los acuerdos sobre inversiones extranjeras registradas en los últimos años. Los tres elementos -IED, política comercial y legislación en materia de IED- hacen parte de un todo: el proceso de reestructuración/reorganización del capital a nivel internacional.

En un contexto de radicales cambios económicos donde han predominado las políticas de corte neoliberal y de apertura comercial, la persistencia de

* Economista y periodista. Representante en Francia de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC)

las crisis económicas y sociales que se dejan sentir recurrentemente en la región, así como la pérdida de centralidad de Latinoamérica como destino de la IED en general, y en particular de la europea, plantea la necesidad de volver al debate sobre lo bien fundado de esas políticas económicas, las estrategias de las empresas transnacionales europeas, y el papel de la globalización e internacionalización de capitales.

Este análisis se divide en tres partes. En la primera parte se abordan algunos de los rasgos característicos de las políticas económicas aplicadas recientemente en ALC, haciendo hincapié en el hecho que las políticas llamadas de “ajuste estructural” dieron como resultado una transformación cualitativa de la fisonomía de las empresas latinoamericanas. La segunda parte se centra en las políticas que la UE y sus empresas han seguido en ALC, destacando el papel que los acuerdos comerciales propuestos por la UE juegan como instrumento de dominación, así como en las actitudes de varias transnacionales europeas en ALC, que muestran claramente que el discurso en favor de los “derechos humanos” es hasta ahora un ejercicio demagógico. Se abordan algunos casos emblemáticos. En la tercera y última parte se analiza brevemente el papel que juegan los acuerdos recíprocos sobre protección de las inversiones (APPRIs), a partir de los cambios jurídicos que en los últimos 10 años se han generalizado internacionalmente.

El fracaso de la reestructuración capitalista en América latina

La “década pérdida” que a partir del estallido de la crisis mexicana de 1982 sumergió a ALC en un proceso de retrocesos generalizados, tocó a su fin formalmente en 1990. Desde entonces la región ha sido objeto de una nueva ola de ajustes económicos donde las políticas de reinserción en el mercado mundial juegan un papel central. Los bloques comerciales regionales conformados en estos últimos 15 años hablan por sí mismos de la importancia dada a ese tipo de políticas.

Las circunstancias como se dio la recuperación económica de ALC por lo demás fueron tan frágiles que, a partir de la crisis de 1995/1997 la región volvió a deslizarse por la pendiente del estancamiento y las crisis recurrentes, de manera que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPALC) en sus análisis volvió a hacer referencia a los riesgos de retorno del espectro de la “década perdida”.

En efecto, el crecimiento del PIB de la región en el quinquenio 1997/2002 se mantuvo estancado, mientras que las transferencias netas de capitales al exterior de ALC equivalieron al 5% del producto de la región; al mismo tiempo, la formación bruta de capital —instrumento esencial para valorar la

capacidad de acumulación del capital en una sociedad— registró en 2003 un nivel 12,5% inferior al obtenido en 1998.

Hay que destacar que como producto de las políticas de reinserción y de liberalización del comercio, entre 1980 y 1999 ALC redujo sus aranceles de un promedio de 30% a 10%, un nivel cercano a los estándares de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). No obstante ese enorme esfuerzo y la multiplicación de acuerdos comerciales, el lugar de ALC dentro de los flujos de comercio de mercancías apenas si cambió. En 1983 ALC concentraba 5,8% del comercio mundial de exportaciones de mercancías, y en el 2002 fue de 5,6%. Se podría afirmar que sin esos acuerdos comerciales, sin la apertura de sus fronteras habría perdido más espacio. Pero el problema es más complicado. En el mismo período de comparación la parte de la región en el total de las importaciones mundiales de mercancías pasó de 4,5% a 5,4%. Es decir que ALC importa mucho más que lo que exporta.

No hay lugar a duda que las políticas económicas de reinserción de la región en el mercado mundial no han funcionado, como lo atestiguan el incremento de los índices de pobreza, de desempleo y de violencia social, o los mayores requerimientos de importaciones y la “reprimarización” de las exportaciones que muestran algunos países de la región, entre otros tantos indicadores. En su “Informe sobre el comercio internacional de 2003” la Organización Mundial del Comercio (OMC) señala : “la economía de ALC conoció su más malo resultado en una década. Las importaciones de mercancías y el comercio de servicios comerciales retrocedieron como no lo habían hecho desde la crisis de la década de 1982/83”.

Uno de los ejes de las políticas de ajuste puestas en práctica ha consistido en promover la reducción del gasto público y la privatización de las empresas públicas, por lo que conviene detenerse a ver los cambios de propiedad que han sufrido las empresas latinoamericanas en pocos años.

