

**“LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE LA UNION
EUROPEA Y AMERICA LATINA Y SUS IMPACTOS EN
LOS MERCADOS LABORALES (1990-2007)”**

Autores:
Claudio Lara Cortés
Consuelo Silva Flores

Santiago, Junio de 2009

INDICE

PRESENTACION	4
INTRODUCCIÓN	5
CAPITULO I	7
LA POSICIÓN Y ESTRATEGIA DE EUROPA EN EL CAPITALISMO GLOBAL ..	7
1).- La Mayor Importancia de la Unión Europea en el Capitalismo Mundial	7
2).- Hacia la Europa Global: Una Estrategia Multidimensional Agresiva	13
CAPITULO II	22
FLUJOS DE CAPITALES Y FLUJOS DE INVERSIÓN EUROPEA DIRECTA EN AMERICA LATINA	22
1).- Expansión de los flujos de capitales netos hacia América Latina	22
2).- La desregulación y atracción de los flujos de capital y de IED	25
3).- Década de los noventa: Privatizaciones y desembarco de los capitales europeos y españoles	30
4).- Década de los dos mil: Contracción cíclica de la IED Europea y Española	35
CAPITULO III	46
EXPECTATIVAS Y REALIDADES EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA	46
1).- Promoviendo el libre comercio y la ‘reciprocidad’ formal	46
2).- Tendencias generales del intercambio comercial entre la UE y América Latina	52
3).- Complicaciones en la relación comercial bilateral	57
ANEXOS	65
CAPITULO IV	66
IMPACTOS DE LOS FLUJOS COMERCIALES Y DE INVERSIÓN EUROPEOS SOBRE LA ESTRUCTURA Y MERCADO LABORAL DE AMÉRICA LATINA ...	66
Introducción	66
1).- Intercambio comercial, flujos de inversión y crisis del mercado laboral en tiempos neoliberales.	68
a).- Significativa reducción del ‘empleo transable’	68
b).- Fuerte expansión del sector terciario en el empleo	71
2.- ¿Superación de la crisis del mercado del trabajo con más IED y exportaciones?	75
a).- Otra vez acerca del empleo ‘transable’	77
b).- Explosión del sector financiero y flexibilidad laboral	79
c).- Extensión de la lógica financiera y flexibilidad en el mercado laboral	84
d).- Apertura económica, flexibilidad y salarios bajos	88
e).- Las amenazas de la crisis global	94
ANEXOS	96
BIBLIOGRAFIA	97

Los Autores

Claudio Lara Cortés. Economista chileno. Docente, Escuela Latinoamericana de Estudios de Postgrado y Políticas Públicas, Universidad ARCIS. Investigador de CLACSO. Miembro de la Junta Directiva de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). Director de la Revista Economía Crítica y Desarrollo (Chile).

Consuelo Silva Flores. Economista chilena. Investigadora de CLACSO. Miembro del Capítulo Chile de la Alianza Social Continental. Miembro de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA).

PRESENTACION

Durante el año 2008, la Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas – CSA a través de su Departamento de Integración y Globalización, solicitó a los autores la elaboración de un estudio titulado “Las Relaciones Económicas entre la Unión Europea y América Latina y sus Impactos en los Mercados Laborales, 1997-2007”. No fue una tarea fácil, pues existen diferencias sustanciales en cuanto a disponibilidad de información y datos estadísticos entre los países, lo que dificulta el análisis preciso y detallado de los mercados de trabajo del continente. Al mismo tiempo, debemos mencionar que los diferentes esquemas de integración que han seguido los países tienen implicancias diferenciadas en sus economías, pero tienden a parecerse los efectos en sus mercados laborales. A lo anterior se suma el desarrollo de la gran crisis económica y financiera mundial que está afectando de manera dramática a nuestras sociedades, en especial a los trabajadores y a los mercados laborales.

Este estudio supuso una amplia revisión de documentos bibliográficos y de información estadística a nivel regional y nacional. Además, la realización de algunas entrevistas a investigadores y asesores de instancias de organizaciones sindicales de la región, las que resultaron ser muy estimulantes y de tremenda utilidad.

Participaron como autores de este estudio:

Claudio Lara Cortés. Economista chileno. Docente, Escuela Latinoamericana de Estudios de Postgrado y Políticas Públicas, Universidad ARCIS. Investigador de CLACSO. Miembro de la Junta Directiva de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). Director de la Revista Economía Crítica y Desarrollo (Chile).

Consuelo Silva Flores. Economista chilena. Investigadora de CLACSO. Miembro del Capítulo Chile de la Alianza Social Continental. Miembro de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA).

INTRODUCCIÓN

Durante la década de los años setenta y ochenta América Latina no era una prioridad estratégica para la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), a pesar de los vínculos históricos, culturales y económicos existentes entre ambas regiones. Las relaciones comenzaron a cambiar a partir de los años noventa, tanto a nivel regional (a través del Grupo de Río) como sub-regional (con los países de América Central). Pero será el ámbito bilateral el que gana terreno a través de la firma de un importante número de acuerdos de cooperación, y más tarde de acuerdos de asociación cuyo principal componente son los tratados de libre comercio. Los europeos firmaron primero acuerdos de este tipo con México y Chile, luego iniciaron negociaciones con los países del MERCOSUR, las cuales aún no concluyen. Actualmente están en curso negociaciones con dos países andinos y con los países de América Central.

No cabe duda que esta nueva estrategia europea se vio favorecida, al menos en parte, por las políticas de ajuste estructural aplicadas en la mayoría de los países de la región desde los años ochenta, lo que supuso no sólo la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, sino además un ambiente más favorable a las inversiones extranjeras. La firma de acuerdos comerciales tipo AdA permitirían consolidar los nuevos flujos de comercio y promover las inversiones (incluyendo aspectos relacionados, como la propiedad intelectual y compras estatales), incluso más allá de lo permitido por las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El renovado interés de la ahora Unión Europea (UE) con respecto a América Latina no es imprevisto ni sin fundamentos. Es precisamente durante la década de los noventa cuando se aprecia un fuerte auge del comercio y las inversiones europeas, convirtiendo a este bloque en el mayor inversor en la región y en su segundo socio comercial. Esta expansión coincidió con el proceso de revisión que iniciaron los europeos de sus relaciones con los países del Sur después de la firma del Tratado de Maastricht, que condujo al mejoramiento de la posición de América Latina dentro de las preferencias europeas. México, los países del MERCOSUR –sobre todo Brasil- y Chile constituyen la prioridad de la política comunitaria. Es del todo evidente que este interés deriva de la fuerte presencia de empresas transnacionales europeas en estas economías y del importante volumen de intercambio comercial.

Llama mucho la atención que el renovado interés de la UE no contemple los temas laborales. Como muestra, los acuerdos de asociación firmados con Chile y México –a diferencia de los TLC negociados por estos países con Estados Unidos y Canadá- no incluyen siquiera una cláusula específica sobre esta materia para mitigar los posibles impactos negativos provocados por su implementación en los mercados laborales de nuestra región. Y tampoco hay señales de que un capítulo de esta índole sea incluido en los acuerdos de asociación que actualmente negocia la UE, ya sea con Perú y Colombia o con los países centroamericanos y el MERCOSUR. Pareciera importarles sólo el libre comercio, claro que uno muy especial que excluye al ‘factor’ trabajo.

Este desprecio por el trabajo y, sobretudo, la notoria ausencia del ‘mercado laboral’ en la agenda de los gobiernos europeos y latinoamericanos, contrasta abiertamente con el principal desafío que enfrenta América Latina según la CEPAL y la Oficina Regional de la OIT: terminar con la pobreza y las desigualdades sociales. Sin la generación de empleos y de buenos empleos será imposible hacer frente a este gran desafío, más aún si la realidad laboral de la región muestra que las principales tendencias parecieran ir en sentido contrario. Muchos analistas

coinciden en que existen varios rasgos cruciales que caracterizan a los mercados laborales de nuestro continente, tras los procesos de ajuste y reforma laboral que se han llevado a cabo en casi todos los países, como: la enorme magnitud del desempleo oculto y abierto; la escasa creación de empleo en los sectores más dinámicos ('transables') de la economía; la ausencia de sistemas de seguros de desempleo, o de su extrema debilidad en los pocos países en los que existen; la importante proporción de empleo informal, que se caracteriza por su precariedad y extensión entre las mujeres trabajadoras; la emigración masiva como mecanismo de ajuste para la situación laboral y social (la región como "expulsora de mano de obra"); y el bajo nivel general y lento crecimiento de los salarios y de los ingresos laborales.

El estudio que presentamos indaga acerca del impacto de las relaciones económicas entre los países de América Latina y la Unión Europea, en especial de los flujos comerciales y de inversiones, sobre los trabajadores latinoamericanos en el llamado 'mercado laboral'. En términos más específicos, teniendo en cuenta los rasgos cruciales arriba señalados, este estudio pretende responder a la pregunta si tales flujos han contribuido a mejorar las condiciones de los trabajadores en el mercado laboral o simplemente las han empeorado. Uno de las cuestiones de mayor relevancia es investigar si los modelos económicos de la región, que han priorizado por las exportaciones y la atracción del capital extranjero, han sido capaces de generar suficiente empleo para absorber la creciente oferta de fuerza de trabajo. También interesa saber si los avances en este campo –en caso que los hubiera- son lo suficientemente grandes y sustentables, para evitar el peligro de revertirse rápidamente con una crisis global como la que estamos viviendo actualmente.

Adelantamos que hasta ahora las corrientes comerciales y de inversiones extranjeras han registrado un aumento extraordinario durante los últimos 15 años, donde el comercio con Europa y la participación de empresas transnacionales de ese continente han tenido un rol cada vez más relevante. Es preciso destacar que el fomento de tales flujos fue acompañado por un discurso profusamente difundido sobre qué tanto el sector exportador como la inversión extranjera aportarían a la creación de empleos, al mejoramiento de la calidad de éstos (como resultado de la innovación tecnológica que promueven) y, por tanto, a salarios más elevados.

Para los fines de este estudio, se tendrá en consideración no sólo las marcadas diferencias que existen en el comportamiento de los mercados nacionales de trabajo, sino también tomará en cuenta la distinción entre los países y subregiones según su potencial económico y el peso de los intereses europeos. Igualmente importante es contemplar las diferencias que se dan al interior de los propios países de estos intereses europeos, ya sea en términos de flujos comerciales (destino de exportaciones y origen de importaciones, estructuras de ambos, etc.) y estrategias de inversiones. En este último caso será clave identificar los principales sectores de inversión y sus respectivas modalidades (fusiones y adquisiciones de empresas, o 'green-field' investment).

Por último, creemos necesario señalar que este estudio, elaborado tanto desde una perspectiva crítica como desde los intereses de los trabajadores y trabajadoras, pretende ser otro llamado de atención más para que los temas aquí tratados no sigan siendo ignorados en los debates y políticas laborales.

Los autores

CAPITULO I

LA POSICIÓN Y ESTRATEGIA DE EUROPA EN EL CAPITALISMO GLOBAL.

1).- La Mayor Importancia de la Unión Europea en el Capitalismo Mundial.

En los últimos años han venido ocurriendo grandes transformaciones en la economía capitalista mundial, las que seguramente se verán redimensionadas por la gravísima crisis económica en curso. De importancia central son los cambios de la distribución del poder económico global y el surgimiento de nacientes constelaciones de poder geopolítico y geoeconómico, o sea, potenciales bloques de países con una mayor capacidad de desafiar al dominio estadounidense. El rápido ascenso económico de China es un elemento altamente dinámico en esta ecuación; pero también lo es la Unión Europea (UE). Cabe resaltar que el bloque europeo ha avanzado no sólo en su consolidación y extensión hacia el centro y el este de Europa, y en la formación de una zona monetaria cohesionada en torno al euro; sino además en ganar posiciones en los principales circuitos de la economía mundial.¹

El surgimiento de nuevos centros de acumulación mundial ha coincidido con la erosión del poder económico estadounidense y de una arquitectura financiera internacional basada en el lugar privilegiado del dólar, que hoy está siendo seriamente cuestionado por la crisis y por medidas económicas tomadas por diversos gobiernos.

Con respecto a lo primero, debe recordarse que al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos tenía aproximadamente el 50% del producto interno bruto (PIB) global, y un porcentaje aún más grande de la capacidad industrial mundial. Sin embargo, para 1960, su participación en el PIB mundial había caído a 30% y hoy es aproximadamente 21%.

Por el contrario, hemos observado una alta y sostenida tasa de crecimiento de China -de 9 a 11% anual durante los últimos 20 años- que no tiene precedentes en la historia del capitalismo. Esto le ha permitido desplazar a Alemania como tercera economía del mundo y ahora ha sobrepasado a Japón. La participación de China en la producción manufacturera mundial aumentó de 4% en 1995 a 8% en 2005.

¹ Para un análisis en profundidad de estos temas pueden consultarse los diversos trabajos recopilados por Giovanni Arrighi y Beverly J. Silver, 1999. Para una visión actual, ver artículo de David Harvey (2009).

Cuadro No.1. Porcentajes del PIB Global, 2007 (por país y grupos de países)			
Países	%	Grupos de Países	%
Estados Unidos	21,4	Países desarrollados	59,0
China	10,8		
Japón	6,6	Países subdesarrollados	41,0
India	4,6		
Alemania	4,3	Asia Oriental	23,5
Reino Unido	3,3		
Rusia	3,2	UE	20,2
Francia	3,2		
Brasil	2,8	BRIC (Brasil, Rusia, India, China)	21,3
Italia	2,8		
Fuente: World Economic Outlook (FMI)			

Por su parte, cuatro países de la UE -Reino Unido, Alemania, Francia e Italia- se ubican en 2007 dentro de las 10 principales economías del mundo según la magnitud de su PIB. Pero de acuerdo al ordenamiento regional, la Unión Europea, con un porcentaje de participación de 20,2%, quedó detrás de los llamados “países BRIC” (Brasil, Rusia, India y China) y de Asia Oriental que representan el 21,3% y 23,5% de la economía mundial, respectivamente.

Donde los países de la Unión Europea (UE) tienen un protagonismo incuestionable por ahora, es en los flujos de inversiones extranjeras directas (IED). En efecto, durante los últimos decenios se ha verificado un acelerado crecimiento de los flujos de capital en el mundo y desde mediados de los años ochenta, su aumento ha sido mayor que el del producto y el comercio mundial (UNCTAD, 1999). En el año 2007, tras cuatro años consecutivos de crecimiento, los flujos de IED alcanzaron los 1.833.000 millones de dólares, superando ampliamente el nivel sin precedentes del año 2000 (UNCTAD, 2008). Cabe resaltar que el incremento de la IED obedece en gran parte al crecimiento económico relativamente elevado y a las altas tasas de rentabilidad de las empresas en muchas partes del mundo. La reinversión de utilidades² representó alrededor del 30% de las entradas totales de IED de resultas “del incremento de los beneficios de las filiales extranjeras, sobretudo en los países en desarrollo”. (UNCTAD, 2008, pp. 1)

Cuadro No. 2. Flujos de Inversión Extranjera Directa a Nivel Mundial, 2000-2007 (en millones de dólares y tasas)							
Países/Años	1995-2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total Mundial	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1.411,0	1.833,3
Unión Europea	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3
Tasa de participación economías desarrolladas	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1
Tasa de participación UE	42,8	49,5	46,2	29,9	52,0	39,9	43,9
Fuente: Elaboración de los autores con base en información de UNCTAD							

Una característica de estos flujos de IED es que ocurren mayormente entre los propios países desarrollados, donde sobresale el protagonismo de los capitales europeos, que explican más de la mitad de ellos (57,2%). Como se ve en el cuadro No 2, la

² Las empresas transnacionales se rigen por un principio fundamental, que es maximizar la obtención de utilidades en los países donde operan. Tales utilidades son repatriadas a sus casas matrices o reinvertidas en los países donde operan. En los últimos años, la reinversión de utilidades ha tenido una importancia muy grande en los flujos de IED desde Europa hacia América Latina.

participación de los países avanzados no sólo continúa siendo alta en el total mundial, sino que también ha venido recuperándose de su punto más bajo alcanzado en el año 2004. Los EEUU mantuvieron su posición de principal país receptor, seguidos de Reino Unido, Francia, Canadá y los Países Bajos.

A nivel regional, la UE fue la mayor receptora, ya que atrajo casi dos terceras partes de las entradas totales de IED en los países desarrollados. Al mismo tiempo, merece destacarse que los flujos de IED desde la UE alcanzaron un máximo sin precedentes en 2007, casi doblando el monto del año anterior, tal cual queda de manifiesto en el mismo cuadro No 2.

Además, los países de la Unión Europea han conservado en los años recientes su parte de la masa mundial de inversiones directas en el exterior, pero la de Estados Unidos ha disminuido (ver cuadro No 3). Hoy, la UE es la principal fuente de exportación de capitales bajo la forma de inversión directa. Todo eso tiene mayor importancia en un contexto donde en los últimos años la UE ha llegado a ser un bloque mucho más integrado y cohesionado, con una moneda que compite con el dólar en el mundo.

Cuadro No. 3. Distribución de la Masa Mundial de Inversiones Directas en el Exterior, 1960-2006				
(en porcentajes)				
País de Origen	1960	1975	1990	2006
Estados Unidos	47,1	44,0	23,7	19,1
Reino Unido	18,3	13,1	12,6	11,9
Japón	0,7	5,7	11,1	3,6
Alemania	1,2	6,5	8,3	8,0
Francia	6,1	3,8	6,0	8,6
<i>Subtotal</i>	<i>73,4</i>	<i>73,1</i>	<i>61,7</i>	<i>51,2</i>
Holanda	10,3	7,1	5,8	5,2
Canadá	3,7	3,7	4,6	3,6
Suiza	3,4	8,0	3,6	4,4
Italia	1,8	1,2	3,3	3,0
Suecia	0,6	1,7	2,8	2,1
<i>Total</i>	<i>93,2</i>	<i>94,8</i>	<i>81,8</i>	<i>69,5</i>
Fuente: UNCTAD				

El cuadro anterior muestra que cinco países -Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Alemania y Francia- tienen el 50% de la actual masa de inversiones directas en el exterior, porcentaje apenas superior al que ostentaba Estados Unidos solo en 1960. Entre ese año y 1985, Alemania y Japón aumentaron de manera sustancial su parte mundial de las inversiones acumuladas en el exterior. La tasa de participación de Japón siguió elevándose hasta 1990, pero después cayó bruscamente como consecuencia de la crisis del este asiático de fines de los noventa.

