

NUESTRA AMÉRICA XXI

DESAFÍOS Y ALTERNATIVAS



CLACSO

GRUPO DE TRABAJO DE CLACSO

CRISIS Y ECONOMÍA MUNDIAL

#1 OCTUBRE 2016

SECCIONES:

2-4

Crisis y Economía
Mundial

5-9

Países y Regiones

10-12

Temas

13

Estadísticas

Introducción

En nuestro documento, *China ya desplazó a EEUU como primera potencia económica mundial* de marzo de 2014, presentamos a través de varios indicadores este gran cambio en la economía mundial. Los organismos internacionales fueron disminuyendo el número de años, las últimas estimaciones a inicios de 2014 señalaban que este cambio se produciría en 2017 y a fines de 2014, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial lo confirmaron.

En ese trabajo recogíamos lo afirmado por la CEPAL en 2012, “Las tres décadas de reformas económicas en China iniciadas en 1979 representan el proceso de industrialización más intenso que haya conocido la humanidad”.

Agregábamos: “China desde hace unos años ya es la primera potencia económica en el mundo. Estados Unidos sigue siendo la potencia hegemónica en el mundo, al considerar

CRISIS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y AUMENTO DE LAS GANANCIAS EN ESTADOS UNIDOS

ORLANDO CAPUTO Y GRACIELA GALARCE

las relaciones entre su poderío económico, tecnológico, militar, político, unido al predominio de su ideología económica y cultural. Sin embargo, en todos estos planos China está disputando esa hegemonía global de Estados Unidos”.

Ahora, señalamos que la profunda crisis de la economía mundial ha fortalecido el capitalismo estadounidense, - a pesar-, y, debido al agravamiento de las condiciones sociales de la mayoría del pueblo de los Estados Unidos y de la gran mayoría de los pueblos de los diferentes países del mundo.

Este fortalecimiento del capitalismo de los Estados Unidos se expresa en el crecimiento de las ganancias y de la tasa de ganancias de las empresas no financieras - productoras de bienes y servicios- de Estados Unidos., a pesar del bajo crecimiento del PIB

Rescatar las ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios no financieros, como principal categoría del capitalismo, es una continuación de la crítica a la interpretación financiera de la crisis de nuestros trabajos anteriores. europeos y de nuestra región.

Tendencias de las ganancias en Estados Unidos desde mediados de los años 80's a 2015

El capitalismo a mediados de la década de los ochenta del

siglo pasado superó el estancamiento relativo de las ganancias globales y la tendencia decreciente de la tasa de ganancias en los países desarrollados.

Desde allí, se produce un crecimiento de las ganancias globales y una recuperación tendencial de la tasa de ganancias. En esta nota se analiza fundamentalmente la información sobre las ganancias para Estados Unidos en el período 1998-2015 y, se infiere que es una situación mundial, resultado de la disminución de la participación de las remuneraciones en el PIB, en la mayoría de los países de la economía mundial.

Las ganancias globales de las empresas no financieras - productoras de bienes y servicios no financieros- en Estados Unidos eran elevadas antes de la crisis mundial, como se observa en el gráfico 1, elaborado con datos del Departamento de Comercio. Previo al inicio de la crisis, las ganancias disminuyen drásticamente transformando la crisis inmobiliaria en crisis de la economía mundial a fines de 2008.

Contrariamente a lo esperado, en pleno desarrollo de la crisis mundial las ganancias en Estados Unidos se recuperan en forma rápida. En 2010 las ganancias superan en forma significativa las elevadas ganancias de los años previos a la crisis. Y a partir de esos elevados ni-

veles, las ganancias en Estados Unidos siguen creciendo desde 2011 a 2014. En 2015 disminuyen un poco a 2.088 miles de millones de dólares, pero son ganancias muy elevadas comparadas con las de inicios de la década de 2000 que fueron en torno a 800 mil millones de dólares y con las elevadas ganancias de los años previos a la crisis de 2008. **Las ganancias de las empresas de Estados Unidos en el Resto del Mundo**

La economía de Estados Unidos y la crisis en dicho país ha sido analizada teniendo como escenario fundamental la economía nacional de Estados Unidos. En la realidad, no sólo existen las economías nacionales y las relaciones económicas entre naciones, sino que existe una economía mundial con una estructura productiva y de circulación mundial de mercancías por sobre los países, liderada por las grandes empresas transnacionales. En ella, las empresas transnacionales de Estados Unidos tienen, hasta ahora, un gran liderazgo.

Las ganancias remesadas a Estados Unidos de las empresas estadounidenses en el exterior, han tenido un crecimiento extraordinario que se aproxima a los 700 mil millones de dólares en los últimos años, en relación a los 200 mil millones de dólares a inicios de la década de 2000 (gráfico 2, elaborado con datos de departamento de Comercio), constituyéndose en una parte significativa de las ganancias totales de Estados Unidos, ganancias de las empresas en Estados Unidos más las ganancia-

cias de las empresas de Estados Unidos en el resto del mundo. En 2014 y 2015 esta participación alcanzó el 32% y el 31% respectivamente. Es importante señalar que en plena crisis, las ganancias en el exterior representaron un 45% de las ganancias totales de Estados Unidos.