Según datos de la CEPALC (2001), la distribución de las 500 mayores empresas de ALC en 1990/92 por tipo de propiedad era la siguiente : 149 extranjeras (31,8%); 264 privadas nacionales (52,8%) y 87 estatales (17,4%). Al concluir la década, la situación cambió sustancialmente. En 1998/2000 se registraron 231 empresas extranjeras (46,6%); 231 privadas nacionales, y sólo 38 estatales (7,6%). Este cambio es uno de los elementos esenciales que permite comprender el crecimiento acelerado de los flujos de IED que registró la región en los pasados años.

La tendencia a la privatización - extranjerización del aparato productivo latinoamericano se ha profundizado en los primeros años del nuevo siglo.

Tan sólo en 2002 (último año del que existen datos) se registraron más de 35 operaciones de compra de empresas privadas por inversionistas extranjeros por más de 100 millones de dólares por operación. De ese total 15 empresas fueron adquiridas por capitales europeos.

La UE y su política de apoyo a las transnacionales europeas.

La presencia de empresas europeas en ALC data de hace muchos años. Lo que cambió es que esa presencia ahora se da en un marco de internacionalización y centralización del capital generalizada, donde las grandes transnacionales concentran la mayor parte del comercio de mercancías a escala mundial. Pottier (2003) recuerda que “La acumulación de las inversiones directas internacionales ha conducido a que las filiales extranjeras de las multinacionales tengan un peso determinante en la actividad económica mundial”.

Al mismo tiempo, no hay duda que la Unión Europea, a través de sus instancias de decisión y el peso económico que representa (primer exportador mundial de mercancías), ha orientado sus políticas para favorecer los intereses de sus transnacionales en todos los órdenes de la vida económica, lo que en un plano concreto se traduce en la promoción de acuerdos de libre comercio.

La polarización - fragmentación del mercado mundial internacional que ha resultado del proceso de mundialización capitalista ha modificado las relaciones de dependencia de las economías menos desarrolladas con relación a los polos dominantes de la economía internacional. Esta situación es particularmente grave en el caso de ALC, región sacudida en los últimos 20 años por innumerables crisis económicas.

Existe un amplio acuerdo en señalar que “la mundialización a la que conduce la reestructuración capitalista se traduce en un cambio de estrategias de parte de las grandes empresas multinacionales que tiene por objetivo no sólo ganar nuevos sectores del mercado mundial sino también preservar aquellos que ya controlan. Por lo mismo, desde la década pasada los acuerdos de colaboración entre firmas multinacionales diversas y/o la creación de redes de investigación-comercialización no dejan de crecer”.

Es nuestra opinión que la UE modificó su visión sobre sus relaciones con ALC después de que las negociaciones entre Canadá, Estados Unidos y México concluyeron en la creación del TLC en 1994. La pérdida de una parte del mercado mexicano por la UE en favor de los Estados Unidos y la perspectiva que esta situación pudiera generalizarse al resto de ALC, llevó al Consejo Europeo de 1995 a aprobar las orientaciones planteadas en el texto “Unión Europea - América Latina, actualidad y perspectivas del fortalecimiento de aso-

ciación 1996-2000”, que en sustancia planteaba el inicio de negociaciones diferenciadas entre la UE y México, Chile y el Mercosur y que debían conducir a la firma de un igual número de acuerdos de libre comercio.

Es en ese marco que la UE ha ajustado y promueve ahora su política comercial hacia ALC. Para ello se sirve de un discurso diferente al de Estados Unidos, al insistir que los acuerdos que ella impulsa no son sólo acuerdos de libre comercio sino de “concertación política, cooperación y asociación económica”, es decir acuerdos “globales”.

Por cuanto a las estrategias de las empresas transnacionales, es evidente que buscan un mayor y mejor acceso a los mercados locales, utilizar la región latinoamericana como plataforma de exportaciones hacia los EE.UU., y explotar los recursos naturales de la zona aprovechando su abundancia (una quinta parte de las exportaciones de ALC son productos agrícolas y de la industria extractiva).

Basados en la mayor apertura económica y la aceleración de la política de privatizaciones que promovieron los gobiernos de ALC en la segunda mitad de la década pasada, los capitales transnacionales invirtieron masivamente en la región, de manera que entre 1995/2000 fluyeron 113 mil 900 millones de dólares, es decir tres veces mas que en la primera mitad de la década (28 mil 600 millones en 1990/1994).

Al mismo tiempo, proliferó la firma de acuerdos de libre comercio entre ALC y el resto del mundo, siendo los más importantes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Chile, y los acuerdos UE-México y UE-Chile.

Ahora bien, las enormes asimetrías que existen en las relaciones comerciales UE-ALC se pueden resumir en tres hechos :

- Entre 1990 y el 2000 las exportaciones de la UE hacia ALC crecieron 222%, mientras que las exportaciones de ALC hacia la UE sólo aumentaron 80%.
- Las exportaciones de mercancías de la UE hacia AL que en 1993 representaban 2,4% de sus exportaciones totales, cayeron a 2,1% en 2002, mientras que las importaciones provenientes de ALC se mantuvieron en un 2,0%. En contrapartida, 17,4% de las importaciones totales de ALC tuvieron su origen en la UE y 12,6% de sus exportaciones se destinaron a la UE en 2002.
- Las exportaciones totales de mercancías de ALC en 2002 fueron de 350 mil 300 millones de dólares, una cantidad apenas superior al total de las exportaciones de Francia.