Cabe destacar que la masa de inversión directa de la UE en el exterior, aumentó en un 42% entre 2002 y 2006 y en 11% entre 2005 y 2006. En términos absolutos, esta última tasa significó un incremento de 271 mil millones de euros, resultando en un excedente de 649 mil millones de euros en los activos netos a fines de 2006. Esto quiere decir que la Unión Europea tiene acumulada mucho más inversión extranjera directa fuera del bloque que al interior de éste.

Habría que notar que la distribución sectorial de este acervo externo de la UE muestra una disminución del peso de la manufactura desde un 25% a fines de 2002 a un 19,6% a fines de 2006. Mientras que el sector servicios alcanza en 2006 su mayor participación, un 67,9%, comparado al 65% de 2002. Dentro de los servicios, la intermediación

financiera explica nada menos que el 62,6% del acervo externo total en servicios, equivalente a 1.164.400 millones de euros (Eurostat, 2009). Esto es, aproximadamente la mitad de todo el acervo europeo en el exterior, dejando en evidencia la vocación ‘financiera’ de la ‘Europa Global’.

Como es sabido, los grandes protagonistas de los flujos mundiales de IED no son los países, sino las empresas transnacionales (ETN). De acuerdo a la UNCTAD (2008), en 2007 existían 79.000 ETN con 790.000 filiales extranjeras y cuyo acervo de IED equivalía a 15 billones de dólares. Si bien el universo de las ETN está en expansión, sus actividades están altamente concentradas en unas pocas empresas, que en su gran mayoría tienen sus casas matrices en los países desarrollados. En 2007, 167 de las 500 compañías más grandes del mundo tenían su sede en América del Norte, 184 en la UE y 64 en Japón. Mientras la proporción estadounidense en el total ha disminuido durante los últimos años, la europea aumenta significativamente desde 146 en 1993 al 184 señalado. En términos sectoriales, el papel de la manufactura pierde peso progresivamente entre las principales 50 empresas al verse sustituida, sobre todo, por el sector financiero en sentido amplio³.

También llama la atención el hecho de que esos flujos están explicados mayormente por los procesos de fusiones y adquisiciones de empresas, que han crecido de forma extraordinaria en los últimos años (ver cuadro No 4). En rigor, ésta no es nueva inversión –‘greenfield investment’-, sino la adquisición o suma de activos ya existentes. De esta forma, aumenta cada vez más el número de empresas transnacionales y su tamaño, conduciendo en varias ocasiones a posiciones de dominio de los mercados que se traducen comúnmente en elevadas tasas de ganancias y en la creación de barreras de entrada que frenan la competencia.

Cuadro No. 4. Fusiones y Adquisiciones a Nivel Mundial, 2005-2007 (en miles de millones de dólares y tasas)			
Fusiones y Adquisiciones	2005	2006	2007
Total Mundial	929.362,0	1.118.068,0	1.632.107,0
UE	579.026,0	556.888,0	782.024,0
% participación de las F&A en IED Mundial	96,9	79,2	89,0
% participación de la UE en el total mundial de F&A	62,3	49,8	47,9
Fuente: UNCTAD			

Evidentemente, las políticas de liberalización y desregulación en las naciones europeas favorecen la movilidad del capital y la concentración, con el propósito que las empresas logren un tamaño adecuado para competir a escala global. La elevada participación de capitales europeos en la mayoría de las fusiones y adquisiciones mundiales, puesta en evidencia por el mismo cuadro No 4, es un indicador de ese propósito. Al apoyar los gobiernos su expansión extra-regional (mundial), hace que las empresas ‘europeas’ sean más “globalizadas”.

³ El sector financiero involucra al conjunto de entidades o instituciones públicas y/o privadas dedicadas a la actividad crediticia, bursátil y de seguros y finanzas.

Las operaciones de fusiones y adquisiciones, además de tener rasgos de naturaleza transfronteriza, también han venido adquiriendo cada vez más una orientación multisectorial. Esto ha implicado una mayor participación de capitales financieros (bancarios y no-bancarios) que ha hecho aumentar la importancia de dicha orientación desde fines de los años noventa (donde 3 de cada cinco operaciones eran multisectoriales comparada a una en 1994). Incluso al interior del propio sistema financiero se han venido derribando las fronteras entre segmentos del sector. Claramente, las fusiones y adquisiciones en el ámbito financiero han creado grandes y complejos conglomerados financieros transnacionales.

Por otro lado, conforme a datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para el período 2000-2007, las exportaciones mundiales de bienes crecieron en promedio 2,7 puntos más que el PIB mundial. La única excepción fue en 2001, cuando los flujos comerciales declinaron marginalmente a causa de la llamada crisis de los ‘punto-com’. En este caso también la importancia europea es relevante, ya que su participación en el total global se elevó desde un 35,1% en 1948 a un 42,4% en 2007, alcanzando un máximo de 50,9% en 1973. Los países miembros que más han aportado a esta alza son Francia, Reino Unido y, sobre todo, Alemania, como se ve en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 5. Exportaciones Mundiales de Bienes, Por Región y Países (1948-2007)								
(billones de dólares y %)								
Países	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2007
Mundial	59	84	157	579	1.838	3.675	7.375	13.619
Europa	35,1%	39,4%	47,8%	50,9%	43,5%	45,4%	45,9%	42,4%
Alemania	1,4%	5,3%	9,3%	11,6%	9,2%	10,3%	10,2%	9,7%
Francia	3,4%	4,8%	5,2%	6,3%	5,2%	6,0%	5,3%	4,1%
Italia	11,3%	9,0%	7,8%	5,1%	4,0%	4,6%	4,1%	3,6%
Reino Unido	1,8%	1,8%	3,2%	3,8%	5,0%	4,9%	4,1%	3,2%
Fuente: OMC								

De igual manera, la UE ha venido consolidando su posición dominante en los flujos mundiales de comercio de servicios. Estos crecieron en 2007 a una tasa superior (18%) al comercio de bienes (15%), alcanzando 3,3 trillones de dólares.⁴ En estos intercambios, la UE (27)⁵ ocupó el primer lugar (46%) después de sumar las transacciones intra-bloque (27%) con las extra-bloque (19%).

Esa consolidación abarca a las exportaciones de servicios financieros⁶, donde la participación de la UE (27) exhibe altas tasas de crecimiento (20% en 2005 y 28% en 2006) y tiene un peso mayor en el total (56,5% en 2006).

⁴ El comercio de servicios continúa siendo un segmento importante del comercio mundial de bienes y servicios. Si bien su participación en este total se ha mantenido en torno al 20%, durante los últimos 5 años los servicios han crecido a una tasa más elevada que el promedio registrado en la década de los noventa (OMC, 2008).

⁵ Actualmente, la Unión Europea está conformada por 27 países, ellos son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

⁶ El sector Servicios Financieros, corresponde a las actividades comerciales, prestadoras de servicios de intermediación relacionados al ámbito de generación de valor a través del dinero. Por ejemplo, prestaciones de las compañías de seguros generales, de vida, de crédito, corredores, factoring, leasing, casas de cambio, etc.

La elevada participación de las finanzas en las operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas y multisectoriales, así como en las exportaciones de servicios (financieros), no hacen más que expresar la continua expansión de los capitales financieros a nivel mundial. En efecto, en términos de magnitud, los capitales financieros se han expandido masivamente durante los últimos años, en particular desde la propia crisis asiática. Muestras de ello es el incremento de las colocaciones de los bancos de los países desarrollados en los países en desarrollo, especialmente en los llamados “mercados emergentes”,⁷ así como la expansión de las firmas financieras no bancarias o inversionistas institucionales, como los fondos previsionales, compañías de seguros y fondos mutuos. A estos se suman los famosos Hedges Funds y el comercio de derivados. Tanto los inversionistas institucionales como los instrumentos financieros señalados han estado en el centro de la actual crisis financiera global con origen en Estados Unidos.

La UE tampoco ha estado ausente de la extraordinaria expansión mundial de los capitales financieros. La continúa obsesión de las autoridades europeas —en especial de la Comisión Europea— por la apertura de los mercados, la liberalización y la desregulación, ha pavimentado el camino a un espectacular desarrollo de las finanzas al interior del bloque y más allá de éste. Es así como los flujos de capitales de entrada y salida de la Zona Euro totalizan en promedio 1.5 trillones de dólares para el período 2001-2005, un monto casi similar al registrado por Estados Unidos, pero que no considera los flujos de capitales dentro de la Zona Euro (1.7 trillones de dólares).⁸ La profundidad de sus activos financieros (como porcentaje del PIB) ha aumentado más rápidamente que en los Estados Unidos, desde un 84% en 1980 a 302% en 2005. No obstante, con una participación del 21% en el total del stock financiero mundial, se ubica detrás de Estados Unidos en términos de importancia como actor de los mercados financieros globales (Karen Imhof y Johannes Jäger, 2007, pp. 11).

Debe tenerse en cuenta que la Zona Euro no incluye a Gran Bretaña, que en sí misma es otro de los grandes centros financieros del planeta. Con un total de capitales de entrada y salida en promedio equivalente a 1.4 trillones de dólares para el período 2001-2005, se ubica en tercer lugar a nivel mundial. Si bien su participación en el stock mundial de activos financiero es baja comparada a la Zona Euro y Estados Unidos (14%), su composición de activos es diferente. Por ejemplo, los bancos británicos elevaron sus activos internacionales de 1,5 trillones de dólares en 1997 a 5,8 trillones de dólares en 2006 (comparado al aumento de 0,74 trillones dólares a 2,6 trillones de dólares que mostró Estados Unidos para igual lapso). Antes de desencadenarse la crisis financiera global en 2007, Londres había re-emergido como centro financiero mundial para desafiar el rol dominante de Nueva York, claro que sobre bases algo contradictorias.⁹

⁷ Esto ha implicado un notable incremento de sus activos internacionales. Al momento de la crisis asiática (junio de 1997), los 23 países que informaron al Bank of International Settlements (BIS), poseían activos internacionales en los países emergentes equivalentes a 9,95 trillones de dólares (o 8,6 trillones de dólares después de ajustarlos a monedas internacionales) (BIS 1997, Monetary and Economic Department). A diciembre 2006, ahora con 40 países que informan, dicho monto más que se triplicó, alcanzando los US\$ 32,14 trillones (BIS, 2007).

⁸ La Zona Euro comprende a Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal y España.

⁹ La participación de la propiedad extranjera en el sistema financiero británico alcanza a 51,2%, la cual es más de dos veces mayor a la tasa que existe en la Unión Europea. A su vez, casi la mitad de la presencia

En este contexto, se ha intensificado la rivalidad entre los principales centros financieros del mundo por ganar espacios en los mercados y por atraer capital de las llamadas economías emergentes. Sin embargo, “desde 2000 el peso de los Estados Unidos en todos los mayores segmentos de los mercados financieros ha venido declinando y Europa al igual que algunos mercados emergentes han ganado en importancia” (Karen Imhof y Johannes Jäger, 2007, pp. 15).

En síntesis, los capitales europeos han venido conquistando rápidamente una mayor presencia en los circuitos económicos mundiales, tanto en los relativos al comercio de bienes y servicios como a los de inversión extranjera directa y de capitales financieros. Por cierto las implicancias de la expansión mundial de estos movimientos – particularmente hacia América Latina- son altamente sensibles; no sólo por su complejidad económica resultante del hecho de que tales circuitos están internamente vinculados (por ejemplo, parte importante de la IED mundial está dirigida al sector servicios y la principal forma de entrega de un servicio es la presencia comercial (IED)),¹⁰ sino además porque involucran una serie de aspectos que van desde los geopolíticos hasta los medioambientales, pasando por el derecho laboral y el derecho de las personas a acceder a los servicios básicos.

La sensibilidad es mayor cuando se trata de circuitos que involucran a países del Norte y Sur acompañados de acuerdos comerciales multilaterales o bilaterales, como el acuerdo entre la UE y ciertos países latinoamericanos. El principal problema de estos acuerdos que buscan proteger la expansión de los capitales participantes en los movimientos señalados, es que los países grandes tienen mayores armas que sus socios menores para imponer su agenda, la misma que, como en este caso, va más allá de los límites y temas que se negocian en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

2).- Hacia la Europa Global: Una Estrategia Multidimensional Agresiva

Como hemos visto, la Unión Europea ha estado expandiéndose rápidamente durante las últimas décadas, y tiene una compulsión de aumentar su influencia global y su competitividad, para poder prosperar como potencia geoeconómica. Sin embargo, hasta la aparición en octubre de 2006 de "Una Europa Global: Competir en el mundo" la UE no contaba con una estrategia representativa de aquellos intereses para que orientara y protegiera dicha expansión.

Las razones de ello pueden encontrarse, principalmente, en el prolongado conflicto entre dos doctrinas o modelos sobre la fundación de la identidad europea. La primera, sostenida por Gran Bretaña, está constituida por el modelo neoliberal de concurrencia mutua entre las naciones europeas. Es la afirmación de las preferencias nacionales y el rechazo de las soberanías compartidas. La segunda concepción, promovida por los fundadores de la Unión Europea, preconiza la construcción de dominios de soberanía transnacional con una puesta en común de las capacidades estratégicas de los Estados, a

extranjera en el sector financiero de Gran Bretaña corresponde a capitales estadounidenses (A.N. Berger, 2007).

¹⁰ Información proporcionada por la OMC (2008) muestra que recurrir a afiliadas extranjeras se ha convertido en el modo dominante usado por los mayores exportadores para ofrecer servicios en el exterior (pp. 6).

fin de constituir una potencia política de envergadura global en un mundo multipolar (Michel Aglietta, 2005). Estos últimos eran en particular los deseos de Giscard d'Estaing, quien en la conferencia inaugural de la Convención Europea, expresaba que “si tenemos éxito, en 25 o 50 años (...) el papel de Europa en el mundo habrá cambiado. Será respetada y escuchada, y no sólo como la potencia económica que ya es, sino como una potencia política que hablará en términos de igualdad con las grandes potencias de nuestro planeta”.

El conflicto entre esas dos doctrinas o modelos se ha expresado en ámbitos tan concretos como el lanzamiento del Plan de Acción de Servicios Financieros (Financial Services Action Plan, FSAP), cuyo objetivo es crear un mercado único integrado de servicios financieros en Europa. Sus resultados han estado muy “por debajo de las expectativas”, puesto que “el grueso de las concentraciones bancarias ha tenido lugar en el interior de las fronteras nacionales, y por ello hemos asistido a un fuerte aumento de los niveles de concentración en los países. Ello contrasta con la evolución de la concentración paneuropea, que ha aumentado en mucha menor medida”. (Fundación BBVA y Centre for Economic Policy Research, 2005).

Durante mucho tiempo se habían levantado interrogantes sobre cómo superar el conflicto entre esas dos doctrinas. En ese sentido, en la Declaración de Laeken, adoptada por el Consejo Europeo, en diciembre de 2001, y punto de arranque del proceso de reformas para llegar al Tratado Constitucional, leemos: “¿Cuál es el papel de Europa en este mundo transformado? ¿No debería Europa, por fin unificada, desempeñar una función de líder en un nuevo orden planetario, el de una potencia a la vez capaz de desempeñar una función estabilizadora a nivel mundial y de guiar a numerosos países y pueblos?”.¹¹

Mucho se ha discutido sobre las funciones que la UE pretende realizar y si estamos ante una “potencia civil, potencia normativa, potencia ética, potencia posmoderna o potencia benévola” (Esther Barbé (2005). Más allá de esa discusión, la participación europea como conscripto norteamericano en la invasión a Irak y su posterior ocupación ilegal, que ha costado más de un millón de vidas en su gran mayoría inocentes, ha convertido en mera retórica las buenas intenciones expresadas por la Declaración de Laeken. Barbé reconoce cínicamente que en esta ‘crisis’ el “multilateralismo o derecho internacional (estructuradores de la política europea) dejan paso a alianzas tradicionales y a uso de la fuerza”. Estas gruesas inconsistencias terminaron por desencadenar una profunda crisis por partida doble: crisis transatlántica, entre los Estados Unidos y sus socios europeos, y crisis intraeuropea, entre atlantistas y europeístas (Esther Barbé, 2005).

En un intento por salvar las diferencias doctrinales y de coyuntura (invasión a Irak), se hizo en 2005 un relanzamiento de la estrategia de Lisboa, que además de proponer ocho áreas prioritarias clave, buscaba el fortalecimiento de la integración económica en Europa como paso necesario para promover su ‘competitividad’ y su ‘ventaja comparativa’ en el mercado mundial. Poco tiempo después, esta estrategia sufre un nuevo acomodo o reversión de prioridades con la imposición de “Una Europa Global: Competir en el mundo”. En su encabezamiento, se plantea que “para reforzar la competitividad europea y aprovechar las oportunidades derivadas de la apertura

¹¹ Para una discusión a fondo sobre las posturas europeas en conflicto y su resolución, ver Perry Anderson (2007).

internacional, son necesarias nuevas prioridades y nuevos enfoques en la política comercial de la UE". Es decir, ahora es visto como necesario que la economía 'interna' y sus políticas de desarrollo se subordinen a la competitividad 'exterior'.

En un discurso pronunciado ante la Comisión Europea, el Comisionado de Comercio de la UE, Peter Mandelson, resume la nueva estrategia como el "rechazo del proteccionismo en casa", combinado con un "activismo en la apertura de mercados en el exterior". La nueva estrategia pone de manifiesto la convicción de que si se adopta una política de apertura interna, se "crean condiciones para que puedan crecer compañías europeas fuertes", y que impulsar la apertura y la liberalización del comercio y las inversiones en el resto del mundo es crucial para asegurar los intereses de desarrollo de la UE.

De este modo, la nueva estrategia deja atrás definitivamente la 'vieja' Europa del Estado de Bienestar construida después de la segunda guerra mundial en un entorno de fuertes restricciones externas para los flujos comerciales y de capitales. En su lugar, se termina por imponer un proyecto económico que mira 'hacia fuera' y que responde a criterios geopolíticos de hegemonía, el cual ya venía gestándose desde hace unos 25 años. Esto es, la Unión Europea se construye fundamentalmente como instrumento para la competencia en la lucha por el dominio de los mercados mundiales, en oposición a los otros dos grandes polos desarrollados (Estados Unidos y Japón) y, cada vez más, frente al poder emergente de Asia (China) o de los llamados 'países BRIC'.