De aquí que desde el punto de vista teórico y metodológico, la economía de Esta-

dos Unidos y de cualquier país debe ser analizada teniendo presente, como marco global de análisis: Primero, la existencia de la economía mundial; Segundo: El funcionamiento de la economía mundial en la actual etapa de globalización; Tercero: Las principales transformaciones de la economía mundial a inicios del siglo XXI.

GRÁFICO 1.
Ganancias Globales en Estados Unidos 1998-2015
(Miles de millones de dólares)

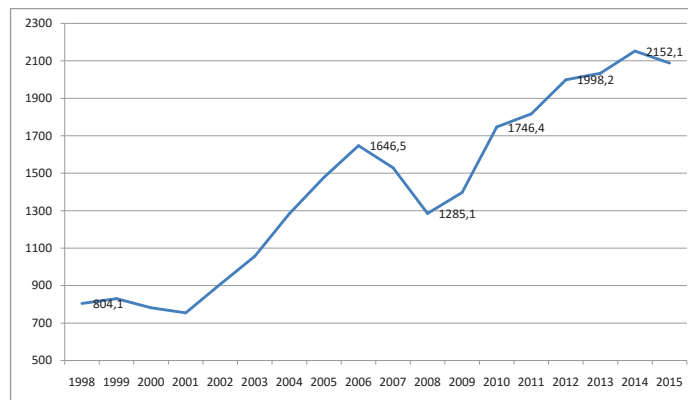
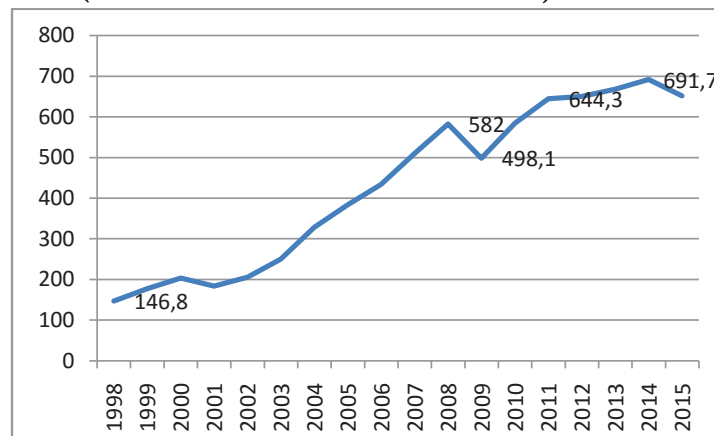


GRÁFICO 2.
Ganancias remesadas del exterior a Estados Unidos de las empresas estadounidenses
(miles de millones de dólares, 1998-2015)



DEUTSCHE BANK: ¿EL FANTASMA DE LEHMAN BROTHERS?

ALICIA GIRÓN

Deutsche Bank es uno de los principales bancos a nivel mundial y líder en transacciones comerciales y de inversión. La rentabilidad de años anteriores se ha ido deteriorando dramáticamente y tan sólo en este año el valor de sus acciones ha perdido un 53 por ciento. ¿Qué hay detrás del telón? La respuesta no es fácil sino compleja y se enmarca en la volatilidad de los mercados financieros, la fragilidad de un sistema monetario internacional que no permite tasas de crecimiento sostenidas y más empleos para impulsar una mayor demanda de los consumidores, a ello se suman las tasas de interés cero y la caída de los precios de los commodities. No sólo el sistema ha caído en la “trampa de la liquidez” sino que el desenvolvimiento de políticas alternativas para detener la caída del ciclo económico después de la crisis de Lehman Brothers preocupa a los organismos oficiales y a los bancos centrales. Hoy se añora la inflación, el deseo de tasas de inflación, se contraponen con los periodos inflacionarios de la década de los ochenta y con las políticas monetarias de metas inflacionarias hasta hace algunos años mecanismos imperativos de la estabilización macroeconómica.

El error ha sido de los bancos centrales que ante paquetes billonarios para salvar a los bancos “Muy grandes para

quebrar, muy grandes para salvar”, detener el avance de la Gran Recesión y la Deflación, propiciaron burbujas inmobiliarias que no incentivaron la producción sino la caída brutal de muchas monedas y la fragilidad en sus sistemas bancarios. China es un ejemplo de ello, al menos todavía las políticas de austeridad draconianas como la implementada en Grecia y otros países de la periferia europea pararon el estado benefactor y deprimieron la población.

Standard & Poor's ha indicado la necesaria corrección del crédito de los corporativos cuya demanda cercana es de 62 billones de dólares en este momento pero también apunta el riesgo financiero que enfrentan muchos corporativos dado el alto nivel de apalancamiento en sus estados financieros. Las deudas de los grandes corporativos ante tasas de interés cero y ganancias menores han sido orillados a mayores tasas de endeudamiento y mayores horas de trabajo a sus empleados como Wells Fargo. Goldman Sachs' ha anunciado el retiro de inversiones y recorte de empleos en Singapur, Hong Kong y China y el resto de países del Sudeste Asiático. A ello se suma el capital adicional de miles de millones de dólares que necesitarán los grandes bancos de Estados Unidos para enfrentar las pruebas de stress. A las deudas se suma

el riesgo no sólo de las grandes empresas, bancos y países.