Esas diferencias corroboran los resultados generales obtenidos por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, 2002). Pese a su extensión es útil para nuestro objetivo retomar la lectura que de ese estudio hace Salama (2004).

“Cuando se consideran los 20 productos exportados más dinámicos de 1980 a 1998, se observa que la parte de las exportaciones de los países en “vías de desarrollo” en el comercio mundial pasa de 14,1% a 28,7%, lo que parece positivo. Esta impresión parece confirmada cuando se nota que sobre los 20 productos más exportados por ese grupo de países, 8 pertenecen a los veinte productos más dinámicos a nivel mundial (la relación es de 15 sobre 20 para los países industrializados). Pero cuando se analizan las cifras por grupos de país, los resultados son diferentes: las economías de América del Sur (por definición sin México ni América Central) no exportan sino dos productos del total de 20: bebidas no alcoholizadas y guarniciones, las computadoras y equipos electrónicos son más bien exportados por las economías asiáticas. La constatación es aún más severa cuando se analiza de cerca el caso de México. Los productos son definidos a partir de una clasificación de tres “dígitos”, tanto de bienes que son clasificados como de “alta tecnología” y con fuerte “calificación de mano de obra”, como las computadoras, las telecomunicaciones, los productos farmacéuticos, etc., y que se caracterizan por un desarrollo importante de las exportaciones de los países en desarrollo. Más exactamente se trata de segmentos a fuerte utilización de mano de obra de líneas de producción de productos de alta tecnicidad que una descomposición más fina habría permitido demostrar más claramente. Numerosos bienes de alta tecnología no lo son en realidad, el aspecto en ocasiones engañoso proviene de la clasificación insuficientemente precisa. Tal es el caso para México (con excepción de la industria del automóvil) y la mayor parte de los países de la ASEAN. A diferencia de Corea del Sur, esos países se han orientado hacia ese tipo de especialización sin optar por una política industrial buscando integrar nacionalmente los segmentos deslocalizados por las empresas de los países industrializados, por lo que mantienen un valor agregado localmente muy débil y han abandonado el esfuerzo por la investigación desarrollo y no crean nada o pocas zonas especializadas en alta tecnología”.

Es conocido que España es el país de la UE que más inversiones ha efectuado en ALC. Casi 50% de las inversiones realizadas por la UE en la región entre 1992 y el 2001 fueron capitales españoles, seguidos por Francia, los Países Bajos y el Reino Unido. Con esas inversiones España se sitúa hoy como el segundo inversor en la región después de Estados Unidos. Al respecto, como recuerda Buster (2003), esta situación responde en gran medida “al retraso de

la modernización y reestructuración de los grandes grupos empresariales españoles, y a las dificultades que encontraron para realizar economías a escala en el mercado europeo frente a competidores más establecidos”.

A diferencia de sus contrapartes europeas, las inversiones españolas se concentran en el sector de los servicios, especialmente telecomunicaciones, energía y banca, mientras que los capitales británicos tienen fuerte presencia en las manufacturas, y los franceses en los sectores de manufactura y servicios.

Asimismo, siguiendo la tendencia de la IED a nivel internacional, las inversiones europeas están concentradas en un pequeño puñado de países: Argentina, Brasil, Chile y México absorbieron casi 85% de la IED europea acumulada entre 1992/2001. Los principales receptores fueron Brasil (42%), Argentina (24%) y México (13%).

La importancia que han adquirido las inversiones europeas en el sector de los servicios de ALC es directamente proporcional a las presiones que la UE, sus empresas transnacionales y los Estados Unidos realizan internacionalmente para que se apruebe el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC. En ausencia de ese acuerdo, que implicará la liberalización de sectores clave como la salud, el agua, las inversiones, las telecomunicaciones o la educación, la UE ha impuesto sus condiciones para que dichos sectores queden comprendidos dentro de los acuerdos comerciales que firmó con México y Chile, e intenta aplicar la misma receta en el marco de sus negociaciones con los países del Mercosur.

Veamos ahora algunos casos que consideramos representativos de las políticas que siguen algunas de las empresas transnacionales europeas en ALC.

- Bancos : la cueva de Ali Baba. La privatización - extranjerización del sistema financiero latinoamericano alcanzó en pocos años un grado desconocido en cualquier otra parte del mundo (por obvias razones no consideramos la privatización de ese sector en los países Europa del Este). Según la CEPALC (2002), los bancos extranjeros en los servicios financieros de ALC incrementaron sus activos de un promedio de menos de 10% del total en 1990 a más del 50% en 2001. Hoy en día, con excepción de Colombia y Brasil, en las otras cuatro principales economías de la región (Argentina, Chile, México y Venezuela) los bancos extranjeros controlan más del 50% de los activos totales, siendo el caso más radical el de México donde poseen 90% de los activos del sistema financiero.