Se responde, entonces, mediante el intento de construir un poder económico-financiero regional de dimensiones comparables al estadounidense. Se busca así proveer una base ampliada (anexando a países del Este del continente) para el asentamiento de los capitales transnacionales europeos (empresas, bancos e instituciones financieras), en su lucha por aumentar su 'competitividad' (léase dominio) en la economía global.¹²

Es en esa perspectiva que se puede entender, por un lado, la creación de la unión monetaria europea que culmina con la adopción del euro como moneda continental y la creación del Banco Central Europeo concebido como políticamente "autónomo" (o sea inmune a los mecanismos de la democracia). Mientras que, por otro lado, los astringentes requisitos de convergencia emanados del Tratado de Maastricht, contemplan mecanismos comunitarios de supervisión que imponen un techo al ejercicio de la política fiscal y de la política social.

Esos cambios internos parecieran ser adecuados pero insuficientes para las actuales autoridades europeas y para las organizaciones empresariales (Eurochambres y Eurobusiness, por ejemplo). De allí la necesidad de abrirse a la discusión de nuevos temas, que fueron resumidos en el Informe Sapir (2003). Este informe plantea que la UE para afrontar de forma exitosa los retos de la 'globalización' tiene que reformar (profundamente) sus mercados laborales y su modelo social. Se apuntaba, sobre todo, a la mayoría de los países del área del euro, considerados los más 'ineficientes' y poco adaptados ("modernizados") para competir a escala global.¹³ Este planteamiento

¹² Obviamente, este proceso venía gestándose desde antes, ver Joaquín Arriola y Luciano Vasapollo (2004).

¹³ El informe resalta que los otros modelos sociales como el anglosajón y el nórdico -los del Este ni se mencionan- son los más flexibles y preparados para afrontar la nueva misión, aunque tienen que seguir profundizando en sus reformas estructurales. Si estas reformas no se acometen, el crecimiento no

coincide ‘casualmente’ con las reivindicaciones levantadas por las organizaciones empresariales de ambos continentes.¹⁴

Con respecto a las reformas laborales, la Unión Europea fue imponiendo el concepto de *flexiguridad* que busca ‘proteger’, no los empleos, sino las personas que los realizan, en el marco de una mayor flexibilidad de las relaciones de trabajo y de los derechos laborales.¹⁵ Ante ello, la Confederación Europea de Sindicatos (CES) considera que la UE ha priorizado casi de forma absoluta por la flexibilidad, en detrimento de la seguridad. Disiente en consecuencia de esta opción, y aboga por una *flexiguridad* diferente; protectora eficaz de los derechos de los trabajadores. En caso contrario, se convertirá en sinónimo de flexi-explotación.¹⁶ Muchos piensan que ésta ya está en curso.

En cuanto a la reforma del modelo social, se postula que deben aprovecharse las posibilidades que brinda la ampliación de la UE a 25 (27, a partir de 2007)¹⁷ para seguir avanzando en la mercantilización de los servicios y en su privatización, abriendo progresivamente a capitales privados los sectores del agua, educación, salud y pensiones, hasta ahora prioritariamente en manos del Estado. En este sentido, se vuelve clave la conformación de empresas de servicios de dimensión comunitaria y la reorientación del gasto público, comunitario y estatal, hacia estos objetivos.

Tales reformas son la condición *sine qua non* para volver a impulsar el crecimiento y la acumulación, pero tienen que verse también acompañadas de políticas comunitarias y estatales que ayuden a una reorientación de la UE en el escenario de la globalización. Como fuera adelantado, el documento “Una Europa Global: Competir en el Mundo”, pretende aportar en ese sentido, proponiendo una agresiva estrategia para incrementar la “competitividad europea” y la “apertura de los mercados en otras partes del mundo”. Para ello, el informe plantea “no limitarse a los aranceles, sino luchar contra los nuevos obstáculos a los intercambios”, haciendo hincapié en lo siguiente:

despuntará, y se resalta que pueden ponerse en cuestión dos de sus políticas cruciales: el mercado único y el Euro.

¹⁴ En la primera Cumbre Empresarial Unión Europea-América Latina y el Caribe, que fue convocada de forma que coincidiera con la IV Cumbre Presidencial, líderes empresariales de ambos continentes se reunieron el 12 de Mayo de 2006 en Viena, Austria. Para los conglomerados empresariales, las “inversiones, que benefician a todos los ciudadanos de ambos continentes, sólo seguirán prosperando si los líderes políticos son capaces de mantener un clima favorable para la inversión....Para duplicar el nivel actual de IED de la UE-ALC para 2012 y para aumentar la futura competitividad con otros mercados mundiales, instaríamos a los líderes políticos a respaldar estos requisitos previos con el objetivo de atraer flujos de inversión directa extranjera y a abstenerse de retóricas populistas y nacionalistas que socavarían los efectos positivos de la globalización....Para fomentar la competitividad con vista a crear más empleo y a lograr un mayor crecimiento del PIB, también será necesario liberalizar sectores de servicios y fomentar una mayor flexibilidad en los mercados de trabajo” (Mensaje a los Jefes de Estado y de Gobierno en la IV Cumbre Presidencial de la UE-ALC. Viena, 2006).

¹⁵ Los planteamientos de la UE en este campo han sido presentados en varios textos. El portal de la UE los resume en el documento: “La flexicurity, ou comment répondre aux questions liées à la mondialisation et à la démographie en combinant flexibilité et sécurité”.

¹⁶ Declaración de la CES: “La flexicurity n’aboutira à rien sans un renforcement des droits des travailleurs”, del 13 de septiembre 2007, Bruselas.

¹⁷ Cabe señalar que la UE ha ido incorporando progresivamente a algunos países al bloque. La última ampliación tuvo lugar en 2007 cuando se alcanzó un total de 27 países.

- Barreras no arancelarias: para enfrentar estas barreras (regulaciones y procedimientos que limitan los intercambios) se propone definir “nuevos métodos de trabajo distintos a los métodos tradicionales”.

- Acceso a los recursos: la industria europea debería poder tener acceso a los recursos cruciales, como la energía, las materias primas, los metales y la chatarra. En especial, se coloca énfasis en el acceso a la energía, para lo cual debería ponerse en práctica “una política coherente para garantizar un abastecimiento energético diversificado, competitivo, seguro y sostenible”, tanto dentro de la UE como fuera de ella.

- Nuevas áreas de crecimiento: derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones, contratación pública y competencia. “Estos sectores ofrecen oportunidades importantes para la comunidad europea a condición de que la liberalización progresiva del comercio mundial y la existencia de normas transparentes, eficaces y respetadas (internacionales y nacionales) faciliten los intercambios entre la UE y sus socios comerciales”.

Para generar y asegurar dichas condiciones, el plan de acción que propone el documento para el ámbito externo tiene como objetivos mantener el compromiso de la UE a favor del multilateralismo (OMC y la reanudación de las negociaciones de Doha), así como la promoción de “una liberalización de los intercambios mas amplia y rápida en el marco de sus relaciones bilaterales, que los acuerdos de libre comercio (ALC) impulsaran. Los ALC tienen la ventaja de poder cubrir ámbitos no abarcados ni por una normativa internacional ni por la OMC” (negritas del documento de origen).

En lo que respecta al contenido de los ALC, “esos acuerdos han de ser mas completos, ambiciosos y amplios, de modo que incluyan una amplia gama de ámbitos que abarquen los servicios y las inversiones, así como los derechos de propiedad intelectual (DPI)”. Es decir, los TLC deberían incluir los “temas de Singapur”¹⁸ en las negociaciones, temas que ya fueron rechazados en el marco de las negociaciones en la OMC.

Meses más tarde de publicado tal documento, en abril 2007, el Consejo de Ministros de la UE de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores aprobó en Luxemburgo el mandato de la Comisión Europea para negociar 5 nuevos tratados de libre comercio con India, Corea del Sur, Países del ASEAN, América Central y los Países Andinos

La aparición del documento “Una Europa Global” y la posterior aprobación para negociar nuevos TLC, fue vista por muchos autores y organizaciones sociales como un giro significativo en la estrategia europea. Así, la Confederación de Sindicatos Europeos (CES) considera que este documento “representa un quiebre con el enfoque pro-multilateral y pro-desarrollo del actual mandato de política comercial de la Comisión” (2006).

Más allá de discutir acerca de ese quiebre, o incluso si ese mandato realmente existió, lo cierto es que desde hace dos décadas los negociadores europeos vienen promoviendo la protección de sus inversiones y servicios no sólo a través de diversos acuerdos multilaterales de la OMC y de organismos mundiales que tratan determinados aspectos

¹⁸ Se trata de cuatro temas que se originaron en la Primera Conferencia Ministerial celebrada en Singapur en 1996. En esa reunión se establecieron grupos de trabajo para estudiar el comercio y la inversión; la política comercial y de competencia; la transparencia en la contratación pública, y la facilitación del comercio.

de la IED -el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), la Cámara Internacional del Comercio (ICC por sus siglas en inglés) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI o ICSID por sus siglas en inglés)-, sino también mediante diversos títulos o capítulos –especialmente en servicios- de los acuerdos de asociación (AdA) y, sobre todo de acuerdos bilaterales de inversión (TBI). A estos se suman los acuerdos regionales o plurilaterales donde participan países europeos y que contienen disciplinas en la esfera de las inversiones extranjeras (la propia UE y la OCDE, entre otros). Por ejemplo, el Tratado sobre la Carta Europea de la Energía es un acuerdo regional, y al mismo tiempo sectorial, que abarca la protección y la liberalización de la inversión.

Se trata, entonces, de una estrategia multidimensional muy complicada que no puede reducirse a lo multilateral. A ella se agrega el hecho de que el mandato de la UE no permite definir el tema de inversión en un capítulo específico, pero a cambio el Tratado de Lisboa propició centralizar el poder en las manos de la Comisión Europea para su negociación, un rol asumido tradicionalmente por los Estados Miembros de la UE a través de los TBI.

Una de las características de esta estrategia multidimensional es el cambio de prioridades según las alteraciones de las circunstancias internacionales. Este cambio se ha verificado claramente después de los fracasos del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) y de la Ronda de Doha de la OMC, que llevan a enfatizar la búsqueda de tratados bilaterales de inversión. Estos se abren paso como la ‘segunda mejor solución’ (the second best) ante la ausencia de un acuerdo universal sobre inversión extranjera” (SELA, 2004, pp. 4).

El colapso de las negociaciones de la OMC en julio de 2008, que se suma a la desaparición del tema inversión de la Agenda de Negociaciones en 2004, tiene grandes implicancias para los temas de servicios e inversiones, puesto que sobre esta última materia la OMC posee un conjunto amplio de disposiciones. De ellas, las más importantes son el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En particular, en el AGCS – de importancia crucial para las inversiones – se venía avanzando durante los últimos años en los compromisos de presencia comercial, pero todo ello quedó completamente paralizado.

Las negociaciones habrían fracasado debido sobretodo a las diferencias entre los principales actores comerciales en dos temas importantes: los compromisos de participación en las negociaciones sectoriales y el mecanismo de salvaguardias agrícolas especiales para los países en desarrollo (CEPAL, 2008, pp. 77). Como estos temas acapararon gran parte del tiempo, las negociaciones sobre otros temas, como servicios, tuvieron poca atención y no arrojaron resultados concretos.¹⁹ “Como mínimo, los países

¹⁹ En el marco de la reunión ministerial se llevó a cabo una reunión informal del grupo de negociaciones sobre servicios donde los países participantes (cerca de 35) debían indicar sectores de actividad donde podrían hacer una apertura. “Como se trataba apenas de una reunión de señalización, aparentemente el objetivo principal era articular esas nuevas ofertas con el eventual equilibrio entre las negociaciones de agricultura y bienes industriales, e intentar contribuir a un equilibrio final, si fuese el caso. Como no

desarrollados buscan un compromiso de consolidación de los actuales niveles de acceso a los mercados y trato nacional vigentes en los países en desarrollo, a lo que éstos se resistirían, además, los países desarrollados han propuesto la liberalización de bienes y servicios ambientales, lo que ha despertado la oposición de algunos países en desarrollo, sobre todo del Brasil”. (CEPAL, 2008, pp. 77)

Sin embargo, el fracaso de las negociaciones en la OMC y el mayor protagonismo de los tratados bilaterales, no significa que se haya renunciado en el discurso y la práctica a la vía multilateral, como lo demuestran los recientes intentos de reponer las negociaciones en la OMC (incluyendo los servicios) y las nuevas políticas que viene desarrollando la OCDE con respecto a la inversión extranjera (el Código para la Liberalización de los Movimientos de Capitales y la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales,²⁰ entre otras). No sólo eso, durante los últimos años las empresas transnacionales de los países desarrollados, principalmente europeos, han continuado recurriendo, y cada vez más, al CIADI para defender sus ‘derechos’. El blanco de las demandas ha estado en los países en desarrollo (cerca del 75% del total), siendo Argentina la que concentra por lejos el mayor número de ellas, pero también han sido afectados algunos países andinos como Ecuador y Bolivia. Este es la otra cara del multilateralismo que se viene construyendo al lado de la OMC y de otras instituciones internacionales: una privada y asimétrica.

Lo anterior tampoco significa que los acuerdos bilaterales sean recientes y posteriores a los fracasos multilaterales. De hecho, los TBI constituyen hasta la fecha el instrumento más ampliamente utilizado por los gobiernos europeos para proteger sus inversiones, incluso desde antes de la conformación de la misma OMC. Téngase en cuenta que ya en 1989 se habían firmado 195 TBI en total según la UNCTAD, como se muestra en el cuadro que sigue. Estos Tratados se han convertido en los principales soportes de la construcción del pilar privado y asimétrico del multilateralismo, al reconocer que las controversias en materia de inversiones son entre empresas y Estado, las cuales deben solucionarse en mecanismos como el CIADI.

Cuadro No. 6. Numero de Tratados Bilaterales de Inversión en el Mundo y la Unión Europea, 1980-2007			
Region	1980-1989	1990-1999	2000-2007
Mundo	195	1.483	821
Unión Europea 27	144	816	257
Unión Europea 25	136	739	363
Fuente: UNCTAD			

Cabe destacar, además, que los TBI no son suscritos entre países desarrollados, sino que tienen primordialmente una naturaleza Norte-Sur o Sur-Sur. En el caso de los países latinoamericanos, se han suscrito numerosos TBI con los países europeos, casi todos ellos durante el primer quinquenio de los años noventa. Estos Tratados están diseñados exclusivamente para proteger, promover y facilitar la inversión extranjera, por lo que no

hubo un final propiamente dicho, estos aportes quedan en suspenso” (Adhemar S. Mineiro, 2008, pp. 13).

²⁰ Los adherentes a esta Declaración (miembros y no miembros de la OCDE) se comprometen a proporcionar un Trato Nacional a los inversionistas extranjeros y promover una conducta responsable en los negocios internacionales. Para mayores detalles ver OCDE (2007).

contienen disposiciones para aportar al crecimiento económico y menos al desarrollo de los países.²¹ Nadie podría sostener, entonces, que los TBI son pro-desarrollo.

En definitiva, se ha ido generando una intrincada red de compromisos superpuestos que abordan asuntos de inversión (servicios) y movimientos de capitales, que ha contado con la activa participación de los europeos. Hace más de diez años, cuando se discutía en un Grupo de Trabajo sobre inversiones de la OMC, el bloque europeo insistía que “este conjunto heterogéneo de normas es insatisfactorio y cada vez son más los que lo consideran un marco ineficiente y falta de transparencia para realizar y proteger las inversiones en el extranjero” (Comunidad Europea, 1997, pp. 2). Curiosamente, los países del mismo bloque continuaron impulsando los acuerdos bilaterales e incluso con más ahínco que antes, sobre todo los TBI, dejando así en evidencia una de las inconsistencias más notorias de la estrategia europea.²²

Esta estrategia multidimensional, con sus reiterados cambios de énfasis, no es desconocida para los países de América Latina. Debe tenerse en cuenta que este continente, junto con África, fueron los primeros objetivos de expansión comercial y de inversiones del bloque europeo a inicios de la década del noventa. Con la aprobación de las “Nuevas Orientaciones para la Cooperación” en diciembre de 1990, las relaciones entre ambas regiones adquirieron un nuevo dinamismo.

Sin embargo, dicha estrategia pareciera tambalear en la actualidad dada la profundización de la crisis mundial. Irónicamente, los europeos salen de una crisis para entrar en otra. Con la firma del Tratado de Lisboa el 13 de diciembre de 2007, la Unión Europea creía haber puesto fin a la crisis constitucional en la que estaba sumida desde 2005 como consecuencia de los referendos negativos francés y neerlandés.²³ Pero, en este mismo año los mercados financieros europeos junto al norteamericano iniciaban el camino hacia una caída sin precedentes, cuya extensión al resto de las economías, ha creado una crisis de dimensiones planetarias, que afectará, con mayor o menor intensidad las economías nacionales, en la medida que su integración al capitalismo mundial sea más o menos estrecha. Es en medio de la profundización de este caos económico donde la ortodoxia neoliberal, fundamento ideológico del documento “Una

²¹ Los TBI garantizan fundamentalmente un trato justo y equitativo para las inversiones, el derecho de propiedad, la libre transferencia y la no-discriminación, estableciendo un mecanismo para la solución de las controversias.

²² Incluso, esta estrategia de la UE (y de Estados Unidos) va en contra de los planteamientos del propio Banco Mundial, quien en su Informe Anual “Proyecciones Económicas Globales 2005” (www.worldbank.org) señala que, “la enorme proliferación de tratados bilaterales y regionales de libre comercio ha hecho poco para liberalizar el comercio internacional y no ha beneficiado a todos los firmantes. Si bien, en teoría, los TLC debieran ayudar a los países en desarrollo a expandir sus mercados externos, así como a elevar la eficiencia económica y profundizar la cooperación regional, la realidad indica que la mala concepción de dichos acuerdos ha hecho que estos supuestos beneficios no se materialicen”.

²³ El Consejo Europeo en junio de 2007 lograba salir del laberinto de la crisis de la Constitución Europea. Conseguía aprobar un mandato de revisión de los actuales Tratados recogiendo los principales elementos de la no ratificada Constitución. El siguiente Consejo Europeo ‘Informal’ lograba el acuerdo el 19 de octubre de 2007 sobre el texto del nuevo Tratado de Reforma conocido como Tratado de Lisboa (firmado el 13 de diciembre en esa ciudad). El abandono del concepto constitucional y la vuelta a los tradicionales Tratados persiguen evitar nuevos referendos de ratificación y volver a transitar un laberinto más conocido, el de las ratificaciones parlamentarias, con el objeto que entre en vigor en enero 2009 (Francisco Aldecoa Luzarraga y Mercedes Guinea Llorente, 2008).