Hoy como ayer, justo hace un siglo, las grandes potencias al inicio del siglo XX se enfrentaban frente a espacios rentables no sólo invadiendo las fronteras en Europa sino luchando por espacio territoriales y materias primas. La revolución industrial hacía necesaria la ocupación de territorios pero también el capital financiero necesitaba buscar opciones de rentabilidad. La historia no se repite, hoy la revolución tecnológica ha insertado los circuitos financieros a grandes cambios de financiamiento pero los grandes corporativos han optado por la especulación de las materias primas para financiar sus oportunidades de expansión en África, Asia y América Latina. Nuestro mundo es de corporativos, grandes combinaciones y tasas de rentabilidad sostenidas sin importar el desarrollo sostenido y sustentable.



CUBA Y ESTADOS UNIDOS: REVISIÓN DE CUENTAS PENDIENTES

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ

A la luz del nuevo escenario que se comienza a perfilar en las relaciones entre Cuba y Estados Unidos, uno de los temas que ha salido a relucir con más fuerza últimamente es el de la compensación por las nacionalizaciones de propiedades norteamericanas efectuadas en Cuba a inicios de los años 60 del pasado siglo.

En el tratamiento de la noticia —como era de esperar— el tema se ha presentado como una cuenta pendiente a pagar por Cuba frente a propietarios norteamericanos, aparentemente víctimas de procesos arbitrarios, donde pareciera que estuvo ausente la voluntad de cumplir por parte del Gobierno de la Isla con lo establecido entonces en este tipo de procesos. Por otra parte, en el tratamiento actual del tema no se incluyen reclamaciones que legítimamente Cuba ha venido planteando durante más de 50 años.

Resulta así de mucha utilidad que se revise la historia de los acontecimientos que llevaron al surgimiento de una parte de la propiedad estatal en Cuba a partir de los diversos procesos de nacionalización que se llevaron a cabo en el pasado siglo.

La primera medida que afectó los intereses de propietarios norteamericanos en Cuba fue la Ley de Reforma Agraria de mayo de 1959, debido a que los mismos eran los mayores propietarios de latifundios que

se alzaban como el obstáculo fundamental para el desarrollo agropecuario del país, por lo que resultaron expropiados a partir de la política de entregar la tierra a quienes la trabajaban realmente. De tal modo, se expropiaron los terratenientes con más de 400 hectáreas (30 caballerías), aunque excepcionalmente se respetaron las fincas con hasta 100 caballerías cuando sus rendimientos productivos superaran el promedio nacional.

Por otra parte, la ley estableció que la expropiación fuera compensada por Bonos Soberanos de la República sobre el valor de la tierra en los libros de contabilidad, devengando un 4,5% de interés anual, pagaderos durante 20 años. Varios propietarios norteamericanos de tierra —como fue el caso de la United Fruit Company— negociaron durante casi un año esa compensación, pero la posición hostil del gobierno norteamericano impidió concretar la misma, ya que este exigía el pago sobre el valor declarado —no el registrado en los libros de contabilidad—, de forma inmediata y en efectivo, lo que resultaba ilegal e imposible de cumplimentar.

A partir de ese momento, las hostilidades fueron creciendo aceleradamente hasta que en julio de 1960 el gobierno del presidente Eisenhower suspendió la cuota azucarera cubana de 700 000 toneladas en

el mercado norteamericano, lo cual tenía una grave implicación económica para Cuba. Frente a esa decisión se dictó la expropiación forzosa de propiedades norteamericanas mediante la Ley 851 del 6 de julio de 1960.

A través de la Resolución N° 1 de esa Ley del 6 de agosto de 1960, se nacionalizaron las compañías de teléfonos, electricidad, las refinerías de petróleo y 36 centrales azucareros. Posteriormente, mediante la Resolución N° 2 de 17 de septiembre de 1960, se nacionalizaron los bancos The First National City Bank, The First National Bank of Boston y The Chase Manhattan Bank.

Finalmente, la Resolución N° 3 de la Ley fechada el 24 de octubre de 1960 estipuló la nacionalización de otras 164 empresas norteamericanas presentes en todos los sectores de la economía.

El valor total estimado —a partir de fuentes cubanas— de las propiedades norteamericanas nacionalizadas, se ubicó en unos 1 000 millones de dólares —según datos de 1958— y en 1 500 millones, según fuentes norteamericanas.

De igual modo, la Ley 851 estableció la posibilidad de compensar las propiedades norteamericanas mediante Bonos de la República, que devengarían un interés no menor al 2% anual durante 30 años. El fondo para el pago de esos bonos se obtendría de una parte de las ventas de azúcar en el mercado norteamericano, lo que suponía restituir la posibilidad de esas ventas en ese mercado,

cosa que el gobierno de Estados Unidos no aprobó, impidiendo de tal modo la compensación.