Los capitales europeos ocupan 8 de las 10 primeras plazas entre los bancos privados extranjeros, donde predominan los españoles Banco de Bilbao Visa-

ra Argentaria (BBVA) y Santander Central Hispano (SCH). Ambos bancos controlaban en 2002 el 22% de los depósitos de la región, el 40% de los fondos de pensiones, el 15% de los fondos de inversión. La predominancia de los capitales españoles en el sector financiero latinoamericano se consolidó en la segunda mitad de la década pasada, apoyados en el hecho que los costes de implantación en el mercado regional son sustancialmente inferiores a los existentes en la UE. Al respecto Chislett (2004) destaca las conclusiones de un estudio del BBVA, según el cual “a finales de 1999, ganar un punto de cuota en Alemania costaba 2,200 millones de dólares en 1999 si ello se realizaba mediante la compra de acciones de los grandes bancos. La misma cuota hubiera representado un desembolso de 196 millones en Argentina o de 205 en México”.

No esta de más recordar que las inversiones en el sector se han llevado a cabo mediante compras de activos ya existentes y no por la creación de nuevos activos. Y esta situación es extensible a la mayoría de los sectores donde se ubican las nuevas inversiones europeas, lo que explica que tengan tan poca repercusión en materia de creación de empleos netos.

Significativamente, la CEPALC destaca que “la presencia de bancos extranjeros no ha contribuido a aumentar la disponibilidad del crédito o la estabilidad en los sistemas monetarios locales”. Por el contrario, éstos han podido obtener ganancias exorbitantes sin que las poblaciones locales obtengan beneficio alguno.

Así, el banco SCH, aún teniendo en cuenta la crisis Argentina, obtuvo beneficios por mil 400 millones de euros (43,7% del total) en 2002. El BBVA por su parte generó 666 millones de euros de beneficio en la región (28% de sus beneficios totales).

La actitud de los bancos extranjeros durante la crisis argentina fue clara de lo que puede suceder si este tipo de situación se repite: preservación de los intereses del capital transnacional por encima de cualquier consideración sobre la población local, apoyo abierto (aún ahora) de los gobiernos de la UE en favor de los intereses de sus capitales.

Pero hay otro tipo de situación menos conocida. Los costos (y beneficios) del “rescate” del sistema financiero mexicano después de la crisis de 1994 (“efecto tequila”). Por una parte, ese rescate ha costado a la población mexicana más de 100 mil millones de dólares (20% del PIB anual); el crédito al consumo en el 2000 alcanzó únicamente 0,8% del PIB (en Brasil fue de 5,2% y en Estados Unidos del 6,6%), y el crédito interno al sector privado sólo representó 14,4% del PIB (25% en 1995). Por otra parte, en 2001 la rentabilidad de los fondos propios del BBVA en México fue de más del 32% frente al 8% en el resto de ALC. En el caso del SCH el retorno sobre inversiones en

2002 fue de superior al 24% en términos de dólares, comparado con 10% en Brasil y 13% en Chile.

A partir de la crisis económica de 1994 y la venta de los activos de la banca mexicana, el sistema bancario obtiene la mayor parte de sus utilidades no del otorgamiento de créditos para financiar la actividad productiva, sino de los recursos que recibe del Estado mexicano como pago de los intereses del “rescate financiero” realizado por el gobierno anterior. Así, en los pasados 9 años, el sistema financiero recibió 28 mil millones de dólares sólo por intereses. Según el Banco de México, los bancos extranjeros instalados en el país cobran comisiones por servicios hasta 10 veces superiores a las transacciones similares que efectúan en los países donde radica su casa matriz.

Teniendo esos elementos como telón de fondo no sorprende que el BBVA, que recientemente elevó a 98% el control del capital de Bancomer, el principal banco del país, afirme que buscará crecer a un ritmo de 20% anual en los próximos años. Detrás de esa operación están las jugosas comisiones que podría obtener por la transferencia de las remesas de los latinoamericanos que habitan en Estados Unidos, que representan más de 15 mil millones de dólares por año. Un negocio redondo.

Pero los efectos de la privatización-transnacionalización del sistema financiero no se detienen allí. Los trabajadores que laboran en el sector —que al inicio de la década de los años ochenta poseían uno de los mejores niveles salariales y de prestaciones— han visto caer verticalmente esas conquistas, al tiempo que los capitales europeos han exigido una política de despidos y liquidaciones como condición previa para comprar los bancos.

La privatización del oro azul.

En ALC 200 millones de habitantes carecen de acceso al agua potable o permanecen sin acceso a los servicios de saneamiento. Al mismo tiempo, en sólo 10 años las grandes transnacionales del agua se han instalado en 11 países de la región, de México a Brasil, de Argentina a República Dominicana, donde procesos de privatización del vital líquido han sido puestos en marcha, provocando en varios países movilizaciones populares como sucedió con la “Guerra del Agua” de Cochabamba el año 2000, convertido en símbolo de las luchas contra la privatización del vital líquido.