Europa Global: Competir en el Mundo”, está sufriendo su cuestionamiento más radical. Varios gobiernos de la ‘Comunidad’ comienzan a asumir posiciones nacionalistas y políticas proteccionistas (Francia y España, por ejemplo), las que se verán agudizadas a lo largo de 2009.

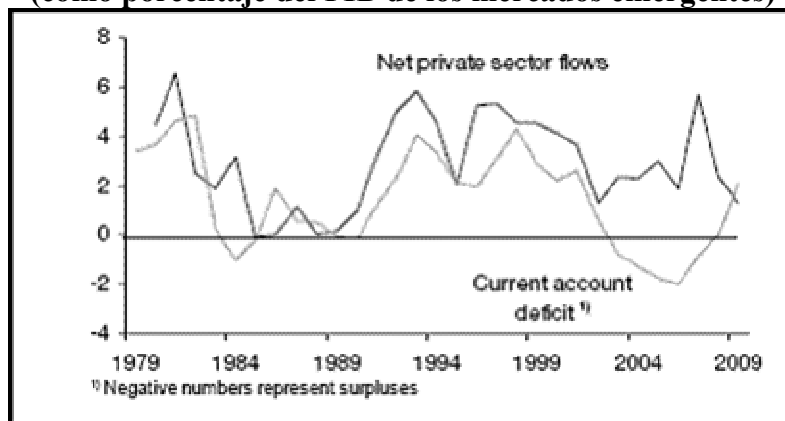
CAPITULO II

FLUJOS DE CAPITALES Y FLUJOS DE INVERSIÓN EUROPEA DIRECTA EN AMERICA LATINA

1).- Expansión de los flujos de capitales netos hacia América Latina

Las corrientes de capitales constituyen un aspecto importante de la economía mundial y donde los capitales europeos también tienen un protagonismo decisivo. La expansión de estos flujos es impulsada fundamentalmente por los mercados de capital privado, cuyo comportamiento está determinado por la creciente inclinación mundial a la titulación de las inversiones financieras y una menor participación del financiamiento vía préstamos bancarios. De todos modos, la corriente global de capitales tiene como componente clave a la inversión extranjera directa que ha mostrado una tendencia sostenida y creciente desde los inicios de los años noventa (Alfredo Sánchez Daza, 2003).

**Gráfico No. 1. Flujos Netos de Capital Privado Hacia América Latina
(como porcentaje del PIB de los mercados emergentes)**



En el caso de América Latina, los flujos netos de capitales han tenido un elevado crecimiento durante las últimas tres décadas, aunque su composición ha mostrado cambios importantes. De hecho, éstos pasaron desde 4 mil millones de dólares en 1970 a 142 mil millones de dólares en su punto máximo alcanzado en 1998. Debe recordarse que “hacia fines de la década de 1960 e inicios de 1970, con la aparición de los eurodólares, los flujos de deuda de la banca privada internacional se vuelcan hacia América Latina. La crisis de la deuda externa y la búsqueda de alternativas para enfrentarlas –especialmente el Plan Brady- dio origen a los mercados de instrumentos de deuda y al mercado de capitales de la región” (Graciela Moguillansky, 2002, pp. 13).

Dicho Plan coincidió -en los primeros años del decenio de los noventa- con la intensificación de la liberalización financiera (nuevos productos financieros) en los Estados Unidos y con el inicio de un ciclo recesivo en ese país. Este ciclo, asociado a una escasa demanda por fondos y a una tasa de interés notablemente baja, alentó el desplazamiento de capitales hacia otros mercados. Encontraron en América Latina y en

los países del Cono Sur en particular un mercado receptivo y disciplinado (balance positivo en el pago de la deuda) con tasas de utilidades esperadas bastante elevadas.

Cabe destacar que las corrientes de capitales privados se concentraron sobre las economías más importantes de América Latina, particularmente en México, Brasil, Argentina y Chile. Serán precisamente estos países los que más avanzarán en el proceso de reinserción en los circuitos financieros internacionales, especialmente en los años noventa.

Asimismo, durante este período de 30 años cambió sustancialmente la composición de las corrientes de capital. “Los flujos públicos perdieron absolutamente su importancia – pasaron de representar un 23% del total en 1970 a un 0,4% en el 2000. Mientras que al interior de los privados, el cambio de composición que más se destaca es el incremento de los flujos de cartera (acciones y bonos), que pasaron de 1,3% a 20% entre 1970 y 2000, seguido por la inversión extranjera directa que aumentó de 25% al 74% en ese mismo período” (Graciela Mogueillansky, 2002, pp. 13).

Cuadro No. 1. América Latina: Flujos de Capitales Netos					
	1970	1980	1990	1998	2000
Total (miles millones US\$)	4,2	29,9	21,8	142,6	102,4
Flujos oficiales	1	5,3	9,2	12,3	0,4
Flujos privados	3,3	24,6	12,6	130,2	102
Inversión extranjera directa	1,1	6,1	8,2	72,1	76,2
Inversión accionaria	0	0	1,1	1,7	9,9
Bonos	0,1	0,8	0,1	18,3	11
Banca comercial y otros	2,1	17,7	3,2	38,1	5
Total (porcentajes)	100	100	100	100	100
Flujos oficiales	23,2	17,7	42,1	8,7	0,4
Flujos privados	76,8	82,3	57,9	91,3	99,6
Inversión extranjera directa	25,8	20,5	37,6	50,5	74,4
Inversión accionaria	0	0	5,1	1,2	9,6
Bonos	1,3	2,7	0,5	12,8	10,7
Banca comercial y otros	49,7	59,1	14,8	26,7	4,9
Fuente: Banco Mundial					

Las modificaciones en la composición de dichos flujos tendrán consecuencias decisivas para las economías de la región, dada la alta volatilidad de las corrientes de cartera y la deuda con el sistema financiero internacional. “Una proporción muy elevada de ellos es revertible a corto plazo y posee carácter especulativo”.²⁴ En contraste, las corrientes de IED son consideradas de menor riesgo que las anteriores. Estas características de la composición de los flujos de capital darán lugar a ciclos frecuentes de abundancia y escasez de financiamiento externo durante los años noventa, tal cual lo evidencia el cuadro No 2.

²⁴ Ffrench-Davis, Ricardo (1999) (A): Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina. Mc Graw Hill y CEPAL; Santiago de Chile; pp. 184.

Cuadro No. 2. América Latina: Volatilidad en los Flujos Financieros en la Década de 1990 (coeficiente de Variación, media del período)		
	1990-1995	1996-2000
Inversión extranjera directa	0,23	0,24
Inversión accionaria	0,62	0,69
Bonos	0,64	0,58
Banca comercial y otros créditos	1,03	0,89
Fuente: CEPAL		

Desde 1999 no sólo se ha acentuado la volatilidad de las corrientes de capital, sino además han registrado una marcada tendencia a la baja, tocando fondo en 2002 al caer espectacularmente su ingreso. “La combinación de menores entradas de capital de origen privado y de cuantiosas salidas, fundamentalmente de inversión de portafolio, son los factores que explican esencialmente dicha evolución pues los flujos oficiales no han experimentado cambios sustanciales” (Mercedes García Ruiz, 2006). Recién en 2005 se habría reiniciado la entrada de capitales extranjeros, aunque por debajo de los montos anuales contabilizados a lo largo de casi todo el decenio de los noventa, pero en los dos años siguientes darán un salto espectacular, como se observa en el cuadro No 3.

Cuadro No. 3. América Latina: Financiamiento Externo Neto							
(en billones de dólares)							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008/a	2009/b
Flujos privados netos	30,7	29,0	72,3	51,5	183,6	89,0	43,1
Inversión de cartera neta	27,6	39,3	52,2	28,9	81,5	48,4	42,0
Inversión directa neta	30,3	44,7	47,2	26,2	65,7	58,9	43,7
Inversión de portafolio neta	-2,7	-5,4	5,0	2,7	15,7	-10,6	-1,7
Créditos privados netos	3,2	-10,3	20,1	22,6	102,1	40,7	1,0
Bancos comerciales netos	-12,7	-13,5	9,0	9,0	30,8	8,6	-11,7
No bancarios netos	15,8	3,2	11,1	13,5	71,3	32,1	12,8
Flujos oficiales netos	-0,7	-9,5	-29,2	-20,3	3,8	7,9	8,3
Fuente: Institute of International Finance. a/ Estimado; b/ Pronóstico IIF							

El mismo cuadro anterior muestra que los flujos privados de capital hacia América Latina alcanzaron una máxima histórica en 2007 al sumar 183.600 millones de dólares, pero luego sufrieron una violenta caída en 2008 a casi la mitad, esto es, a 89.000 millones de dólares. Las estimaciones para este año volvieron a ser revisadas a la baja, ubicándose en 43.100 millones de dólares (IIF, 2009). Este comportamiento regional sigue la tendencia mundial que expresa el caos financiero en que está sumida la economía global. Si bien todos los componentes de las corrientes de capital se han contraído, no es sorpresa que la caída más significativa se ha registrado en los préstamos bancarios netos, que cayeron a 167 mil millones de dólares en 2008 después de haber alcanzado un máximo de 410 mil millones de dólares el año previo. Para 2009 se proyecta un vuelco negativo igual a 227 mil millones de dólares (IIF, 2009). Los préstamos bancarios también anotarían montos con signo negativo para este año en América Latina (-11.7 mil millones de dólares).

Paradójicamente, la fuga de capitales y el menor suministro de recursos externos suceden mientras el panorama latinoamericano, en términos macroeconómicos y financieros, presentaba condiciones altamente favorables para el capital extranjero (bolsas con altos niveles de rentabilidad) y al mismo tiempo, la economía internacional disfrutaba de una mayor liquidez y bajas tasas de interés. Esta situación demuestra una vez más que la llamada ‘aversión al riesgo’ por parte de los inversionistas

transnacionales poco tiene que ver con las condiciones locales/regionales, sino más bien con el desempeño global de los mercados financieros y sus centros principales.

Merece destacarse que gran parte del ingreso neto de capitales hacia América Latina ocurrió en la forma de deuda y se concentró, como en los períodos anteriores, en un número muy reducido de naciones. Las corporaciones estatales y privadas del continente han recurrido a los mercados internacionales de deuda a una escala sin precedente en los años recientes. “Entre 1997 y 2001, la participación de las compañías latinoamericanas en el mercado emergente de los préstamos bancarios a empresas más que se dobló, alcanzando un 46%, desde un promedio de 22% entre 1990 y 1996” (Banco Mundial, 2008). Si bien estos flujos privados de deuda cayeron en 2002 y 2003 en los principales países de la región, en los dos últimos años registran un crecimiento impresionante (incluso en 2006 superaron a los flujos de IED), especialmente en la línea de los préstamos bancarios, como muestra el cuadro siguiente.

Cuadro No. 4. Aumento de Capital por Firms Mediante Emisión de Acciones, Colocaciones de Bonos y Préstamos Bancarios, 1998-2006				
Países	Emisión de Acciones	Colocaciones de Bonos	Préstamos Bancarios	Total
Argentina	1.321	6.911	33.719	41.951
Brasil	8.798	56.051	100.226	165.076
Chile	453	11.537	43.749	55.739
Colombia	0	516	9.229	9.744
México	5.567	48.012	97.822	151.401
Fuente: Banco Mundial				

En síntesis, el elemento más destacado de la entrada de capitales a la región desde los años noventa, es el papel central que han comenzado a desempeñar los flujos de financiamiento externo en la determinación del ciclo económico. Por lo tanto, aunque los ciclos de comercio y de los términos de intercambio internacionales siguen jugando un papel importante, la exposición a la volatilidad y el contagio asociado a las nuevas modalidades de financiamiento externo se ha transformado en la principal fuente de vulnerabilidad externa de las economías de América Latina. La prima de riesgo de los bonos soberanos, que refleja la percepción que tienen los agentes financieros de la capacidad de los países para cumplir con sus obligaciones, se ha convertido, a su vez, en uno de los precios macroeconómicos más importantes.

Es por esa razón que la composición de dichos flujos adquiere tanta relevancia en el momento actual de crisis global. Interesa saber los niveles de influencia de las emisiones de bonos y las inversiones de cartera, puesto que éstas han demostrado ser altamente fluctuantes y sus condiciones de financiamiento muy sensibles a los vaivenes de los mercados internacionales como señalamos antes.

2).- La desregulación y atracción de los flujos de capital y de IED

El crecimiento espectacular de los flujos de capitales que llegaron a la región desde los inicios de la década de los noventa fue posibilitado en gran medida por las políticas aplicadas por los gobiernos latinoamericanos, especialmente las relativas a la inversión extranjera directa, a la liberalización de los sectores financieros nacionales y a la

apertura de la cuenta de capitales. Ellas se insertan en un movimiento más generalizado de transformación de la economía mundial y del mercado financiero en particular, y forman parte integral de los ‘programas de ajuste’ y ‘reformas estructurales’ promovidos activamente por las diversas instituciones financieras internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Para estos organismos financieros, las políticas impuestas en casi toda la región se inspiran teóricamente en la creencia que tienen sobre los aportes positivos de la movilidad del capital en general. En particular, sostienen que la liberalización financiera impulsa las inversiones, produce una mejor asignación de recursos, diversifica las inversiones de riesgo y es anti-cíclica. A nivel agregado, se dice que los movimientos de capital desde los países desarrollados hacia los en desarrollo aumentan la eficiencia de los recursos mundiales. Otra posición más moderada considera conveniente esta liberalización, pero propone efectuarla gradualmente, ser cautelosos con los fondos de corto plazo y volátiles, y realizarla en el marco de una fuerte regulación y supervisión financiera; además, debería formar parte de una política macroeconómica coherente e incluir mecanismos de salvaguarda que permitan controles temporarios.

Teniendo en cuenta tales posiciones, no debe extrañar que el grado de apertura a las corrientes de capital haya sido muy distinto entre los principales países que las atrajeron.²⁵ En la Argentina, la apertura financiera fue total, encontrándose Chile en un punto intermedio de transición, mientras que en Brasil subsistieron por largo tiempo ciertas restricciones a la convertibilidad en la cuenta de capitales y, principalmente, para las transacciones en moneda extranjera dentro del territorio nacional.

Deteniéndonos en cada caso, debe señalarse en primer lugar que la apertura financiera de la economía Argentina en los inicios del decenio de 1990 fue un pilar central del programa de estabilización monetaria materializado a través del Plan de Convertibilidad por el gobierno de Carlos Menem. Este plan establecía un régimen de cambio fijo con convertibilidad monetaria. Durante este período, se implantó un programa general de reforma financiera que incluía: i) la liberalización de las tasas de interés; ii) una reducción considerable de los requerimientos obligatorios de la reserva; iii) cambios del marco legal y regulador, que incluían la independencia del Banco Central; iv) la privatización de las instituciones bancarias, y v) una radical apertura del sistema financiero a los depósitos denominados en dólares. Esto último implicó la total libertad de movimientos de capital entre el país y el exterior.²⁶ Además, varias reformas institucionales hicieron posible y estimularon el desarrollo del segmento dolarizado de la economía argentina y su integración financiera con el resto del mundo.

En Brasil, de 1986 a 1993 hubo cinco intentos de estabilización que incluyeron cambios considerables en los mercados de capitales. Buscaron impedir el uso general de la

²⁵ Penido de Freitas, María Cristina y Magalhaes Prates, Daniela (2000): La experiencia de apertura financiera en Argentina, Brasil y México. Revista de la CEPAL 70; Abril. Los esbozos que siguen sobre la liberalización financiera en Brasil y Argentina se apoyan principalmente en este texto.

²⁶ En efecto, la Ley de Convertibilidad garantizó la completa liberalización de la cuenta de capitales, fijando el tipo de cambio nominal, confiriendo plena legalidad a los contratos hechos en cualquier moneda, y eliminando todas las restricciones a la compra y venta de monedas extranjeras. Debe señalarse, que estas medidas han institucionalizado el largo progreso de la dolarización financiera que se inició a fines de los años setenta (Fanelli, J.M. y J.L. Machinea, 1994).

tradicional indización financiera, con objeto de suavizar el efecto de la deuda interna en la carga fiscal. Luego, con la apertura financiera de mediados de los años noventa se liberalizaron significativamente las inversiones extranjeras de cartera en el mercado financiero nacional. Para ello se establecieron varias modalidades, que se diferencian tanto en el tipo de instrumento utilizado – entrada directa o mediante fondos de inversión – cuanto en el segmento del mercado cambiario por el cual se efectúan. En lo que toca a esto último, se autorizó en mayo de 1991 la entrada directa y libre de restricciones de inversionistas institucionales extranjeros, pero se mantuvieron una serie de restricciones,²⁷ con las cuales se procuraba seleccionar los flujos de capital cursados en el mercado de cambio comercial, instituyendo modalidades de aplicación específicas para las inversiones de renta variable y de renta fija.

En el caso de Chile, el modelo le concedió un papel protagónico a la reforma financiera y a la apertura a los movimientos de capitales extranjeros. “De hecho, el sistema financiero se transformó en el centro de decisión dominante de la economía chilena”.²⁸ En rigor, la liberalización drástica del sistema financiero interno y la privatización de la mayoría de los bancos comerciales se inició en 1975. Junto con liberar la tasa de interés en abril del mismo año, se otorgó amplia facilidad para pactar reajustes (corrección monetaria) en operaciones de más de 90 días y para pagar intereses por depósitos de corto plazo. Por otra parte, se eliminaron las normas sobre el control cuantitativo del crédito en moneda nacional, las que se orientaban, principalmente, a canalizar el crédito hacia la producción en vez del consumo, y se uniformaron tanto las operaciones permitidas como sus condiciones para las distintas instituciones financieras.

Dentro de esta tendencia a la uniformación del tratamiento se incluyó a la banca extranjera, levantándose en 1974 la restricción que hacía prohibitiva su operación en el país. Sin embargo, la apertura frente al financiamiento externo fue paulatina. Esto tenía como objetivo asegurar el control monetario, el que ocupó durante varios años el papel protagónico en la política antiinflacionaria. A pesar de ello, las declaraciones oficiales siempre insistieron en el carácter transitorio de las restricciones vigentes. De hecho, a través del tiempo, se liberalizó el movimiento de capitales mediante el aumento de los montos máximos de endeudamiento, y la supresión de restricciones o su reemplazo por otras más flexibles.²⁹ Sin embargo, desde el ingreso masivo de los flujos de capitales en 1991, las autoridades monetarias chilenas han desplegado una amplia gama de políticas para regularlo.³⁰

²⁷ Sin embargo, el ingreso de personas naturales no residentes sigue vedado. Las demás alternativas de inversión se restringen a los fondos de inversión especializados, sujetos a criterios de colocación y tributación en el momento de ingreso al país y sobre las ganancias de capital, restricciones que no inciden sobre las inversiones en acciones.