Actualmente se ha señalado que el valor de las reclamaciones del gobierno norteamericano por concepto de las nacionalizaciones y expropiaciones llevadas a cabo en Cuba –según cifras de la OFAC (siglas en inglés de Office of Foreign Assets Control de la Secretaría del Tesoro de EEUU)– se eleva a unos 7 000 millones de dólares y cubre unas 5 900 demandas. Adicionalmente en los tribunales norteamericanos existen demandas por otros 3 000 millones, lo que totaliza unos 10 000 millones de dólares.

Respecto a una posible solución a estos reclamos, la Ley Nº 80 de la Reafirmación de la Dignidad y la Soberanía Cubanas de 1996 fijó que esas indemnizaciones tendrían que negociarse considerando las reclamaciones por daños del gobierno cubano, las que se establecieron en 121 000 millones de dólares mediante la Demanda del Pueblo Cubano contra el gobierno de Estados Unidos por los Daños Económicos Ocasionados a Cuba, que se aprobó por los tribunales cubanos en enero de 2000. A ello habría que añadir lo consignado en la Demanda del Pueblo de Cuba al Gobierno de Estados Unidos por Daños Humanos de mayo de 1999, mediante la cual se reclamaron 181 100 millones de dólares.

También habría que proceder a una actualización de lo ocurrido en el ámbito de los daños ocasionados a Cuba por Estados Unidos en los últimos

16 años, tomando en cuenta que solamente el impacto del bloqueo –que se calculaba hasta 1999 en 67 000 millones de dólares– actualmente registra una cifra de 125 972 millones.

No resulta imposible una solución a los litigios que se avecinan, pero es un largo camino por recorrer.

En ellos siempre deberá prevalecer la justicia y el apego a la verdad histórica que sitúan a Cuba en una posición legítima al reclamar compensaciones por los daños materiales debidos a una política de agresiones y bloqueo económico que ha durado más de cincuenta años.

El valor total estimado –a partir de fuentes cubanas– de las propiedades norteamericanas nacionalizadas, se ubicó en unos 1 000 millones de dólares –según datos de 1958– y en 1 500 millones, según fuentes norteamericanas.

LÍMITES DEL PROGRESISMO EN AMÉRICA LATINA Y EL GOLPE EN BRASIL

MARCELO DIAS CARCANHOLO

Los gobiernos progresistas en América Latina se presentaron como alternativas al neoliberalismo que se aplicaba de forma contundente en los años 90 del siglo pasado. El neoliberalismo profundizó la condición dependiente de nuestras economías, una vez que incrementó el proceso de transferencia de valor producido en nuestras economías pero apropiado por el capitalismo central.

¿Cuales son las alternativas de desarrollo al neoliberalismo, por lo menos en las economías dependientes? La primera es modificar la composición de la forma de apropiación de la plusvalía producida de forma expandida. Así, reducir las tasas de interés, para niveles por debajo de las tasas de ganancia, incentivaría al capital a apropiarse de la plusvalía de una forma que garantizaría la reproducción del capital de forma ampliada, con una dinámica de crecimiento sostenido. Esta define lo que se pasó a denominar estrategia neodesarrollista, característica de los gobiernos progresistas que no se propusieron cambios más estructurales, como Argentina y Brasil. Pero, ella constituye una falsa alternativa al neoliberalismo, porque no se proponía revertir las reformas ni disminuir la necesidad de superexplotación del trabajo.

La otra alternativa, dentro del capitalismo, sería

romper con las reformas neoliberales. Esto implica, además de un cambio en la política económica, revertir los procesos de liberalización y apertura de los mercados, retroceder en las privatizaciones, renacionalizando sectores estratégicos de la economía. Esta alternativa, al romper con las reformas neoliberales, reduciría el peso de los mecanismos de transferencia de valor, disminuyendo la necesidad de elevar la superexplotación de la fuerza de trabajo y, por tanto, posibilitando una redistribución de los ingresos y de la riqueza. Esta redistribución, a su parte, aún contribuiría para la creación/ampliación de un mercado interno, necesario para compensar la reducción del mercado externo (via exportaciones) como patrón de acumulación de las economías dependientes.

La revancha conservadora no está más dispuesta a conceder ningún tipo de conciliación de clase.

El neoliberalismo no desea más ningún tinte reformista. Es el fin del progresismo, incluso como posibilidad.