Las empresas Vivendi y Suez Lyonnaise des Eaux, de Francia, RWE de Alemania y United Utilities de Gran Bretaña, son algunos de los titanes transnacionales que, con ayuda del Banco Mundial, el FMI y la OMC y sus políticas promotoras de la privatización de este bien, se disputan desde hace años el control mundial del agua. Datos de un estudio del Consorcio Inter-

nacional de Periodistas Independientes (ICIJ) indican que, “sobre 276 préstamos para el aprovisionamiento de agua acordados por el Banco Mundial entre 1990 y 2002, 30% de entre ellos estaban condicionados a la privatización. Y la mayoría fue acordada en los cinco últimos años”.

Vivendi y Suez tienen el monopolio de casi 70% del mercado mundial del agua, además de contar con fuerte presencia en América latina. Igualmente importante, ambas empresas tienen a personajes claves dentro de los lobbies que rigen en parte los destinos de la UE, y en las instituciones internacionales. Por ejemplo, al interior de la poderosa “Mesa Redonda de Industriales Europeos” (European Roundtable of Industrialists), se encuentra Jérôme Monod, ex-presidente de la Lyonnaise des Eaux, amigo muy próximo y consejero del presidente francés Jacques Chirac en la campaña electoral de 2002. Asimismo, entre los fundadores del Consejo Mundial del Agua —principal organismo de estudios sobre los problemas del líquido y uno de los principales consejeros de las Naciones Unidas— creado por el Banco Mundial y la ONU, se encuentra René Coulomb, también el antiguo director de la Suez Lyonnaise.

En Argentina, durante el gobierno de Carlos Menem, se otorgó la concesión del servicio de agua potable y alcantarillado de las ciudades de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, lo que representa un importante mercado de más de 13 millones de usuarios. “Aguas Argentinas”, una empresa transnacional controlada por la española Aguas de Barcelona y Suez Lyonnaise, obtuvo la concesión del servicio. A ocho años de la privatización, el balance sobre el papel de la empresa es claro, como lo prueban los hechos en la Provincia de Santa Fe.

Los objetivos declarados para justificar la privatización fueron: asegurar un menor precio por metro cúbico de agua, extender las obras de alcantarillado a toda la población, y universalizar el servicio medido. Los resultados de la privatización son los siguientes.

En el primer caso, las tarifas aumentaron más de 25%, superando con creces el precio propuesto por otros competidores al momento de la licitación o incluso el que cobraba la empresa antes de ser privatizada. Sobre la extensión de la red, no se realizó la ampliación a los barrios pobres; como es conocido, los sectores de menos recursos no son rentables y la empresa privada tiene poco interés en invertir en ese sector. Sobre el tercer punto, el servicio medido, la empresa tenía el compromiso de colocar entre 40.000 y 50.000 medidores por año hasta cubrir toda la población de la Provincia. Al cabo de ocho años, sólo se han instalado 60.000 de un total de 600 mil cuentas, pues a la empresa no le conviene instalar medidores, sino seguir cobran-

do por el sistema de “metros cuadrados” de edificación, es decir que según la superficie de la vivienda, la empresa hace un cálculo de cuánto se consume de agua. Eso se tradujo en la práctica por un cobro de consumo de agua mucho mayor al que en realidad es capaz de producir.

En octubre de 2002, después del estallido de la crisis argentina, hubo un gran proceso de movilización en todo el país contra las empresas controladoras del servicio de agua, entre otras razones porque habían aplicado el corte de suministro de agua a los desocupados, jubilados y a instituciones como escuelas u hospitales; remataron propiedades de la población por falta de pago, o exigían el pago de los costos de las obras de infraestructura en aquellos barrios donde llevo a cabo esos trabajos. La población de Santa Fe, después de organizarse en “Asamblea Provincial por el Derecho al agua” decidió en plebiscito popular exigir la rescisión del contrato de la empresa perteneciente a la Suez Lyonnaise.

Después que el gobierno argentino requirió la ruptura de contrato a nivel nacional de “Aguas Argentinas”, la transaccional demandó a Argentina ante el Centro Internacional de la solución de diferencias sobre las inversiones (Cirdi), organismo creado por la Banca Mundial. En paralelo, el ministro francés de Asuntos Extranjeros, declaró durante un viaje a Argentina que iba para “defender los intereses de Francia. Queremos tomarlos en cuenta, defenderlos, explicando a nuestros amigos argentinos todo lo que las empresas francesas han pagado durante este período difícil y es importante que esta confianza (en Argentina) sea ahora tomada en cuenta”. Si alguna duda quedara sobre los vínculos entre los gobiernos europeos, las transnacionales y organismos financieros internacionales, digamos que “en el caso de Buenos Aires, el Banco Mundial no sólo ayudó a financiar la privatización del agua sino también tomó parte, a través de una de sus filiales, con una participación de 7% en la nueva empresa, Aguas Argentinas, controlada por Suez”.