²⁸ Ffrench-Davis (1999) (B): Entre el Neoliberalismo y el Crecimiento con Equidad; Dolmen Ediciones, Santiago de Chile; pp. 89.

²⁹ Ffrench-Davis (1999) (B). Ibid, pp. 168-9.

³⁰ El Banco Central (BC) procuró desalentar las entradas de capital de corto plazo, manteniendo abierto el acceso para la IED. Así, entre 1991 y 1997 se ejerció un control sobre la entrada de capitales, mediante la obligación de constituir reservas (por un año) no remuneradas en el BC en contrapartida de los préstamos recibidos del extranjero. Esta obligación se extendió a la casi totalidad de las entradas de capital, a excepción de los créditos comerciales y las inversiones extranjeras directas. En los hechos, representa un impuesto a la entrada de capitales para desalentar las entradas de fondos a corto plazo, que se presumían especulativos. En septiembre de 1998 esta medida fue dejada sin efecto, pues ya no se producían entradas excesivas de tales capitales (Ffrench-Davis (1999) (B), pp. 298).

Por último, en México el proceso de apertura financiera incluyó la liberalización de las colocaciones de los no residentes en los mercados accionarios, de títulos públicos y monetario, y se insertó en el contexto más amplio de la reforma del sistema financiero nacional iniciada a fines del decenio de 1980. La Ley Bursátil de diciembre de 1989 amplió las posibilidades de acceso de los inversionistas extranjeros al mercado de valores con la creación del Fondo Neutro. Cabe destacar que el elemento central de la liberalización de la cuenta de capital mexicana en los años noventa, fue la apertura del mercado de títulos públicos (Penido de Freitas, María Cristina y Magalhaes Prates, Daniela, 2000, pp. 55). Además, el establecimiento de un mecanismo simple y anónimo de repatriación de los recursos colocados en el exterior y la abolición del régimen de cambio dual, ayudaron a estrechar los vínculos entre los capitales externos y el mercado financiero interno. También el proceso de liberalización de la cuenta de capitales mexicana se acompañó con la liberalización parcial de las transacciones en moneda extranjera.

En suma, la liberalización financiera en Brasil fue menos intensa que en la Argentina, México y Chile, y alcanzó en forma heterogénea a los distintos mercados – monetario, de renta fija y accionario -. No obstante, a comienzos del 2000 el gobierno brasileño decidió acabar con las modalidades de aplicación específica para las inversiones de renta variable y renta fija y autorizó inversiones de cartera de personas físicas en el mercado accionario. Estos cambios amplían la apertura financiera de la economía brasileña, disminuyendo así las diferencias de grado de apertura entre los países analizados.

Por otra parte, los mercados financieros de los países latinoamericanos atrajeron, desde los inicios de la década de los noventa, inversión extranjera directa (IED), en la forma de participación accionaria en empresas de intermediación financiera local y en la instalación de nuevas sucursales o subsidiarias controladas íntegramente por instituciones financieras extranjeras. También la IED adquiere otras formas, como la participación en los procesos de privatizaciones o en la adquisición de empresas locales. Esta tendencia se vio estimulada por la nueva dinámica competitiva entre los países de la región por atraer IED, caracterizada por la abolición o flexibilización de las restricciones existentes. Chile, a mediados de los años setenta, y luego Argentina, Brasil y México durante el decenio de 1990, eliminaron la mayor parte de las restricciones que afectaban a las inversiones extranjeras directas, e implantaron medidas de estímulo en el sentido de una mayor liberalización, tanto con respecto a los requisitos de ingreso de los capitales como a la remisión de utilidades, a los sectores en los que pueden actuar, a ventajas impositivas y garantías de diversa índole. Algunos rasgos básicos de los regímenes impuestos sobre esta materia, no sólo en los países señalados, sino además en la gran mayoría de las naciones del continente, se pueden resumir en:

Trato Nacional: En la legislación de casi todos los países del continente se establece el principio de igualdad de trato al capital nacional y al extranjero.

Registro y Autorización: Se elimina la autorización previa para toda inversión extranjera y solo se mantuvo para casos específicos. Para casos específicos, en Argentina y en los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre otros, se eliminó la obligación de registrar la IED.

Remesas de Utilidades y Capital: En general, se eliminaron las disposiciones que restringían la remisión inmediata y sin límite de monto sobre las utilidades y el capital.

Incentivos Específicos para el Capital Extranjero: Los incentivos más utilizados son los fiscales (tasas preferentes o exenciones, depreciación acelerada, cotizaciones a la seguridad social, tratamiento especial a la reinversión); los financieros (donaciones, créditos preferenciales, garantías de créditos); arancelarios (menos barreras, exención de gravámenes a la importación); canje de deuda por capital social (beneficio del descuento de la deuda externa); zonas francas industriales; y otras medidas análogas, tales como apoyo para la infraestructura, contratos estatales preferentes y provisión de algunos servicios.

La apertura a la inversión extranjera de sectores reservados: Se eliminaron las restricciones que existían para que el capital extranjero invirtiera en ciertas áreas, que quedaban reservadas al sector público o al privado nacional, como las de extracción y explotación de recursos naturales (minería, pesca, agricultura y forestales), sector financiero y servicios.

Requisitos de Desempeño: En general, ya no existen requisitos que impongan determinadas normas de desempeño al capital extranjero, tales como localizaciones geográficas, sectores de actividad, contenido tecnológico, obligaciones de exportar y otras análogas.

Sistemas Impositivos: Junto con mantener las medidas mínimas de promoción de exportaciones para incentivar la inversión extranjera, se promueve la suscripción de acuerdos bilaterales que eliminan la doble tributación.

Las legislaciones nacionales de apoyo a las inversiones extranjeras fueron complementadas por convenios internacionales bilaterales, multilaterales y regionales, a través de los cuales se procura dar garantía y protección a los inversores. En algunos países se establecieron instrumentos de protección jurídica, tales como los contratos-leyes en Perú y Chile³¹. Al mismo tiempo, casi todos los países adhirieron a sistemas internacionales de garantías, como el Organismo Multilateral de la Garantía de Inversiones (ONGI) del Banco Mundial y al Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). La experiencia de Chile en la protección de la inversión extranjera ha sido una de las más intensas en la región, desde que se dictara el Decreto-Ley 600 (DL 600) en 1974. Este ordenamiento jurídico está orientado en función de dos principios fundamentales: No discriminación y No discrecionalidad de procedimientos.³²

Los convenios que más se han generalizado entre los países latinoamericanos, como instrumentos fundamentales de la política de apertura hacia la IED, son los llamados *Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)*. Estos han sido suscritos con países desarrollados en forma

³¹ Este contrato no puede ser modificado unilateralmente por el Estado de Chile, ni aún mediante la dictación de normas legales.

³² La no discrecionalidad garantiza los derechos de los inversionistas extranjeros: Suscripción de un contrato de inversión con el Estado de Chile; repatriación de capital; remesa de utilidades; libre acceso a los sectores productivos; libre acceso al mercado cambiario; elección del régimen tributario; cuenta corriente en el exterior para inversiones superiores a US\$50 millones; acceso a las garantías contempladas en los acuerdos de promoción y protección de inversiones.

numerosa, sobre todo en la primera parte de la década de los noventa en el marco del llamado ‘Consenso de Washington’. Para finales de los años 90, el ritmo de negociación de los TBI entre países de la UE y latinoamericanos había menguado a niveles mínimos.³³ Hasta diciembre de 2006, los países de América Latina habían firmado 566 TBI en total, de los cuales 434 habían sido ratificados; mientras que en 2007 habían concluido sólo 4 nuevos acuerdos de este tipo (UNCTAD, 2008, pp. 65). Los países más activos en la suscripción de TBI ha sido Argentina (59) y Chile (52).

Cuadro No. 5. Número de Tratados Bilaterales de Inversión Firmados en América Latina, 1990-2006				
Años	1980-1989	1990-1999	2000-2006	Total
América Latina	60	361	145	566
Fuente: UNCTAD.				

Al progresivo desmantelamiento de las restricciones impuestas al capital extranjero mediante una nueva legislación o de la suscripción de los TBI ‘no-desarrollo’, se sumaron nuevos incentivos, básicamente asociados a la privatización de activos estatales y a la apertura y liberalización de la gran mayoría de las actividades económicas, en particular las vinculadas a los recursos naturales (hidrocarburos y minería), principal riqueza de muchos países del continente. Precisamente, los planes de privatización, aprovechando los instrumentos de conversión de deuda en inversión y las ‘ventajas’ tributarias (depreciación acelerada, reinversión exonerada del impuesto a la renta), se convertirán en el principal foco de atracción de inversión extranjera europea en el decenio pasado.

Adicionalmente, las reformas laborales efectuadas desde los años 90 han creado sin duda un clima mas atractivo para las inversiones extranjeras, a través de la flexibilización de los regimenes contractuales, la facilitación de los despidos colectivos e individuales, y la extensión de la jornada laboral, así minimizando el costo de la mano de obra en los países latinoamericanos.

De todas maneras, debe tenerse en cuenta que la tendencia señalada se ha visto relativizada en tiempos recientes por los reveses sufridos a nivel internacional (colapso de la Ronda de Doha de la OMC) y hemisférico (fracaso del ALCA), así como por la introducción de nuevas políticas hacia la IED por parte de algunos gobiernos en América Latina. En este sentido, ciertos países han denunciado o se han retirado del CIADI, o están buscando renegociar nuevos TBI.

3).- Década de los noventa: Privatizaciones y desembarco de los capitales europeos y españoles

En respuesta a ese entorno institucional altamente favorable para los ‘inversionistas’ extranjeros y a la puesta en marcha de amplios procesos de privatizaciones, a inicios de los años noventa comienzan a reanudarse los flujos de capitales, dando lugar particularmente a un extraordinario aumento de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina. En efecto, ésta logró multiplicarse por cinco entre 1991 y 2000.

³³ Además, debe destacarse que estos acuerdos bilaterales de inversión no sólo se han dado entre los países de la región y los países europeos, sino que asimismo, existen al interior de la misma América Latina.

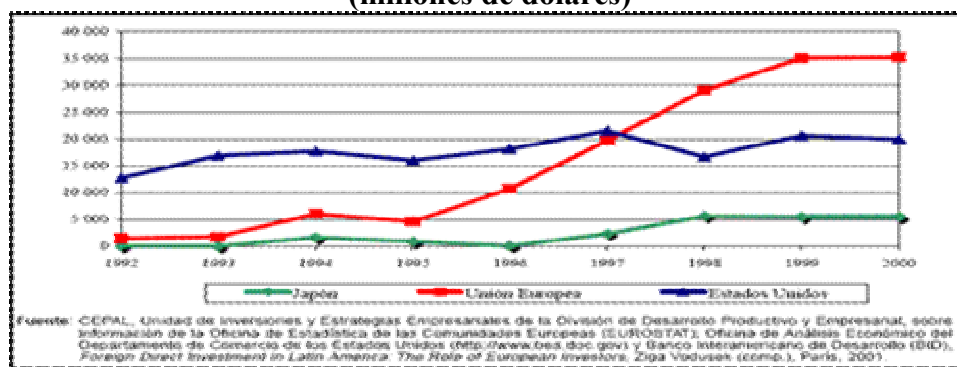
Durante esta década, los países del Cono Sur (sobre todo Brasil) y México fueron los principales receptores de IED de América Latina y el Caribe, tal cual se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 6. Flujos de IED hacia América Latina y Principales Países , 1996-2000						
(en millones de dólares)						
Países	1991-1995 (promedio anual)	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	2.790,4	4.937,0	4.924,0	4.175,0	22.633,0	10.553,0
Brasil	1.664,8	11.666,0	18.608,0	29.192,0	26.888,0	30.497,0
Chile	1.142,2	3.445,0	3.353,0	1.842,0	4.366,0	-1.103,0
México	6.804,6	9.185,6	12.829,8	12.642,2	13.733,8	17.789,5
América Latina	16.488,0	39.387,0	55.580,0	61.596,0	77.313,0	64.814,0

Fuente: Elaboración de los autores, con base en información de CEPAL.

Los mayores volúmenes de IED se correspondieron con un cambio en el origen geográfico de los capitales. En 1997, y por primera vez en todo el decenio, los flujos de IED europea que ingresaron a la región se equipararon virtualmente con los de Estados Unidos (ver Gráfico No 2), pero en 1998 y en los dos años siguientes superaron con creces las inversiones directas de ese país. Esta situación dista de la de 1993, cuando las inversiones de empresas estadounidenses en América Latina eran ocho veces mayores que las de la UE.

Gráfico No. 2. América Latina y el Caribe: Flujos de IED, Por Origen, 1992-2000
(millones de dólares)



En términos absolutos, los flujos de inversión europea hacia América Latina mostraron un aumento espectacular, desde un promedio anual de 1.600 millones de dólares en el período 1990-1995 a casi 26.500 millones en 1996-2000, llegando a un récord histórico de 35.220 millones de dólares en 2000. En conjunto, América Latina captó el 13,5% de las inversiones realizadas fuera de la Unión Europea y el 6,5% del total de inversiones provenientes de ésta (CEPAL, 2001, pp. 110).

Como lo reconoce la misma CEPAL en su informe sobre inversión extranjera 2001, las inversiones europeas han privilegiado a las economías del Cono Sur, principalmente a los países miembros del MERCOSUR y a Chile. Entre 1992 y 2000, el MERCOSUR recibió el 68% de las inversiones procedentes de la UE. De estos capitales, Brasil fue el destino final del 65% y Argentina de una fracción cercana al 35%. Por su parte, Chile captó el 7,4% de los flujos europeos.

Cuadro No. 7. Inversión Europea en Mercosur y Chile, 1992-2000 (en millones de dólares)					
Países	1992	1995	1996	1998	2000
Mercosur	1.147	2.267	6.217	24.033	23.176
Argentina	531	1.129	1.803	3.757	4.611
Brasil	612	1.112	4.336	20.143	18.397
Chile	53	522	543	1.778	790
América Latina	1.477	4.652	10.675	29.045	35.220
Fuente: Cepal					

Las privatizaciones latinoamericanas de principios de los años noventa fueron el principal canal a través del cual se inició tal proceso de expansión europea, seguidas generalmente de ampliaciones de capital más que de nuevas inversiones. Las adquisiciones de empresas locales se concentraron en el sector de servicios y en hidrocarburos. Aprovechando las oportunidades que surgieron de los programas de privatización de las empresas públicas en el Cono Sur del continente, un reducido número de firmas europeas logró en un breve período de tiempo altas cuotas de mercado en varios sectores estratégicos de servicios e infraestructura (telecomunicaciones, finanzas, energía y comercio minorista). “Son actividades que tienen fuerte impacto en la competitividad sistémica de la economía así como una importante incidencia en la vida diaria de los ciudadanos, que son los consumidores finales” (Nicole Moussa, 2007, pp. 82). A fines de los noventa, entre las empresas energéticas provenientes de la UE destacan Endesa España, Électricité de France, Electricidade de Portugal y Tractable.

Asimismo, tras la apertura gradual del subsector de los hidrocarburos y con las fusiones internacionales, algunas empresas petroleras transnacionales de origen europeo (British Petroleum Amoco Plc, Repsol-YPF, TotalFinaElf, Royal Dutch Shell) comenzaron a incorporar a la región andina en sus respectivas estrategias globales de acumulación diversificada de reservas. En estos casos, el factor determinante para que llegaran las empresas extranjeras fue el otorgamiento de acceso. Las compañías fueron allí donde existía un grado aceptable de ‘certeza jurídica’ en cuanto a poder encontrar y explotar los recursos, y realizaron grandes inversiones con tal propósito. Como es de suponer, entre los países latinoamericanos, esta dinámica no fue totalmente homogénea.³⁴

Por lo anterior, es importante subrayar que entre 1991 y 1995, el 38% de las inversiones extranjeras recibidas por la región se debieron a fusiones y adquisiciones realizadas por empresas transnacionales, especialmente españolas; importancia que superó el 60% en los años de la segunda mitad de la década, tal cual se muestra en el cuadro No 8.

Cuadro No. 8. Fusiones y Adquisiciones en América Latina y el Caribe, 1990-2000 (en millones de dólares a precios corrientes)						
Región/Años	1991 - 1995 (promedio anual)	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina y el Caribe	6.202,7	19.230,8	35.502,0	52.287,6	41.040,0	41.628,0
Sudamérica	4.336,3	16.910,4	25.439,2	46.833,6	39.033,0	35.584,0
% participación de FyA en IED ALyC	37,6	48,8	63,9	84,9	53,1	64,2
Fuente: UNCTAD						

³⁴ En el caso de los países de la CAN, mientras algunos privatizaron la actividad (Perú y Bolivia), otros han buscado formulas de asociación entre la empresas estatal y compañías extranjeras para explotar las reservas de menor valor o con costos de producción más altos (Venezuela y Ecuador). Colombia es la excepción, ya que ha desarrollado esta industria en conjunto con las empresas extranjeras desde mediados de los años setenta.

Es conveniente advertir que el cuadro anterior considera algunas megaoperaciones de compra protagonizadas por capitales europeos –especialmente españoles- que han tenido repercusiones importantes en varios países. Tal es el caso de las operaciones que mantenía la petrolera argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en varias economías andinas antes de ser adquirida por la compañía española Repsol, y también el de la fuerte presencia lograda en Perú, Argentina y Colombia por las firmas eléctricas chilenas, que luego pasaron a manos de Endesa España y AES Corporation como resultado de la compra de sus casas matrices (Enersis y Gener).

No todos los países europeos participaron de esta ola de fusiones y adquisiciones ni de la expansión de la IED hacia América Latina. Ellas tuvieron como principales protagonistas a Reino Unido, Países Bajos, Francia, Italia, Portugal, Alemania y, sobre todo, a España.