En términos de economía política, lo que esta alternativa promueve es una contraposición extremadamente radical con intereses internos y externos de clases y franjas de clases que se benefician del actual patrón de acumulación del capitalismo dependiente. Esto implicaría una fuerte reacción

de esos sectores, tanto económica como política, lo que exigiría de los campos alternativos y críticos una fuerza política constituida para enfrentar la reacción, una base popular fuerte y consciente; en síntesis, una acumulación de fuerzas y conciencia para enfrentar la lucha de clases que eso provocaría. Esta alternativa más estructural puede caracterizar los procesos del progresismo en países como Venezuela, Bolivia y Ecuador, sin desconsiderar todas las diferencias, contradicciones y matices de cada uno de ellos. Lo que importa marcar es que más allá de la radicalidad en su enfrentamiento al neoliberalismo, los gobiernos progresistas se apoyaron en un escenario externo favorable de la economía mundial, donde los precios de las commodities exportadas por estas economías subieron demasiado, al mismo tiempo en que las cantidades exportadas elevaban sus volúmenes. La expansión de las exportaciones y la

fuerte entrada de capitales permitió fuentes de financiamiento para el crecimiento y para alguna redistribución de los ingresos generados, además de políticas sociales compensatorias y focalizadas. Pero, con la crisis de la economía mundial que estalla en el 2007, ese escenario externo favorable se hunde. El requi-

sito para una política de conciliación de clase es que abunden los recursos. Cuando estos recursos escasean los gobiernos son obligados a elegir con cual clase social se quedan. Suele ser, en el capitalismo, que se mantiene la base con la clase capitalista. Es el fin del progresismo.

El golpe que ocurrió recientemente en Brasil es ilustrativo de las disyuntivas en la región. De hecho, el ajuste y las reformas neoliberales ya estaban planteadas en Brasil, durante el gobierno Dilma, por lo menos desde el 2012. La retomada del neoliberalismo más duro es, por lo tanto, anterior al golpe. ¿Si es así, por qué entonces los sectores más reaccionarios del país implementaron el golpe? En esto hay varios elementos, de los cuales destacamos dos. Por un lado, se requiere una nueva ronda de privatizaciones y el grupo en el poder que las maneje puede orientar quienes serán los nuevos propietarios de esos espacios de valorización. Por otro lado, la revancha conservadora, en el momento en que la economía demuestre señales de recuperación, no está más dispuesta a conceder ningún tipo de conciliación de clase, de redistribución del crecimiento, por menor que sea, como lo fue durante los gobiernos del PT. El neoliberalismo, en esta etapa, no desea ningún tinte reformista. Es el fin del progresismo, incluso como posibilidad.

EL ENDEUDAMIENTO PÚBLICO Y LA RECESIÓN EN PARAGUAY

LILA MOLINIER

La deuda pública paraguaya es una de las más bajas de la región, de 6 114 millones de dólares a julio de 2016, pero su acelerada tendencia de crecimiento en los últimos cuatro años es peligrosa por la baja presión tributaria (12 a 13%) que caracteriza al país desde décadas pasadas. A diferencia de los países vecinos, la exportación de la soja y demás rubros del agronegocio no pagan impuestos y hay un número diverso de exoneraciones que implican cuantiosos incentivos fiscales para la incorporación de la inversión y la acumulación del capital nacional y extranjero. De ahí la preocupación por su sostenibilidad en el mediano y largo plazo, en relación con la carga financiera pública generada sobre la débil política fiscal; sus probables efectos para las políticas públicas, y de las sociales en particular.

Desde fines de 2011 a julio 2016, el saldo de la deuda pública total ha crecido en 127%, la deuda interna ocupa casi el 24% y la externa poco más del 76%.

A través de los bonos se ha abierto un proceso nuevo de dependencia del financiamiento externo público del mercado financiero privado norteamericano.

El crecimiento de la deuda interna a más del triple al 2014, se debió a la política de endeudamiento externo iniciada en 2009 por efecto del comportamiento del dólar durante la crisis económica norteamericana de 2007-2009; la posterior presión del mercado financiero local fortalecido y el “bicicleteo” para el pago de los intereses de la externa en bonos. En cambio, la deuda externa inició su tendencia al crecimiento a inicios de 2013 y supera el doble (104%) a julio pasado, por la continuidad de los préstamos externos con la cooperación bilateral, regional y mundial, y la incorporación de cuatro emisiones de los llamados bonos soberanos entre inicios de 2012 hasta mediados de 2016. Los bonos externos suman un total de 2.380 millones de dólares, con vencimientos en 2023, 2026 y 2044, todos ellos colocados en la Bolsa de Valores de Nueva York, a intereses diferenciados a través de la intermediación de cuatro bancos norteamericanos y uno transnacional, que operan en la región del Mercosur.

A través de los bonos se ha abierto un proceso nuevo de dependencia del financiamiento externo público del mercado financiero privado norteamericano.

En la distribución y uso de tres de las cuatro series también

se dan partidas destinadas al pago de cuotas de amortización de préstamos con los organismos internacionales y hasta de los aportes anuales a dichos organismos. En otras palabras, el “bicleteo” es un patrón de uso de la deuda pública, tanto interna como externa, y constituye, por dicho efecto, un factor multiplicador de los intereses pagados, de aumento del costo de la deuda, sin contrapartida para el país, como lo evidencia la cuadruplicación de la partida del gasto del gobierno central destinada al pago de los intereses de la deuda pública entre 2012 – 2015. Al mismo tiempo, es un signo inequívoco del sobreendeudamiento del Estado paraguayo en los últimos años.