Continental-Tire: “esperábamos más de la policía”

En 1998 la transnacional alemana Continental AG, productora de neumáticos, adquirió en México la compañía Euzkadi. En su planta de El Salto Jalisco laboraban 1.164 trabajadores y en la de San Luis Potosí un total aproximado de 1.000.

En diciembre de 2001, sin previo aviso y violando las leyes laborales, Continental Tire cerró la planta de El Salto, por lo que los trabajadores decidieron ejercer su derecho de huelga, al tiempo que inician movilizaciones en todo el país para dar a conocer su caso. Tres meses después, la transnacional recibe el apoyo de las autoridades laborales (la Junta Federal de

Conciliación y Arbitraje), que declararon la huelga “improcedente” por realizarse “en un centro de trabajo cerrado”. Frente a esa arbitrariedad, los trabajadores pidieron el amparo contra la decisión de la JFCA, reforzaron la movilización para defender su fuente de trabajo y por el derecho a ejercer la huelga.

En mayo de 2002 una delegación de trabajadores recorrió varios países europeos y presentó su caso ante el Parlamento Europeo, que emitió una resolución que reconoce la violación de los derechos laborales. Dos meses después la justicia mexicana da el amparo a los trabajadores, y se pide se califique la “existencia de la huelga”. Los trabajadores presentan demanda contra la transnacional ante la oficina en México de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) de la que el país hace parte, y con apoyo de diversas organizaciones alemanas, una comisión sindical pudo participar en la asamblea de accionistas de Continental Tire, en Hannover.

Pese a que el artículo 1° del acuerdo de “Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea” que entró en vigor el año 2000, contiene una cláusula democrática donde se afirma que “el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales son un elemento esencial del Acuerdo”, las autoridades de la UE, de México y alemanas insisten en señalar que es un problema de una empresa con sus trabajadores y que no pueden intervenir.

La lucha ejemplar de los trabajadores de Euzkadi obligó recientemente a las autoridades mexicanas a finalmente reconocer la existencia de la huelga, ii dos años después de su inicio !!. Pero la planta del Salto sigue cerrada.

Mientras tanto, en la otra planta que la transnacional tiene en San Luis Potosí (Continental Llantera Potosina), los trabajadores se organizaron para rechazar el “convenio de modernización” que la empresa quería imponerles. En julio del 2003 realizaron un paro de labores, aprovechando la visita que hacía el director general de la transnacional a México para confirmar una inversión en la planta. La respuesta de la dirección de Continental Tire no se hizo esperar. En una carta dirigida al gobernador del Estado el director de Continental escribió: “Nos sorprendió la no intervención de la policía (en referencia a un paro de labores previo). Con toda franqueza, esperábamos más de la policía estatal. Sin duda entenderá usted que, en estas condiciones, me negué a firmar la nueva inversión en la planta y solicité a mi equipo revaluar su futuro y buscar otras alternativas”.

La lista de transnacionales europeas implantadas en ALC con algún antecedente de serias violaciones a los derechos económicos, político, sociales y culturales es amplia y no deja de extenderse. Además de los casos evocados

puede citarse a Endesa, Vivendi, EDF, Repsol, Parmalat, Unión Fenosa, Thompson, Moulinex, BP-Shell, Volkswagen... Tanto o más importante, muchas de esas empresas participan activamente en el despojo de las riquezas naturales a través de proyectos de “modernización”, como es el caso del Plan Puebla Panamá, el desarrollo de mega proyectos gaseros, o los proyectos de “cooperación” que en algunos casos promueve la UE.

Los acuerdos sobre inversiones y la política de la Unión Europea

La aceleración del proceso de internacionalización del capital ha ido aparejado a la necesidad de favorecer las inversiones privadas. La liberalización de los mercados de bienes, servicios e inversiones, así como los acuerdos que las protegen no es neutra. Ella busca asegurar los intereses del capital privado en detrimento de la soberanía de los Estados y del interés colectivo de las poblaciones.

A partir de los años 80 los Estados Unidos, pero también Canadá y algunos gobiernos latinoamericanos comenzaron a concluir los Tratados de Protección y Promoción de las Inversiones, No obstante, el punto de inflexión sobre los derechos y obligaciones de los inversionistas privados, adquirió una nueva dimensión con el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, firmado en 1992.

Lo esencial en materia de inversiones está estipulado en el capítulo XI del Acuerdo, en el apartado sobre “Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados”, que incluye el reconocimiento de “trato nacional” para el capital extranjero (no se puede imponer a un inversionista el requisito de un nivel mínimo de inversión); trato de “nación más favorecida” (trato no menos favorable al que otorga a otra parte) ; “requisitos de desempeño” (imposibilidad de fijar porcentajes de contenido nacional) ; y “expropiación e indemnización” (no se puede nacionalizar ni expropiar, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización).