En efecto, entre 1992 y 2000, cerca del 50% de las inversiones de capitales europeos hacia la región provinieron de España, convirtiendo a este país a fines del decenio en el principal mayor inversionista extranjero de América Latina, superando a los Estados Unidos. Como lo pone en evidencia el cuadro No 9, sobre el 70% de la inversión europea en Chile y Argentina es explicada por la mayor presencia española en sus respectivas economías. En este último país se explica de manera decisiva por la compra de YPF por parte de Repsol por 14.900 millones de dólares en 1999.³⁵

Cuadro No. 9. Inversión Española Directa en América Latina, 1992-2000 (montos acumulados - en millones de dólares)							
Países	Argentina	Brasil	Mercosur	Comunidad Andina	Chile	México	América Latina
UE 15	33.746,0	63.390,0	97.810,0	20.047,0	10.686,0	11.943,0	143.821,0
España	24.097,0	23.484,0	47.679,0	8.324,0	8.180,0	6.009,0	71.630,0
% participación de España en UE15	71,4	37,0	48,7	41,5	76,5	50,3	49,8

Fuente: Elaboración de los autores, con base en información de CEPAL

Conviene resaltar que en la etapa 1993-2000, las inversiones españolas directas netas se orientaron en un 61% hacia América Latina (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pp. 7). Estos capitales ibéricos, ante crecientes niveles de competencia en su mercado local y regional, aprovecharon la cercanía política e ideológica (neoliberalismo) con los gobiernos de América Latina para iniciar un ambicioso proceso de expansión internacional, basado sobre todo en la compra de activos existentes.

El éxito inicial de las empresas españolas en los procesos de privatizaciones estimuló a otras firmas europeas de características similares (de Italia, Francia, Portugal y Reino Unido, entre otras), dando lugar a una feroz competencia por el control de los servicios públicos básicos en las economías latinoamericanas más importantes. La consolidación de América Latina como destino de la IED española tuvo lugar entre 1994 y 1999, cuando la inversión fluye a una media anual de 9.700 millones de dólares.

Las firmas españolas son multinacionales fundamentalmente por su inversión en América Latina, a diferencia de las empresas de otros países europeos que son multinacionales “globales”, para las que nuestro continente es una parte de su estrategia

³⁵ Esta operación es equivalente a casi el 20% del total de la inversión española en toda Latino América entre 1992 y 2001.

inversora. Además, éstas últimas tienen un mayor componente industrial (Michelin, Renault, Volkswagen, Phillips, FIAT, Daymmer) y extractor (Shell, BP, Phillips Petroleum). En contraste, las inversiones netas de empresas españolas (descontadas las ETVE de no residentes) en el periodo 1993-2000 exhiben un alto nivel de concentración, estando el 88,7% en cuatro sectores con un número muy reducido de empresas: telecomunicaciones (Telefónica, 32%), entidades financieras (SCH y BBVA, 24,3%), extractivas (Repsol YPF, 19%) y energía, gas y agua (Endesa, Unión FENOSA, Iberdrola, Agbar y Gas Natural, 12%). Y una alta concentración en 7 países (96,6%): Brasil (37,8%), Argentina (32,3%), Chile (8,7%), Colombia (3,8%), Perú (3,8%) y Venezuela (1,3%) (Jesús Carrión Tabasco, 2008).³⁶

Entre las empresas señaladas, merece destacarse a los bancos españoles que también aprovecharon las privatizaciones y las oportunidades que se abrían a raíz de la crisis que enfrentaban los bancos de la región durante la segunda mitad de la década de los noventa. En este sentido, cabe destacar al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Santander Central Hispano (SCH). En la actualidad ambos bancos son las entidades extranjeras más importantes que operan en los mercados financieros de los países latinoamericanos. Asimismo, los bancos españoles vieron en el mercado de las administradoras de fondos de pensiones una interesante alternativa de diversificación y expansión, dado el gran potencial de crecimiento que tenía esta actividad en los diferentes ámbitos regionales. A fines de 1998, el BBVA era el segundo administrador regional de fondos de pensiones, con una cuota ponderada de 25% en los países que estaba presente, y una posición de liderazgo en varios de ellos.

Vista la expansión de empresas españolas en la región desde su país de origen, “en el período 1993-2000, las empresas realizaron al menos el 55% de las inversiones mediante adquisiciones, el 42% con aportaciones de capital y apenas el 3% restante mediante la constitución de nuevas empresas” (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pp. 7).

Por último, como resultado principalmente del incremento de los flujos europeos de inversión directa, especialmente españoles, el acervo de IED en la región aumentó casi 8 veces entre 1985 y 2000 y se triplicó entre 1995 y 2000, llegando a 606.907 millones de dólares (véase el cuadro 10). Las dos tercera partes de este incremento se deben a Brasil, Argentina y Chile.

Cuadro No. 10. Acervo de IED en América Latina y Principales Países					
(en millones de dólares)					
Países	1985	1990	1995	1999	2000
Argentina	6.563	9.085	27.828	62.289	73.441 a/
Brasil	25.664	37.143	42.530	164.105	197.652 a/
Chile	2.321	10.067	15.547	39.258 b/	42.933 b/
América Latina	79.673	116.678	201.616	520.282	606.907
Fuente: Elaboración de los autores, con base en información de UNCTAD.					
Notas: a/ Estimado adicionando flujos al stock de 1999. b/ Estimado adicionando flujos al stock de 1995.					

³⁶ Las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) o también denominadas sociedades holding, son sociedades instrumentales –en este sentido no tienen activos fijos ni generan empleo directo en el país que están establecidas- de gestión financiera para aprovechar las ventajas fiscales que algunas economías otorgan a los rendimientos y plusvalías obtenidos por los capitales invertidos en el exterior.

En cuanto a la procedencia de este acervo, varía según los países. En 2000, en México el 61,3% de la IED procedía de Estados Unidos, mientras en Argentina y Brasil oscilaba entre el 23 y 24%. A su vez, las inversiones procedentes de la Unión Europea constituían el 53% del acervo en Argentina y Brasil, con elevadas cifras de España (25,6% en Argentina y 14,9% en Brasil) y eran inferiores al 25% en México.³⁷

Del análisis realizado hasta ahora, se desprende que los flujos de inversión extranjera directa registrados durante la década de los noventa se han dado casi absolutamente desde Europa a América Latina, pero no a la inversa. En rigor, las inversiones de los países latinoamericanos en el viejo continente son insignificantes. La unidireccionalidad de los flujos de inversión, son de una tremenda importancia no sólo para comprender los acuerdos comerciales, que se asumen en la letra como recíprocos.

4).- Década de los dos mil: Contracción cíclica de la IED Europea y Española

El comienzo del nuevo siglo se caracterizó por una drástica desaceleración de las inversiones directas internacionales y por un generalizado escenario de recesión en América Latina que provocaron un abrupto descenso de las corrientes de inversión en 2002 y, sobre todo, en 2003. Recién en el año 2004 se produce un repunte en la magnitud de la inversión, iniciándose un nuevo ciclo de ascenso de la inversión extranjera directa. Según datos de la UNCTAD, en 2007 los países de la región vieron aumentar sus entradas en un 36% hasta alcanzar el máximo histórico de 126.000 millones de dólares. Al descontarse la IED captada por los centros financieros *off Shore*³⁸, los montos de entrada quedan en casi 104 mil millones de dólares, con una tasa de aumento con respecto al año anterior igual a 53%.

Cuadro No. 11. América Latina: Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa Principales Países, 2000-2007 (en millones de dólares)								
Países/Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
América Latina	77.963,2	70.297,3	53.179,2	41.876,3	63.398,1	69.061,1	68.311,4	103.619,5
Argentina	10.418,3	2.166,1	2.148,9	1.652,0	4.124,7	5.265,3	5.037,3	5.720,4
Bolivia	736,4	705,8	676,6	197,4	85,5	-287,8	280,8	204,2
Brasil	32.779,2	22.457,4	16.590,2	10.143,5	18.145,9	15.066,3	18.822,2	34.584,9
Chile	4.860,0	4.199,7	2.549,9	4.307,5	7.172,7	6.983,8	7.357,7	14.457,3
Colombia	2.436,5	2.541,9	2.133,7	1.720,5	3.015,6	10.240,4	6.463,5	9.028,1
Ecuador	720,0	1.329,8	783,3	871,5	836,9	493,4	270,7	178,5
Paraguay	104,1	84,2	10,0	27,4	37,7	53,5	169,9	189,9
Perú	809,7	1.144,3	2.155,8	1.335,0	1.599,0	2.578,7	3.466,5	5.342,6
Uruguay	273,5	296,8	193,7	416,4	332,4	847,4	1.398,8	879,2
Venezuela	4.701,0	3.683,0	782,0	2.040,0	1.483,0	2.589,0	-590,0	646,0

Fuente: UNCTAD

Del cuadro previo, también puede desprenderse que Brasil continúa siendo la economía más dinámica en la recepción de inversión extranjera en la región, explicando alrededor de un tercio de la IED materializada en los dos últimos años. Mientras Brasil consolida su posición, en el otro extremo, México exhibe un virtual estancamiento en la captación de flujos de IED, perdiendo notoriamente participación. A su vez, Chile muestra un significativo avance durante este decenio, más que triplicando su monto en 2007 en relación a 2001.

³⁷ Sela (2002): El financiamiento externo y la deuda externa de América Latina y el Caribe. Año 2002. Diciembre; Caracas, Venezuela; pp. 18.

³⁸ Un centro financiero offshore, puede ser definido como una zona de exención tributaria.

Asimismo, importa destacar el fuerte crecimiento que han experimentado los países caribeños en la atracción de IED, debido a que allí se ubican los principales centros financieros *offshore*. Es así como las Islas Caimán han avanzado al cuarto lugar en la lista de los mayores receptores de IED en América Latina y el Caribe en 2006 y 2007, con 11.500 millones de dólares y 11.700 millones de dólares, respectivamente

En suma, puede decirse que el mayor aumento de las entradas de IED se registró en América del Sur (66%), donde la mayor parte de los 72.000 millones de dólares recibidos se destinaron a las industrias extractivas y a las actividades manufactureras basadas en recursos naturales (UNCTAD, 2008, pp. 58), a diferencia de lo ocurrido en la época anterior, donde los sectores de los denominados ‘servicios de utilidad pública’ eran las áreas más dinámicas. Esta reorientación sectorial no hará más que reforzar la primarización de la estructura exportadora que venían presentando varios países latinoamericanos desde los años noventa.

El significativo incremento de la IED en las industrias extractivas y en actividades manufactureras relacionadas es explicado en gran medida por los elevados precios de los productos básicos en los mercados mundiales, que permiten a las empresas transnacionales obtener tasas extraordinarias de rentabilidad.³⁹ Sin embargo, el panorama en este sector varía entre la industria del petróleo y el gas y la de la extracción de minerales metálicos. En esta última existe un mayor margen para la entrada de IED, ya que no hay grandes empresas estatales en la región, a excepción de Codelco en Chile. Mientras que en la industria del petróleo y el gas, la posición dominante, o incluso la presencia exclusiva de empresas de propiedad estatal, ha desplazado a empresas transnacionales o ha restringido sus oportunidades rentables de inversión.

Una situación parecida viene verificándose desde hace un par de años en el sector servicios, con la particularidad que en este caso son empresas locales –o las llamadas translatinas– las que están presentando una creciente competencia a las empresas transnacionales.

Una de las características de este período es el aumento que registran las corrientes de IED en términos de promedios anuales entre 2004 y 2007 (76.097 millones de dólares) comparado al lapso anterior de cuatro años que vivió una notoria caída en la entrada de capitales (60.829 millones de dólares entre 2000 y 2003). Esto quiere decir que la actual recuperación de la IED hacia América Latina y el Caribe no ha sido tan marcada como se esperaba, cuestión que queda en evidencia cuando son considerados tanto el promedio de los flujos anuales de fines de los noventa (65.578 millones de dólares entre 1996 y 1999) como el espectacular incremento de los flujos mundiales de IED desde 717,7 mil millones de dólares a 1.833,3 mil millones de dólares entre 2004 y 2007 (un aumento de dos veces y media aproximadamente). Como consecuencia, nuestra región sigue perdiendo participación en las corrientes mundiales de IED.

Si bien las estimaciones preliminares sobre los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe para 2008 dan un monto equivalente a 142 mil millones de dólares, esto es un alza de 12,7% con respecto al año previo (UNCTAD, 2009, enero), no cabe duda que

³⁹ En Chile, Colombia y Perú, las industrias extractivas explican más de la mitad de los flujos de IED en 2007.

durante el presente año se producirá una violenta contracción de este tipo de corrientes debido a la crisis mundial en curso.

Cabe notar que el capital europeo ha tenido un rol decisivo en la trayectoria cíclica que han seguido los flujos de IED en lo que va de la presente década. De hecho, como muestra el cuadro No 12, los capitales provenientes de la UE registraron su nivel más bajo en 2003 (5 mil millones de euros), lo que representó una caída de 54% en relación al monto de 2002. Recién en 2004 los flujos europeos se reanudan de manera importante, alcanzando un volumen sin precedentes de casi 20.000 millones de euros. Pero este fue un hecho puntual, puesto que los volúmenes de inversión volvieron a descender en torno a los 12.000 millones de euros en 2005 y 2006 (Eurostat, 2008, pp. 54). Esta caída durante los dos últimos años encuentra explicación principalmente en la fuerte contracción que tuvieron las inversiones europeas (-88%) en México, sobre todo las de origen español que apenas anotaron un monto de 200 millones de euros en 2006. Además, en estos mismos años Holanda retiró capital de todos los países del continente, excepto de Brasil (Eurostat, 2008, pp. 57).

Cuadro No. 12. Flujos de Inversión Europea Directa en América Latina, 2000 a 2006 (en millones de euros)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
América Latina	46.188,0	29.844,0	11.244,0	5.233,0	19.720,0	11.699,0	12.288,0
México	6.730,0	4.825,0	6.608,0	1.999,0	10.756,0	2.765,0	1.245,0
Colombia	320,0	420,0	-369,0	369,0	626,0	-1.015,0	473,0
Venezuela	3.505,0	2.914,0	-183,0	-275,0	1.071,0	983,0	1.776,0
Brasil	23.642,0	10.050,0	-1.367,0	2.149,0	5.709,0	7.389,0	5.061,0
Chile	1.537,0	3.048,0	1.564,0	1.643,0	1.987,0	861,0	303,0
Argentina	5.936,0	5.612,0	1.159,0	-1.455,0	-1.257,0	1.676,0	1.541,0

Fuente: Eurostat. Nota: UE27 para los años 2004 a 2006 y UE25 para los años 2002 a 2003

El cuadro anterior deja además en evidencia, las reiteradas desinversiones que se producen a lo largo de estos 7 años y la consecuente volatilidad de los flujos de inversión europea. Entre los años 2001 y 2006, se habrían registrado desinversiones por valor de 13.000 millones de euros (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pp. 26).⁴⁰ Correspondientemente, se producirán bruscas variaciones en los niveles de participación de los países latinoamericanos en aquellos flujos, como puede observarse en el cuadro que sigue.

Cuadro No. 13. Flujos de Inversión Europea Directa en América Latina, 2000 - 2006 (en tasas de participación)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
América Latina	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
México	14,6	16,2	58,8	38,2	54,5	23,6	10,1
Colombia	0,7	1,4	-3,3	7,1	3,2	-8,7	3,8
Venezuela	7,6	9,8	-1,6	-5,3	5,4	8,4	14,5
Brasil	51,2	33,7	-12,2	41,1	29,0	63,2	41,2
Chile	3,3	10,2	13,9	31,4	10,1	7,4	2,5
Argentina	12,9	18,8	10,3	-27,8	-6,4	14,3	12,5

Fuente: Eurostat. Nota: UE27 para los años 2004 a 2006 y UE25 para los años 2002 a 2003

Los flujos de inversión europea directa hacia América Latina no sólo han mostrado un alto nivel de volatilidad, sino además ésta se inscribe en una tendencia descendente, provocando que su peso relativo en las corrientes totales de IED disminuya

⁴⁰ Este fenómeno no es propio de estos años, ya que en el período de la década de los noventa las desinversiones ocurridas alcanzaron una cifra de 12.000 millones de euros.

considerablemente. En los últimos 3 años esta participación no ha superado el 25%, esto es, menos de la mitad del porcentaje alcanzado en el año 2000 (ver cuadro No 14).

Cuadro No. 14. Inversión Extranjera Directa en América Latina: Flujos Totales y de UE (en millones de dólares y en porcentajes)								
Flujos/Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Totales	77.963,0	70.297,0	53.179,0	41.876,0	63.398,0	69.061,0	68.311,0	103.619,0
UE	42.585,0	26.718,0	10.586,0	5.906,0	24.491,0	14.546,0	15.420,0	25.037,0
Totales/UE	54,6	38,0	19,9	14,1	38,6	21,1	22,5	24,2

Fuente: Elaboración de los autores, con base en información de UNCTAD y Eurostat

Examinando el comportamiento de los flujos de inversión europea directa hacia América Latina y el Caribe durante los últimos 3 años, puede verificarse un importante cambio de orientación subregional. En efecto, como lo demuestra el cuadro No 15, América Central (incluyendo a los países del Caribe) eleva espectacularmente su participación desde un 35,7% en 2005 a un 84,2% en 2007; mientras que los países de América del Sur la disminuyen dramáticamente desde un 64,3% a un 15,8% entre los mismos años.

Cuadro No. 15. Flujos de Inversión Europea Directa en América Latina y el Caribe, 2005-2007 (en millones de euros y en porcentajes)						
	2005		2006		2007	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Extra UE	239,5	100	317,5	100	484,2	100
América Central y Caribe	6,1	2,5	36,6	11,5	97,3	20,1
América del Sur	11	4,6	13,4	4,2	18,3	3,8
América Latina y el Caribe	17,1	100	50	100	115,6	100
América Central y Caribe	6,1	35,7	36,6	73,2	97,3	84,2
América del Sur	11,0	64,3	13,4	26,8	18,3	15,8

Fuente: Eurostat

Los cambios anteriormente anotados descansan en los mayores volúmenes de inversión europea que captan los países de América Central y Caribe en relación a los países de América del Sur; por lo cual también se alteran sus respectivas participaciones en el total de inversión europea dirigida a las llamadas ‘economías emergentes’, las que en el primer caso se ven elevadas desde un 2,5% a un 20,1%. Mientras los países de América del Sur, a pesar de haber aumentado los montos de inversión recibidos, disminuyen su importancia desde un 4,6% a un 3,8% entre 2005 y 2007.