En este contexto, el coeficiente del saldo total de la deuda pública/PIB ha pasado del 11% (2011) al 23% (julio 2016), mientras que el coeficiente del saldo de la deuda externa/PIB es del 17%. La meta inicial del Plan de Gobierno 2013 –

2018. Además, el rechazo a su gestión según los resultados de una encuesta aplicada en agosto pasado, encargada por una de las redes de comunicación privada de Asunción, se evidencia en la calificación mala y muy mala, cuya suma es del 84%. El aumento de la conciencia sobre el peligro que constituye el creciente endeudamiento público en las condiciones dadas forma parte del rechazo a su gestión.

Otro indicador de la deuda pública, como la estructura de acreedores evidencia la política de endeudamiento actual a favor de los acreedores privados.

A junio 2016, los acreedores privados, tenedores de los bonos internos en circulación, equivalente al 12% del total de la deuda pública total, son 11 bancos privados; 2 bancos públicos y una casa de bolsa. Otro 12% corresponde al Banco Central del Paraguay, por el título de bono perpetuo, amortizable, emitido a su favor por el Tesoro Público, en pago de

ral y multilateral) A junio de 2016 tenían el 37% del saldo de la deuda total, frente al 83% en 2011. Mientras, los cuatro bancos privados norteamericanos, intermediarios de los bonos externos llamados soberanos, lo son para un monto equivalente al 39% de la deuda pública total a junio 2016.

Finalmente, la tendencia creciente y sostenida de la deuda pública en la coyuntura actual no está en relación con la tendencia del crecimiento de la economía en general, ni con los niveles sobrestimados de la capacidad de gestión pública y privada de la inversión pública prevista. Más bien, desde fines de 2014, particularmente en el 2015 y en lo que va de 2016, se halla en función de la contención del receso económico y de algunos pocos sectores económicos beneficiados, entre ellos de la construcción, en el marco de la crisis capitalista mundial, no revisada ni considerada en toda su complejidad. El crecimiento promedio anual del PIB ha bajado del 5% (2008-2013) al 3% (2014-2015), a pesar del aumento de la inversión pública y del acceso a recursos públicos extraordinarios como el Fondo Nacional de Inversión y Desarrollo, además de los cuantiosos recursos del crédito aquí referido.

El coeficiente del saldo total de la deuda pública/ PIB ha pasado del 11% (2011) al 23% (julio 2016), mientras que el coeficiente del saldo de la deuda externa/PIB es del 17%. La meta inicial del Plan de Gobierno 2013 – 2018 de Cartes, es de aumentar este último coeficiente al 25%.

2018 de Cartes, es de aumentar este último coeficiente al 25%.

Esto está por verse, pues la oposición a su gobierno en el ámbito legislativo está creciendo como respuesta a su campaña para la enmienda constitucional, en vías a su reelección en

la deuda interna contraída en el marco de la crisis financiera y los pasivos derivados de las privatizaciones entre 1995 – 2001.

En cuanto a los acreedores de la deuda externa, se ha reducido el peso de los organismos de carácter oficial (bilate-



EL MITO DE LAS INVERSIONES PARA RESOLVER NECESIDADES SOCIALES

JULIO C. GAMBINA

Para los organismos internacionales, como el FMI, y los medios especializados, la crisis se manifiesta como insuficiente crecimiento y para ello, lo que se aduce es la necesidad de promover un clima inversor. Es que las inversiones disparan el proceso de trabajo y de valorización de los capitales. Sin inversión no se mueve el régimen del capital y poco importa el destino de esa inversión y menos el impacto sobre la población involucrada como oferente de fuerza de trabajo, ni el carácter contaminante del proceso productivo sobre la naturaleza.

Las inversiones constituyen el origen de un proceso recurrente de renovación de las condiciones de funcionamiento del capitalismo y por ende, los Estados Nacionales disputan la radicación de las inversiones globales en búsqueda de rentabilidad. Es más, la crisis capitalista desatada hacia 2007/08, incluso antes en la emergencia mundial del 2000/2001, exacerbó una tendencia que venía desde fines de los 60 y comienzos de los 70, en otra crisis mundial, a la expansión mundial de las relaciones capitalistas. La liberalización y el libre movimiento de los capitales internacionales se constituyeron en el programa de máxima de los capitales hegemónicos en el ámbito mundial.

El resultado es una acelera-

ción del carácter mundial de la economía, más aún luego de la ruptura de la bipolaridad entre 1989 y 1991, que habilitó a traspasar fronteras infranqueables para la libre circulación de mercancías, servicios y capitales. Es algo que confirmó el rumbo hacia el este de Europa de una Alemania que anticipaba su carácter hegemónico en el viejo continente. La mundialización de la economía demanda una política económica global, que choca con la perseverancia de los Estados Nacionales, los que además, acumulan una experiencia post crisis del 30 en materia de intervención estatal en el proceso económico.