La importancia que han alcanzado los acuerdos sobre inversiones puede medirse a la luz de los siguientes datos tomados de la UNCTAD (2003). Entre 1991 y 2001 el número de países que modificó su régimen de inversiones se multiplicó por dos al pasar de 35 a 71. En los 11 años que van de 1991 a 2002, el número de modificaciones realizadas a las legislaciones sobre inversiones se triplicó hasta alcanzar 248 (contra 82 en el primer año), de las que 236 fueron más favorables para la IED. En forma acumulada, durante el período 1991-2002, se registraron en total 1 641 cambios a las leyes nacionales sobre inversión. En los acuerdos sobre protección de las inversiones (APRI's) la inversión es definida no sólo como IED, sino también como inversión de por-

tafolio, a la vez que se otorga el derecho a los inversionistas de presentar demandas individuales contra un Estado ante un tribunal internacional.

Sobre la base de esos acuerdos ha sido suprimido el principio que durante años defendieron los países dependientes, en el sentido de no reconocer al capital extranjero derechos extraordinarios y que debía someterse a los tribunales del país receptor de la inversión.

La UE promueve activamente la firma de los APRI's, convertidos ahora en eje central su política en materia de Acuerdos de Libre comercio, propuesta que está en sintonía con la visión que tienen la totalidad de los gobiernos de ALC. Más importante, las autoridades europeas afirman claramente que la condición para realizar acuerdos de libre comercio con terceros países es que éstos sea acuerdos "OMC Plus", es decir que además de abrirse al comercio de mercancías también incluyan la liberalización total de los servicios, las inversiones, los mercados públicos y los derechos de propiedad intelectual. Estos temas son los llamados "Temas de Singapur" que los países imperialistas intentan imponer desde hace años a través de la OMC.

Esta política de correa de transmisión que la UE juega en favor de los intereses de sus transnacionales está acorde con las tendencias del mercado mundial, donde se observa que lo más importante de la firma de un acuerdo de libre comercio no es tanto el acceso a los mercados (los derechos de aduana van a seguir bajando cada vez más), sino lo que viene anexo, es decir el acceso a los servicios que en los países dependientes aún están por desarrollarse o bien podrían ser privatizados.

En los hechos, los acuerdos UE-México, UE-Chile y los otros que la UE negocia en la actualidad con otros países de la región difieren de los acuerdos de libre comercio que promueven los Estados Unidos porque incluyen un capítulo de "concertación política y cooperación", pero esos dos capítulos no sirven sino para hacer más presentable y digerible el aspecto comercial donde predominan las mismas reglas desiguales, la misma competencia desleal.

Las intervenciones del "socialista" Hubert Védrine, ministro de relaciones exteriores, y de Hubert Durand-Chastel, encargado de las relaciones franco mexicanas en el senado francés durante la discusión que condujo a la firma del "Acuerdo de Protección recíproca de las Inversiones" (APRI) con México, en 1999, ilustran nuestro planteamiento: "Este acuerdo se concluye por un período de 10 años. El artículo 9 del APRI abre la posibilidad al inversor, en caso de litigio con el Estado huésped, de recurrir a un arbitraje internacional", declaró el primero. "Este acuerdo sobre las inversiones busca permitir a las empresas francesas de invertir y de retirar sus beneficios de México en las mejores condiciones de seguridad. El acuerdo facilitará la movili-

dad de las inversiones directas e indirectas, garantizando al mismo tiempo su seguridad sobre el plano jurídico, en razón de la aplicación de los principios de derecho internacional en lugar de la reglamentación mexicana, que puede ser modificada unilateralmente” confirma por su parte Huber-Chastel. Más claro que el agua,

Frente al dominio que ejercen los Estados Unidos y su proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en la región, las propuestas de la UE en materia comercial, de “concertación política y de cooperación” aparecen frecuentemente más difusas, pero son igualmente peligrosas. La perspectiva de una zona de libre comercio euro-latinoamericana para el año 2010 hace parte de la agenda de los capitales europeos y latinoamericanos, y para construirla buscarán suprimir cualquier barrera que se les oponga. Esa es la lógica de la redistribución de zonas de influencia a la que conduce la internacionalización y centralización del capital.

París, abril 2004

Referencias:

Cepalc.- 2002 - Situación y perspectivas, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2001-2002, Santiago de Chile.

Cepalc.- 2003 - Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Ferranti, D et al.- 2003 - Comercio para el desarrollo en América Latina y el Caribe, Banco Mundial, Washington

OMC.- 2003 - Statistiques du commerce international, Genève

Katz, C.- 2000 - “Las nuevas turbulencias de la economía latinoamericana”, revista Periferias n° 8, 2° semestre, Buenos Aires

——— 2004, Más allá del neoliberalismo, in : www.eltabloid.com/claudio-katz/

Cepalc .- 2003 - La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile

Pottier, C.- 2003 - Les multinationales et la mise en concurrence des salariés, L'Harmattan, Paris.