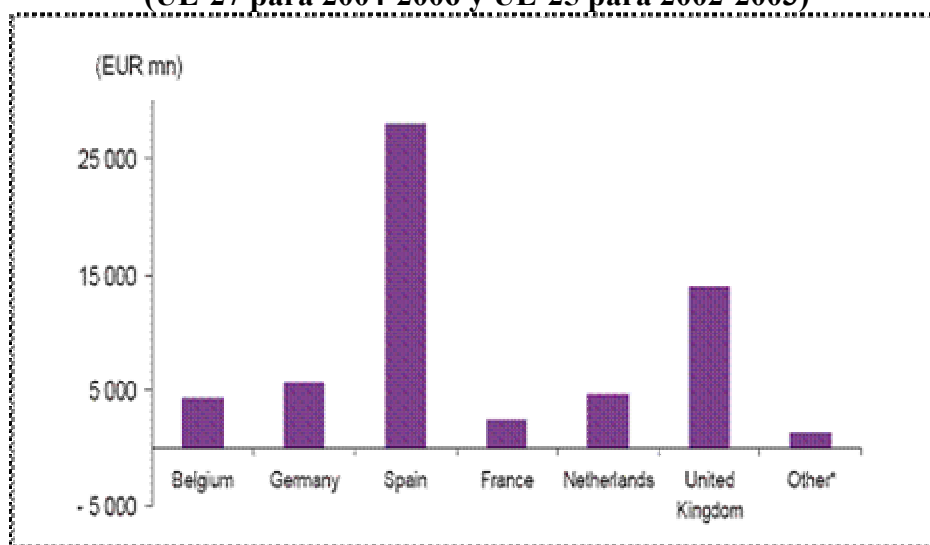
La tremenda relevancia que han venido adquiriendo los centros financieros *offshore* de los países caribeños, ignorada por organismos como CEPAL y el BID, coloca de manifiesto que, por estrategia corporativa, muchas empresas transnacionales europeas canalizan sus inversiones a través de subsidiarias ubicadas en paraísos fiscales y no necesariamente desde la misma sede de la casa matriz. Esta práctica resulta particularmente evidente en el caso de las instituciones financieras que promueven fusiones y adquisiciones transfronterizas.⁴¹ También esta es una práctica recurrente de

⁴¹ El utilizar paraísos fiscales como lugar de origen de las inversiones es exactamente lo contrario a una política de transparencia en la información sobre el origen y monto de las inversiones extranjeras, y sobre el destino de sus beneficios por parte del país receptor de la inversión. Ello agudiza aún más los problemas subsistentes en el registro de la IED que llega a un país determinado.

las empresas transnacionales mineras.⁴² Esta reorientación de los capitales europeos hacia los centros financieros *offshore* de los países caribeños, explica en gran medida la alta volatilidad y la menor inversión que se dirige a América Latina.

Considerando las corrientes de inversión europea acumuladas en la región entre 2002 y 2006, sobresalen los capitales españoles que dan cuenta del 47% de su total. Gran Bretaña fue el segundo principal inversor, representando el 23% del total de IED proveniente de la Unión Europea (Eurostat, 2008, pp. 59). A pesar de la caída de un 30% sufrida por España en 2005, continuó manteniendo su posición de principal país inversor en América Latina en 2006, anotando un monto de 3.900 millones de euros. Le sigue en segundo lugar Gran Bretaña con 3.400 millones de euros y Alemania en tercer lugar con 2.500 millones de euros (Eurostat, 2008, pp. 59).

**Gráfico No. 3. Flujos de Inversión Directa de la UE hacia AL desde 2002 a 2006
(UE-27 para 2004-2006 y UE-25 para 2002-2003)**



Es cierto que la composición de los flujos europeos no ha cambiado significativamente en el período actual, pero no debemos dejar de tener presente su trayectoria descendente y su volatilidad, ya que la participación de España como principal inversionista europeo en la región ha seguido un comportamiento similar. En efecto, tras el boom de las inversiones españolas en América Latina en los años noventa, se verificó una fuerte desaceleración en lo que va de la presente década. De esta forma, los flujos de inversión española en sus distintas categorías (brutas, netas y las inversiones netas descontadas las realizadas por ETVE) se situaron en niveles muy por debajo a los que habían sido característicos de los años noventa, como muestra el cuadro siguiente.

⁴² Por ejemplo, las empresas canadienses Noranda, Cambior y Panamerican Silver, las japonesas Marubeni, Caja Investment Limited, y la australiana Global BHP Copper Ltd; aparecen como británicas.

Cuadro No. 16. Flujos Totales de Inversión Española Directa en América Latina, 1993-2006 (en millones de euros)		
Flujos Según Categorías	1993-2000	2001-2006
Brutas	77.037,0	48.311,0
Netas	65.319,0	35.368,0
Netas (-ETVE)	64.007,0	21.557,0
Fuente: Arahuetes, G. y García, D. (2007)		

En términos de promedios anuales, las inversiones españolas netas han alcanzado 5.800 millones de euros y las netas descontadas las ETVE de no residentes solo 3.600 millones de euros, promedios inferiores a los 8.000 millones de euros de la etapa 1993-2000. La drástica diferencia que se produce en las inversiones netas descontadas las ETVE de no residentes entre ambos períodos, da cuenta que una mayor proporción de la inversión española en la región se realiza a través de sociedades instrumentales de cartera. De hecho, las inversiones directas realizadas en nuestro continente por ETVE de no residentes alcanzaron en el período actual 2001-2006 la cifra de 13.800 millones de euros frente a los 1.300 millones de la fase anterior.

Este marcado descenso que presenta la inversión española en América Latina durante la presente década puede relacionarse con el fin del ciclo de privatizaciones, en el que las empresas españolas fueron particularmente activas, y a la drástica reorientación de la IED ibérica hacia el resto de países de la Unión Europea. Con respecto a esto último, debe tenerse en cuenta que las inversiones directas españolas se orientaron en un 61% hacia América Latina en la etapa 1993-2000, pero en la fase actual (2001-2006), esta participación cayó a sólo un 15,9% (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pp. 7). Sin duda, la crisis por la que atravesaron los países latinoamericanos a comienzos de los años dos mil, cuya mayor expresión fue el dramático colapso de la economía argentina en diciembre de 2001, será un factor decisivo en la reorientación de los capitales españoles hacia la UE-15.

Los flujos españoles de inversión directa bruta, ahora a menor escala, se han orientado principalmente a un reducido número de países que explican el 84% del total. Este grupo está formado por Argentina (28,7%), México (26,3%), Brasil (19,2%) y Chile (9,8%). El segundo grupo, que absorbió el 13,7% restante, está integrado por Uruguay, Venezuela, Colombia, Perú y la República Dominicana (ver cuadro No 17).

Cuadro No. 17. Flujos de Inversión Española Directa en América Latina, Principales Países, 2001- 2006 (en millones de euros)								
Flujos Según Categorías	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Venezuela
Brutas	13.903,0	9.357,0	4.647,0	846,0	12.758,0	889,0	2.545,0	1.846,0
Netas	10.431,0	4.262,0	3.903,0	483,0	10.307,0	807,0	2.443,0	1.763,0
Netas (-ETVE)	3.900,0	2.260,0	3.883,0	458,0	7.285,0	618,0	852,0	1.425,0
Fuente: Arahuetes, G. y García, D. (2007)								

Las diferencias de las inversiones netas descontadas las ETVE de no residentes con los flujos brutos y netos, son mucho más amplias en las 3 mayores economías de la región. Nótese, además, que en esta tercera categoría México aparece como el principal destino de este tipo de inversiones directas en la región (33,5%), seguido de Argentina (18%) y

Chile (17,7%). Sorpresivamente, Brasil ocupa en estos años el cuarto destino de las inversiones netas descontadas las ETVE de no residentes (10,2%), al registrarse un importante volumen de desinversiones en el sector de intermediación financiera.

Si bien la orientación geográfica de los países es muy similar a la de la etapa anterior, no ocurre lo mismo con respecto al patrón sectorial de las inversiones españolas, donde se ha verificado una diversificación moderada. En la fase cíclica previa, el 87% de los flujos se concentraron en cuatro sectores: ‘telecomunicaciones’, ‘intermediación financiera, seguros y fondos de pensiones’, ‘petróleo y derivados’ y ‘energía eléctrica, gas y agua’. Mientras que en el período actual 2001-2006 esos mismos sectores captaron el 51,2%. Ahora último se ha constatado un incremento significativo de las inversiones en actividades manufactureras, así como en actividades de intermediación financiera, como demuestra el cuadro No 18.

Cuadro No. 18. Flujos de Inversión Bruta Directa de España en América Latina Por Sectores, 2001-2006 (en miles de Euros)								
Sector	Total	Porcentaje	Argentina	Brasil	Chile	México	Uruguay	Venezuela
Agricultura, ganadería y pesca	574.693,0	1,2	371.102,0	50.581,0	83.111,0	1.222,0	20.343,0	0,0
Electricidad, agua y gas	4.903.422,0	10,1	233.878,0	486.687,0	2.022.236,0	1.168.740,0	22.485,0	3.898,0
Petróleo y tratamiento de combustibles	3.130.855,0	6,5	2.438.535,0	1.400,0		316.203,0		259.479,0
Alimentación y bebidas	2.879.258,0	6,0	652.110,0	106.267,0	30.697,0	688.957,0	1.100.669,0	72.832,0
Industria textil y confección	1.092.612,0	2,3	794.290,0	248.938,0	1.542,0	36.657,0	11.185,0	
Industria papel y editorial	1.707.662,0	3,5	1.216.841,0	270.744,0	64.346,0	30.912,0	108.153,0	1.444,0
Industria química	3.352.547,0	6,9	879.969,0	570.735,0	4.836,0	1.828.109,0		55.037,0
Otras manufacturas	5.722.023,0	11,8	1.134.817,0	2.875.729,0	45.741,0	1.078.904,0	524.302,0	40.509,0
Construcción	1.115.157,0	2,3	165.798,0	472.714,0	270.750,0	159.997,0	104,0	1.603,0
Comercio	3.087.255,0	6,4	1.636.064,0	403.246,0	201.884,0	579.005,0	19.902,0	44.066,0
Hostelería	858.222,0	1,8	159.590,0	32.230,0	1.223,0	540.602,0	4.152,0	872,0
Transporte y comunicaciones	7.832.123,0	16,2	1.986.902,0	1.318.515,0	1.255.856,0	1.616.000,0	523.931,0	204.884,0
Intermediación financiera (banca, seguros y fondos)	9.178.285,0	19,0	853.828,0	2.105.540,0	483.454,0	4.123.687,0	171.656,0	1.136.597,0
Actividades inmobiliarias y otros servicios	1.639.849,0	3,4	621.694,0	282.857,0	101.790,0	437.715,0	11.545,0	15.093,0
Otros	1.237.924,0	2,6	757.998,0	131.321,0	79.893,0	151.734,0	27.361,0	9.970,0
Total	48.311.886,0	100,0	13.903.415,0	9.357.505,0	4.647.360,0	12.758.444,0	2.545.789,0	1.846.288,0

Fuente: Arahuete, G. y García, D. (2007)

De todas maneras, habría que destacar que las actividades manufactureras se han convertido en el principal blanco de las inversiones de cartera realizadas por nuevos actores como los *private equity*, fondos de pensiones y otros inversores institucionales. “Estas inversiones, que se caracterizan por tener un horizonte temporal menor que el de las inversiones de empresas transnacionales, se consideran directas siempre que supongan una participación mayor al 10% en el capital de una empresa. Esta tendencia puede generar inquietud en los países receptores con respecto al desarrollo a largo plazo de las operaciones de las empresas compradas” (CEPAL, 2006). Una situación similar se da para España, donde las sociedades instrumentales ETVE han dirigido sus inversiones directas principalmente a los sectores industriales de la región. Su distribución en el período 2001-2006 ha sido la siguiente: ‘petróleo y derivados’, 20%; ‘otras manufacturas’, 18,5%; ‘industria química’, 17%; ‘alimentación, bebidas y tabaco’ 15,4%; ‘actividades comerciales’ 11%; ‘papel y artes gráficas’, 10%; e ‘industria textil’, 5% (Alfredo Arahuete G. y Aurora García D., 2007, pp. 27).

Por otra parte, conviene resaltar que una parte significativa de la inversión extranjera directa en los países latinoamericanos –incluyendo la de origen europeo- continúa

haciéndose en el período actual bajo la forma de compras de empresas existentes seguidas generalmente de ampliaciones de capital, más que de nuevas inversiones (*Green-field investments*). Llama la atención que este fenómeno no se haya limitado solo a los años noventa, cuando ocurrieron gran parte de las privatizaciones, sino que continuó en el curso de los años dos mil. En efecto, las operaciones de fusiones y adquisiciones crecieron en un 37% en 2007, sumando 30.696 millones de dólares.

Cuadro No. 19. América Latina y el Caribe: Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas, Según Sector, 2005-2007 (millones de dólares)						
Sectores/Industria	Ventas			Compras		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Total	17.905	22.561	30.696	11.458	33.820	41.923
Primario	939	1.285	1.750	927	17.928	4.066
Manufactura	9.994	3.541	8.864	1.694	2.863	23.691
Servicios	6.973	17.735	20.081	8.837	13.029	14.166
Finanzas	1.179	7.207	7.342	4.415	5.430	9.140
Fuente: UNCTAD, Base de datos de Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas						

Como se observa en el mismo cuadro No 19, las ventas de empresas locales se concentraron cada vez más en el sector servicios, triplicando en 2007 el monto de dos años anteriores. Dentro de este sector, sobresalen las operaciones realizadas en finanzas, que crecieron casi 7 veces durante este lapso, hasta alcanzar los 7.342 millones de dólares. En tanto, las ventas en el sector manufactura registran una disminución durante este trienio.

En las operaciones de fusiones y adquisiciones de empresas en la región, el capital de los países desarrollados ha tenido un rol primordial, especialmente el de origen europeo. Sin embargo, debe notarse que en el transcurso de estos 3 años la Unión Europea ha perdido peso relativo, explicando ahora menos de la mitad del monto total (ver cuadro No 20).

Cuadro No. 20. América Latina y el Caribe: Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas Según Origen, 2005-2007 (en millones de dólares)			
Países	2005	2006	2007
Total	17.905,0	22.561,0	30.696,0
Países Desarrollados	14.824,0	17.572,0	25.046,0
Unión Europea	9.963,0	4.952,0	13.415,0
Países en Desarrollo	2.958,0	4.651,0	5.567,0
América Latina y el Caribe	2.830,0	2.312,0	4.499,0
Fuente: UNCTAD			

Entre los países europeos que participan de este tipo de operaciones, los capitales españoles vuelven a recuperar protagonismo en 2007; pero sumando los montos de los 3 años contemplados, el Reino Unido aparece liderando las fusiones y adquisiciones de empresas latinoamericanas, como se desprende del cuadro que sigue.⁴³

⁴³ Como estrategia global, en el ciclo expansivo de los capitales españoles en esta segunda etapa, “también predominaron las adquisiciones como principal modalidad de realización de inversiones en el exterior con una participación cercana al 70%, seguidas por las aportaciones de capital, el 27,5%, y apenas el 2,5% en constitución”. “Además de las adquisiciones y aportaciones de capital, la reinversión de beneficios ha adquirido una mayor importancia en los primeros años dos mil”. (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pp. 7).

Cuadro No. 21. América Latina y el Caribe: Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas Realizadas por Capitales Europeos, 2005-2007 (en millones de dólares)			
Países	2005	2006	2007
Total	17.905,0	22.561,0	30.696,0
Unión Europea	9.963,0	4.952,0	13.415,0
Francia	863,0	83,0	2.388,0
Italia	2.080,0	438,0	1.933,0
España	901,0	1.153,0	4.300,0
Reino Unido	5.411,0	1.974,0	1.836,0
Fuente: UNCTAD			

En definitiva, esta impresionante ola de fusiones y adquisiciones de empresas -al ‘eliminar’ la competencia, sobre todo local- no ha hecho más que reforzar la tendencia a que los flujos de inversión extranjera directa se hagan casi exclusivamente desde Europa a América Latina, pero no a la inversa.

Por último, cabe destacar que el stock de inversión europea directa en la región en 2005 es una proporción menor del stock total fuera del bloque (9,0%). La importancia de España también queda reflejada en esta materia, al explicar gran parte del acervo europeo en América Latina (42,5%). Mucho más atrás se ubican Gran Bretaña, Holanda y Alemania (véase el cuadro No 22).

Cuadro No. 22. Stock de Inversión Europea Directa en América Latina, A Fines de 2005 (en millones de euros y tasas de participación)							
	UE	España	Gran Bretaña	Holanda	Alemania	Francia	Otros
Extra UE	2.435.244,0	145.613,0	520.095,0	198.999,0	277.135,0	294.718,0	998.684,0
Latinoamérica	219.927,0	93.440,0	17.302,0	15.980,0	15.468,0	14.867,0	62.870,0
% AL/UE	9,0	64,2	3,3	8,0	5,6	5,0	6,3
% País/UE	100,0	42,5	7,9	7,3	7,0	6,8	28,6
Fuente: Eurostat							

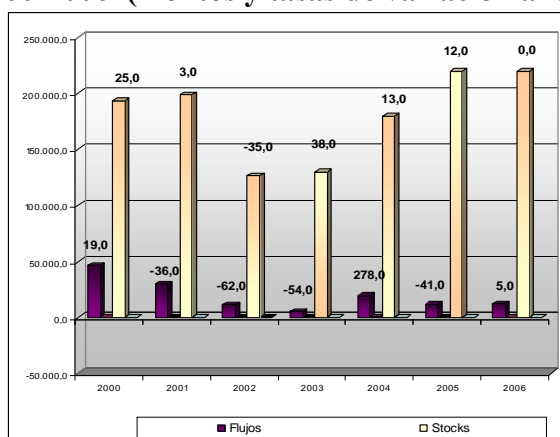
A niveles de países, el stock de inversión europea directa se encuentra mayormente ubicado en Brasil, con un monto equivalente a 84.419 millones de euros. A su vez, España es el país europeo que más aporta a este acervo de la UE. En segundo lugar, se encuentra México con un monto que es casi la mitad del brasileño. Un poco más atrás, en tercer lugar, está Argentina (ver cuadro No 23).