La conformación de la OMC en 1995 respondió a esa demanda de universalizar el régimen del capital, cuestión acrecentada con la multiplicidad de tratados de libre comercio y tratados bilaterales y multilaterales en defensa de las inversiones externas. Las salvaguardas de esas inversiones y la circulación mundial de capitales se constituyó en un elemento clave de la seguridad jurídica de los inversores internacionales.

Los Estados nacionales disputan entre sí por las inversiones

Pretendemos apuntar en la coyuntura mundial contemporánea el papel de los Estados Nacionales en la disputa por las inversiones globales. China

fue el ganador en esta disputa por varias décadas. El gigante asiático acercó cuantiosas inversiones a cambio de territorios dispuestos a receptor el flujo de capitales, y una amplísima mano de obra barata durante un tiempo prolongado desde el inicio de la “modernización” en 1978. En ese camino siguió la India, entre otros, y Brasil en Nuestra América. El fenómeno designó a esos países con el acrónimo BRICS, o países emergentes, a quienes se les adjudicaba virtudes intrínsecas, obviando el origen de la atracción de inversiones externas en las facilidades otorgadas por sus Estados Nacionales en materia de territorio y fuerza de trabajo, ambos abundantes en estos grandes países.

Claro que la atracción a los inversores no solo supone recursos naturales y fuerza de trabajo disponible a bajo precio, sino también condiciones especiales de política económica. Entre ellas facilidades fiscales. La disputa por las inversiones supuso una competencia por quien facilitaba mejores condiciones fiscales a los inversores. A modo de ejemplo se destaca la demanda de la Unión Europea a APPLE con una multa por 13 000 millones de euros por evasión fiscal en Irlanda, que con intereses alcanza los 19 000 millones de euros. La demanda remite a la evasión de impuestos entre 2003 y 2014 hacia el Estado de Irlanda. Lo curioso es que Irlanda, el país receptor de la inversión y dador de facilidades fiscales, y EEUU, el país de origen de la empresa trans-

nacional, coinciden en rechazar la iniciativa europea.

Irlanda teme la pérdida de empleos si el camino se extiende a otras transnacionales favorecidas con concesiones fiscales. En EEUU, la empresa recibe pagos anuales de la filial irlandesa, que descuentan de las ganancias en Irlanda y engordan los excedentes en país de origen del capital. Además, desde el Estado estadounidense se alude a que la intrusión europea perjudicará al viejo mundo ya que los inversores buscarán otros destinos.

Pensar críticamente

En definitiva hay chantaje, de las empresas y los Estados con mayor poder relativo y generan condiciones excepcionales para la evasión y elusión de impuestos de las grandes empresas transnacionales. Eso explica la creciente desigualdad en el capitalismo contemporáneo, en una lógica que demanda mayores inversiones para sustentar el capitalismo y posponer cualquier solución de las necesidades sociales insatisfechas. La conclusión es fuerte y nos convoca a pensar críticamente en el orden existente y en la teoría que funda la lógica del presente de explotación y depredación. Es tiempo de la crítica y de la alternativa productiva, social, cultural y civilizatoria.

EL TPP Y LA PROFUNDIZACIÓN DEL “LIBRE COMERCIO”

JAIME ESTAY

El 4 de febrero de 2016 fue suscrito por doce países (Estados Unidos, Japón, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés), el cual está compuesto por 30 capítulos, 4 Acuerdos Paralelos y 17 Instrumentos Bilaterales, abarcando los capítulos temas referidos al comercio de bienes y servicios, a la administración del TPP, a aspectos normativos de los países y a otros temas, tales como: Inversión; Contratación Pública; Empresas Propiedad del Estado y Monopolios Designados; Propiedad Intelectual; Medio Ambiente; Laboral; y, Cooperación y Desarrollo de Capacidades.

Una vez suscrito el Acuerdo, éste se encuentra en proceso de ratificación por los parlamentos de los países firmantes, enfrentando fuertes resistencias no sólo desde algunos parlamentos, sino también desde movimientos sociales de distintos países, los cuales han ubicado correctamente al TPP como un mecanismo a través del cual, ante los conflictos que mantienen en una profunda y prolongada crisis a la Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se profundiza la liberación de trabas para el pleno despliegue de los grandes capitales, acentuando los proce-

sos de desregulación y de reducción de espacios a las políticas públicas, para que esos capitales penetren sin restricciones en las distintas economías, a lo que se agrega por parte de Estados Unidos el intento de contrarrestar, con el TPP, al menos parcialmente el avance regional y global que la economía china ha venido logrando desde hace ya varias décadas.

Al respecto interesa destacar que el TPP, además de permitirles a los países desarrollados avanzar sustancialmente en el tratamiento de los temas comerciales que no han logrado imponer en la OMC, recoge también los objetivos de esos países, y de sus mayores empresas, respecto del tema de inversiones, otorgando las mayores facilidades y garantías para los inversores extranjeros en todo lo referido al trato “nacional” que ellos reciben, a las garantías de no afectarlos con expropiaciones o nacionalizaciones, a la posibilidad de que sometan a juicio ante árbitros internacionales a los gobiernos de los países receptores de la inversión, a la libre salida de las inversiones y sus rentas, etc.