Desde una perspectiva de largo plazo se observa que en los pasados 42 años, la región tuvo tasas de crecimiento negativo en 12 de ellos..

Moro, A.- 1998 - “L'économie mexicaine et son insertion dans le marché

- mondial (1960-1995)", Tesis de doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Amiens.
- Moro, A.- 2001 - "Las Relaciones México / Unión Europea en el contexto global y las respuestas sociales", Encuentro de Organizaciones sociales y civiles de México y la Unión Europea en el marco del Acuerdo Global UE-México, Memoria, México
- CNCUD.- "Rapport sur l'investissement dans le Monde", 2000, 2001, 2002, 2003, Ginebra
- Tan solo entre 1991 y 1999 se firmaron 20 acuerdos comerciales entre países de América Latina
- Salama, P.- 2004 - La tendance à la stagnation révisitée, mimeo, Paris.
- Buster, G.- 2003 - La Unión Europea y América Latina : inversiones, estrategias empresariales y partenariado transatlántico, mimeo, Madrid.
- Ver al respecto : "GATS 2000, Request from the EC and its member states (hereafter the EC) to Mexico". Ad hoc 133 Committee Services. MD:068/02, Brussels. Las demandas de la UE hacia los países de ALC en materia de servicios se pueden consultar en : www.polarisinstitute.org/gast/main.html.
- Torrelli, C.- 2003 - ¿Mercosur a la venta?, La UE tiene también su ALCA para Sudamérica, CEO - TNI, Amsterdam
- Según el Banco de México el porcentaje sería de 81%. Esa proporción es de 21% Estados Unidos, 6% en Japón, 5% en Alemania, 8% en España, y en Francia e Italia del 5%. La Jornada, 1º de abril, 2004, México
- Chislett, W.- 2004 - La inversión española directa en América Latina : retos y oportunidades, Real Instituto Elcano, Madrid.
- Rolland, D y Chassin, J. et al.- 2003 - Pour comprendre la crise argentine, L'Harmattan, Paris.
- Chislett, W.- op cit
- La Jornada, 23 de diciembre 2003; 16, 17, 22, 26 de marzo y 1, 2 y 6 de abril, 2004, México
- Suez está presente en Colombia, México, Bolivia, Brasil, Chile, Argentina. Vivendi está implantado en Argentina, Bolivia, Brasil, México, país este último donde tomó el relevo de Enron. Otra empresa, esta vez española implantada en la región es Tecvasa (Técnicas Valencianas del Agua), presente en Colombia, República Dominicana, Ecuador y Venezuela.
- "Les lobbies en Europe", revista Recherches internationales n° 70, 4-2003, Paris
- Aguas de Barcelona está presente además en Brasil, Chile, Colombia, Cuba y Uruguay.

Los elementos sobre el caso argentino son fundamentalmente tomados de la entrevista que el autor hizo a Alberto Muñoz, miembro de la Unión de Usuarios y Consumidores de Argentina.

Ver ICSID News...- 2003 -, The World Bank Group, Washington

Declaraciones del Minsitro Dominique de Villepin, Río Negro on line, 4 de febrero, 2004

www.icij.org.

El Caso del cierre ilegal de Euzkadi, Sindicato Nacional Revolucionario de Trabajadores de la Compañía Hulera Euzkadi (SNRTE), mimeo, México.

Rocha, M.- 2004 - "A tres años de Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea; las promesas para el pueblo mexicano incumplidas itodo para las multinacionales europeas!", documento de trabajo para el OS México-Unión Europea, mimeo, México.

Citado por Daniela Pastrana, "La llantera Continental amenaza al gobierno", La Jornada, Suplemento Masiosare 298, septiembre 2003, México.

Boletín Chiapas al Día, varios números, Ciepac, México. Moro, B.- "“Plan Puebla Panamá”, une recolonisation", Manière de voir 69, L'Amérique Latine en effervescence, juin - juillet 2003, Paris.

Ladouceur, M.- 2003- "Les pétrolières à l'assaut des terres autochtones en Amérique latine", Centre for Research on Globalisation, mimeo.

Ciepac.- 2004 - "Europa y la mordaza a la libre expresión en Chiapas", Boletín Chiapas al Día, n° 400, México.

Unctad.- 2003 - World Investment Report, Geneva.

Según datos del ICSID, después de 1991 Argentina ha firmado 38 acuerdos, Brasil 10, Bolivia 18, Chile 29, México 18, Perú 23.

Bertarnd, A y Kalafatides, L.- 2002 - OMC, le pouvoir invisible, Fayard, Paris.

Expos des motifs N° 479, 1° de julio de 1999, Sénat Français, Paris.

"El Área de Libre Comercio de las Américas", Alternativas Sur, vol . II (2003), n° 1, Centro Tricontinental Louvain-La-Neuve y Centro de Investigación para la Paz, Madrid. Tmabién existe la versión en francés, bajo el título "Les dessous de l'ALCA".