En el siguiente cuadro se comparan el Tratado de Libre Comercio de América del norte (TLCAN) y el TPP, en las partes referidas a los “requisitos de desempeño” de la inversión extranjera.



TLCAN. CAP. XI (INVERSIÓN), ARTÍCULO 1106: REQUISITOS DE DESEMPEÑO	TPP. CAPÍTULO 9 (INVERSIÓN), ART. 9.10. REQUISITOS DE DESEMPEÑO
1.- Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:	1. Ninguna Parte podrá, en conexión con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de una no Parte en su territorio, imponer o hacer cumplir cualquier requisito, o hacer cumplir cualquier obligación o compromiso:
a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;v	(a) para exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;
b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;	(b) para alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional
c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;	(c) para adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio;
d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas en divisas asociadas con dicha inversión;	(d) para relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;	(e) para restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o suministra, relacionando de cualquier manera, dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;
f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o	(f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad;
g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o los servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.	(g) para proveer exclusivamente desde el territorio de la Parte las mercancías que la inversión produce o los servicios que presta a un mercado regional específico o al mercado mundial;

Según se ve en el Cuadro, el TPP recoge por completo del TLCAN –incluso con casi la misma redacción– la ausencia total de cualquier requisito de desempeño hacia la inversión extranjera, comprometiendo a los gobiernos a no exigir nada a dicha inversión respecto de todo aquello que ella pudiera arrojar como posible saldo positivo de su actuación en la economía receptora: saldo neto de exportaciones, encadenamientos productivos, transferencia de tecnologías, etcétera.

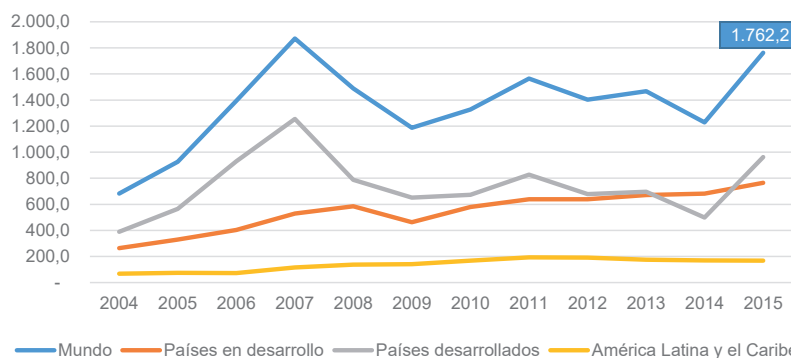
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

LUCAS CASTIGLIONI

La UNCTAD indica que los flujos de inversiones extranjeras en el mundo aumentaron un 38% en 2015 con respecto al año anterior, alcanzando así los saldos más altos desde el estallido de la crisis global. Las inversiones realizadas en los países centrales superaron a los flujos en las denominadas “economías en desarrollo”. El aumento de IED en los países centrales en 2015 fue del 84% mientras que el de las “economías en desarrollo” fue de 9%. Según relata el mismo organismo, debido a la “fragilidad de la economía global” y a los “riesgos geopolíticos” y “tensiones regionales”, se proyecta una caída en las IED para 2016 del orden del 10% al 15%.

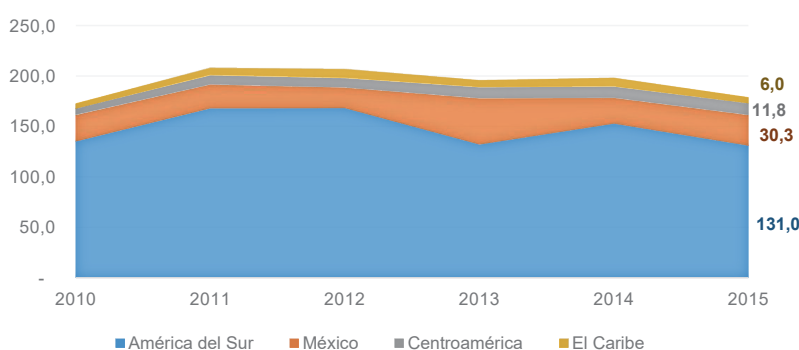
La CEPAL identifica el descenso de los flujos de inversión extranjera directa con el estancamiento en el crecimiento de las economías de la región. En el contexto de caída de los precios internacionales de las commodities y de desaceleración del crecimiento de China, señala que “las economías de América del Sur, especializadas en la producción de bienes primarios, en particular petróleo y minerales, y con una fuerte integración comercial con China, serán las más afectadas”. Proyectando de este modo una caída de la IED de hasta un 8% para el año 2016.

IED EN EL MUNDO. EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report, 2016. Investor nationality: Policy challenges.*

IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2016*, Santiago de Chile.

COMITÉ EDITORIAL

Gabriela Roffinelli, Josefina Morales y Julio Gambina

Diseño Editorial:
Verena Rodríguez