Cuadro No. 23. Stock de Inversión Europea Directa en América Latina, A Fines de 2005 (en millones de euros)							
	UE	España	Gran Bretaña	Holanda	Alemania	Francia	Otros
Latinoamérica	219.927,0	93.440,0	17.302,0	15.980,0	15.468,0	14.867,0	62.870,0
Brasil	84.419,0	27.086,0	4.699,0	8.088,0	7.592,0	9.826,0	27.128,0
México	44.760,0	21.059,0	4.173,0	4.338,0	4.398,0	1.785,0	9.007,0
Argentina	33.748,0	21.704,0	1.801,0	1.236,0	901,0	1.342,0	6.764,0
Chile	16.960,0	9.075,0	4.106,0	550,0	585,0	466,0	2.178,0
Venezuela	9.444,0		353,0	517,0	699,0	619,0	7.256,0
Colombia	5.831,0	2.411,0	1.652,0	341,0	655,0	155,0	617,0
Fuente: Eurostat							

Es conveniente precisar que el acervo europeo de inversión extranjera directa en América Latina registró variaciones importantes en el período 2000-2006, expresando las fuertes fluctuaciones que sufrieron los flujos de inversión, que en varios años

registraron signos negativos, tal cual se observa en el gráfico No 4. En términos comparativos, el volumen del stock europeo en 2006 supera levemente al obtenido en 2000, por lo que su aporte al extraordinario incremento del acervo total de IED en la región es insignificante. Debe tenerse en cuenta que este stock total más que se duplicó entre 2000 y 2007 (pasando de 502.900 millones de dólares a 1.140.007 millones de dólares), y aumento casi 10 veces entre 1990 y 2007.

Gráfico No. 4. Flujos de Inversión Europea Directa y Stock en América Latina, 2000-2006 (montos y tasas de variación anual)



A modo de conclusión preliminar, puede decirse que el examen general de la inversión extranjera en los países latinoamericanos mostró que a partir de los inicios de la década de los noventa se aprecia una clara tendencia al aumento acelerado de las inversiones provenientes de la Unión Europea. Desde entonces, las ETN europeas, especialmente las españolas, aprovecharon a plenitud las políticas del Consenso de Washington (sobre todo las privatizaciones) para penetrar los diversos servicios y los recursos naturales de las economías de la región.

Esa expansión fue tan rápida y espectacular que ha llevado a algunos observadores a sugerir que la UE está “ganando la batalla” empresarial a EE UU en la región latinoamericana. Sin embargo, hemos demostrado que los flujos anuales y los stocks de inversiones europeas –en su gran mayoría procedentes de España- han disminuido notablemente a lo largo de la presente década. Por el contrario, los flujos totales de IED y los stocks totales de inversiones directas muestran una pronunciada tendencia ascendente, por lo que la participación europea en estos totales ha disminuido notablemente.

El perfil sectorial agregado de la IED europea en los países del continente muestra que gran parte de ella se ha llevado a cabo en unas pocas actividades: servicios, extracción y tratamiento de petróleo, electricidad, gas y agua, y una fracción mínima en actividades industriales. Además señala que de estos sectores, los servicios siguen predominando en la actualidad, sobre todo las finanzas. Asimismo, en los cuatro principales sectores de destino indicados, las inversiones fueron realizadas por un reducido grupo de empresas y entidades financieras, de forma que también se verificó una alta concentración en el número de agentes del proceso. Estas empresas, a través de grandes operaciones de fusión y adquisición, determinaron en última instancia la intensidad del ciclo de inversiones.

Como consecuencia, en muchos casos se han registrado elevados niveles de concentración, dando lugar a monopolios u oligopolios privados en sectores altamente estratégicos para las economías andinas, como la banca, energía, telecomunicaciones, e infraestructura en general. Son actividades que a través de los precios relativos tienen fuerte impacto en la competitividad sistémica de la economía, así como una importante incidencia en los mercados laborales y en la vida cotidiana de los trabajadores.

También merece destacarse el hecho que los flujos europeos de inversión han crecido lejos más en los centros financieros *offshore* de los países caribeños que en las economías del Sur del continente. Se verifica, en consecuencia, un rápido crecimiento de los flujos de inversión de cartera que han mostrado una alta volatilidad. Este fenómeno es uno de los principales rasgos de la actual etapa de globalización de la economía mundial.

En estricto rigor, las corrientes de IED son un componente más de los flujos de capitales, co-existiendo con las inversiones en acciones de portafolio, los préstamos bancarios y la emisión de bonos. No es casualidad, entonces, que los acuerdos internacionales recientes (Acuerdos Bilaterales de Inversión (TBI) o Tratados de Libre Comercio) introduzcan normas relativas a los ‘servicios financieros’ y definiciones amplias de ‘inversionista’ o de ‘inversión extranjera’. Se trata, sobre todo, de garantizar y profundizar la movilidad del capital transnacional en sus diversas modalidades –no sólo de la IED- a través de dichos acuerdos.

Sin embargo, el entorno político y normativo que tanto favoreció a los capitales extranjeros desde fines de los años ochenta ha comenzado a resquebrajarse. Nadie desconoce que en varios países andinos -Bolivia, Ecuador y Venezuela- está presentándose una tendencia hacia un mayor control estatal sobre los recursos naturales y un régimen fiscal menos favorables para las inversiones extranjeras que las desincentivan. Bolivia se retiró del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias en materia de Inversión, CIADI, y Ecuador ha terminado por desconocer recientemente la ilegítima Deuda Externa. Asimismo, hay una fuerte presión social por revertir las privatizaciones y recuperar para los Estados el control de los recursos naturales, del sistema financiero y de los servicios públicos.

CAPITULO III

EXPECTATIVAS Y REALIDADES EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA

1).- Promoviendo el libre comercio y la 'reciprocidad' formal.

Durante la década de los años setenta y ochenta América Latina no era una prioridad estratégica para la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), a pesar de los vínculos históricos, culturales y económicos que datan desde la misma conquista europea y que convirtieron a las economías latinoamericanas en 'extrovertidas', como simples exportadoras de materias primas y cereales. En la 'Pirámide de Preferencias' que la CCE estableció a mediados de los años setenta, nuestro continente fue ubicado en último lugar junto con los países asiáticos. Sin embargo, las relaciones con Argentina y Brasil parecían ser la excepción, ya que desde esos años estos países tenían como principal socio comercial a los europeos.

Las relaciones entre ambas regiones comenzaron a cambiar a partir de los años noventa, tanto a nivel regional (a través del Grupo de Río⁴⁴) como sub-regional. Pero será el ámbito bilateral el que gana terreno a través de la firma de un importante número de acuerdos de cooperación tras la aprobación de las "Nuevas Orientaciones para la Cooperación" en diciembre de 1990. Por ese entonces nacieron los llamados "Acuerdos de Tercera Generación"⁴⁵, que incluían aspectos como la cooperación financiera y técnica, además de una cláusula evolutiva que permite la inclusión de otras áreas de cooperación y de una cláusula democrática⁴⁶. Pero estos acuerdos 'equilibrados' política y económicamente estaban destinados a favorecer solo a los países que "están realizando importantes reformas estructurales y de apertura y modernización económica" (Ruiz-Giménez, 1991, pp.16).⁴⁷

Adicionalmente, en esos mismos años los europeos otorgaron preferencias comerciales a ciertos países de la región, específicamente a centroamericanos y andinos (con la excepción de Venezuela). Luego en 1992 se producirá el acercamiento entre el bloque europeo y el MERCOSUR (Acuerdo de Cooperación Interinstitucional), que avanzará en 1995 hacia la firma de un Acuerdo Marco Inter-Regional de Comercio y Cooperación Económica, dirigido a ampliar las relaciones comerciales entre ambas partes. En este acuerdo se previó la realización de negociaciones para establecer una zona de libre comercio entre ambos bloques de países con

⁴⁴ El Grupo de Río es un Mecanismo Permanente de Consulta y Concertación Política creado en 1986 a raíz de la exitosa labor política y diplomática de los Grupos de Contadora (México, Colombia, Venezuela y Panamá) y de Apoyo (Argentina, Brasil, Perú y Uruguay), a favor de la paz en Centroamérica.

⁴⁵ Se les llama **acuerdos de tercera generación** por su mayor grado de cobertura. Algunos de ellos tienen listas de excepciones, otros incorporan cronogramas, entre otros componentes.

⁴⁶ Es una herramienta para proteger, promover y respetar los derechos humanos en un contexto de apertura comercial entre países y/o bloques.

⁴⁷ Acuerdos de este tipo fueron suscritos con México, América Central, el entonces denominado Pacto Andino, Brasil, Uruguay, Chile y Argentina.

las normas de la OMC tomadas como ‘piso’. Así nacían los llamados acuerdos de ‘Cuarta Generación’⁴⁸.

No obstante, el primer país en firmar un acuerdo de este tipo con la UE fue México en 1997. Luego en 2002 será el turno de Chile. Mientras que las negociaciones con el MERCOSUR, que comenzaron efectivamente a fines de 1999 en Río de Janeiro en el marco de la Cumbre Birregional UE-América Latina, no han podido ser concluidas hasta hoy. En esta misma línea, la UE inició hace muy poco un proceso de negociación de acuerdos similares tanto con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) como con el Mercado Común Centroamericano. Pasemos a revisar con más detalle estos acuerdos o negociaciones en curso.

El acuerdo con México, conocido como el “acuerdo global”, fue firmado el 08 de diciembre de 1997 y entró en vigencia el 01 de octubre del 2000. El acuerdo regula ampliamente las relaciones en el marco del diálogo político, mediante la cooperación en cuestiones sociales, en la lucha contra la pobreza, en el ámbito cultural y, sobre todo, mediante el desarrollo del comercio. Con anterioridad, concretamente el 1 de julio de 2000, ya había entrado en vigor un tratado de libre comercio, que abarca el 95% del comercio de bienes. Desde el 1 de enero de 2003 la totalidad de los productos industriales mexicanos pueden ser importados a la UE libres de aranceles y el 1 de enero de 2007 se suprimieron a su vez todas las limitaciones y aranceles en la importación de productos industriales de la UE a México. También está prevista una supresión general de cualquier tipo de discriminación en el comercio de servicios hacia el año 2011. Recientemente, el 13 de octubre de 2008, el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores aprobó conclusiones para otorgar a México el estatus de socio estratégico de la UE. Dentro de este marco está previsto consolidar el diálogo político a alto nivel entre ambas partes, especialmente en lo que respecta a cuestiones globales.

Por su parte, el acuerdo de asociación UE-Chile fue suscrito en noviembre de 2002 y se puso en vigencia a partir de febrero de 2003.⁴⁹ Incorpora igualmente un dialogo político y temas de cooperación, pero la parte de liberalización es la mas ambiciosa. El acuerdo prevé el establecimiento de una zona de libre comercio UE-Chile en un plazo de diez años contado a partir de la fecha en que entró en vigor. Al mismo tiempo incluye la liberalización progresiva del comercio y los servicios. A diferencia del NAFTA, todas las inversiones de servicios son tratadas como comercio en servicios. Este es uno de los llamados acuerdos de ‘cuarta generación’, que va más allá de lo negociado en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que incluye medidas para promover las inversiones directas y financieras así como para proteger la propiedad intelectual.

Ambos acuerdos bilaterales marcaron un punto de inflexión en las relaciones económicas entre América Latina y el bloque europeo, además de sentar un precedente para las negociaciones que lleva a cabo actualmente la UE con los países de la Comunidad Andina, por un lado, y con los países centroamericanos, por otro. Aunque el bloque europeo ha creado programas como el SGP especial para sus países, sólo recientemente ha propuesto a estos bloques la suscripción de un acuerdo de asociación

⁴⁸ También llamados de Cooperación Reforzada. Estos acuerdos buscan el fortalecimiento de las relaciones entre las partes basados en principios de reciprocidad y de intereses comunes.

⁴⁹ El texto completo del Acuerdo se encuentra en la página web de la DIRECON (www.direcon.cl).

que incluye en su componente comercial un tratado de libre comercio (TLC), como una manera de trascender los SGP⁵⁰.

Así, las negociaciones entre América Central y la UE comenzaron en el 2007, poco tiempo después de que entrara en vigencia el TLC de Estados Unidos con esta sub-región. En febrero del 2008 se instaló la segunda ronda de negociaciones en la ciudad de Bruselas, donde quedaron en evidencia las preocupaciones de los centroamericanos. Ello a raíz de que la UE manifestó su intención de arrancar de cero en las discusiones sobre aranceles, lo que significa que es posible que en el AdA los países centroamericanos no obtengan beneficios comerciales iguales a los que ya disfrutaban a través del programa "SGP Plus" concedido por la UE. En particular, hay señales de que la Unión Europea no quiere otorgar acceso libre de aranceles a sus mercados para el banano y el azúcar, los dos productos agrícolas de mayor exportación de las economías centroamericanas. Una condición para que dicho acuerdo entre en vigor es la creación por parte de los Estados de América Central de una unión aduanera, la firma de un tratado de protección de servicios e inversiones y el establecimiento de un mecanismo jurídico para la implementación de una legislación económica común. Ambas partes aspiran a cerrar las negociaciones a lo largo de 2009.

Por su parte, las negociaciones para un acuerdo de asociación entre la CAN y la UE, después de un compromiso firmado en 2003, comenzaron formalmente con la apertura de la primera ronda de negociaciones en Bogotá en septiembre de 2007.⁵¹ La segunda ronda se realizó en Bruselas en diciembre del mismo año y la tercera se abrió el 21 de abril de 2008 en la capital ecuatoriana. Recientemente, la cuarta ronda fue suspendida de manera unilateral y sorpresiva por parte de la UE. Las razones esgrimidas por el bloque europeo aluden a las graves diferencias internas de la CAN.⁵² De hecho, las pugnas se han intensificado al interior del bloque andino ante las presiones que han ejercido Colombia y Perú para quebrar su institucionalidad y abrir la posibilidad de negociar acuerdos bilaterales con los europeos. De hecho, hoy sólo dos países negocian de manera bilateral el TLC con los europeos, Colombia y Perú (Ecuador acaba de renunciar a esta opción, después de haberla aceptado en primera instancia).

En tanto las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea tienen como base inmediata el acuerdo marco interregional de cooperación, en vigor desde el 1 de julio de 1999. Desde finales de este año, la UE negocia con el MERCOSUR la firma de un

⁵⁰ Es un programa de preferencias comerciales que tiene por objeto fomentar la diversificación de las economías. Dicho programa otorga un tratamiento arancelario preferencial a un listado de productos.

⁵¹ Las relaciones entre la CAN (Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y hasta 2006 Venezuela) y la UE se han fundamentado hasta la fecha en el acuerdo marco de cooperación de 1993, que entró en vigor el 1 de mayo de 1998 y que reemplazó el acuerdo marco entre la CEE y el Pacto Andino sobre cooperación en materia de política económica y comercial de 1983. Ya en el acuerdo de 1993 el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos constituía un elemento esencial de la cooperación. Con este acuerdo se intensificó todavía más la cooperación, haciendo especial hincapié en la cooperación al desarrollo, el fortalecimiento de la integración regional de los países andinos, la expansión del comercio y la mejora de las condiciones de inversión.

⁵² Entre ellas destacan las diferentes posturas que había sobre la necesidad de incorporar el "trato especial y diferenciado" para abordar las grandes asimetrías existentes entre los dos bloques de países en términos de desarrollo económico, social y tecnológico; así como las asimetrías existentes al interior de la propia CAN. Por otra parte, Bolivia declaró desde los inicios su desacuerdo con la inclusión de los llamados "temas de Singapur," que abarcan los asuntos de inversiones, compras estatales y facilitación de comercio; temas ya rechazados en las negociaciones de la OMC.

acuerdo de asociación birregional, centrado en el libre comercio. Como en otros casos, según el mandato de negociación de la Comisión Europea, el acuerdo incluirá también el diálogo político y cultural y la cooperación económica y científico-tecnológica. No obstante, las negociaciones han estado bloqueadas desde 2005, año en que las negociaciones de la OMC también se detuvieron. Aunque algunos funcionarios de la Unión Europea han anunciado su interés en reanudar las discusiones, no es probable que éstas den frutos si no hay cambios fundamentales en las posiciones tomadas por los negociadores europeos frente a sus políticas de subvención a los agricultores europeos y a los obstáculos con que chocan las exportaciones de productos agrícolas de los países del MERCOSUR. Por lo demás, la UE ha venido insistiendo por largo tiempo en que el MERCOSUR se convierta en un “verdadero mercado común”, un requisito que ha resultado difícil de cumplir (CEPAL, 2008).

En síntesis, México, los países del MERCOSUR y Chile parecieran constituir la prioridad de la política europea hacia América Latina. Este interés deriva de la fuerte presencia de empresas transnacionales europeas en estas economías y del importante volumen de intercambio comercial. En el caso de México, la UE promueve una estrategia para evitar su mayor exclusión de la economía de este país luego de la firma del TLCAN. Por otra parte, según la Comisión Europea, la UE es el principal socio comercial del MERCOSUR y de Chile, por encima de Estados Unidos y Japón. Destaca Brasil como el principal mercado, no solamente en el MERCOSUR, sino también en América Latina, y representa el noveno cliente de la UE a nivel mundial. Asimismo, la propia Comisión Europea reconoce que en materia de inversiones la UE es hasta ahora el mayor inversionista en los países del MERCOSUR y Chile.

Por su parte, en muchos países latinoamericanos se considera que la región debería ser una de las prioridades de la UE. Este bloque es visto como un balance o contrapeso frente al predominio estadounidense en el hemisferio, y debería ser un socio comprometido con el desarrollo del continente. Este compromiso se expresaría en un incremento significativo de la cooperación económica, una actitud comprensiva frente al problema de la deuda, el aumento en las corrientes de inversión y un mejor acceso de los productos latinoamericanos al mercado europeo. Esta postura es particularmente válida para Brasil y el MERCOSUR, que dan prioridad al fortalecimiento de su esquema de integración y al mantenimiento de su estrategia como “global traders”. Precisamente el acuerdo estratégico entre la UE y Brasil logrado en 2007 pareciera inscribirse en dicha lógica. Este acuerdo también incluye diálogo y cooperación y las partes esperan además que motive el reinicio de las negociaciones con el MERCOSUR.⁵³

Dicha postura pareciera converger con la explicación dada por varios analistas que buscan entender la nueva estrategia europea a partir de la propuesta estadounidense de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). De acuerdo a ésta, los europeos habrían percibido que la eventual firma del ALCA podría afectar sus intereses

⁵³ Con la primera cumbre UE-Brasil el 4 de julio de 2007 en Lisboa, las relaciones bilaterales se elevaron a nivel estratégico y el diálogo político se amplió a todas las cuestiones de interés común e importancia global. Brasil se sumó al grupo de países con los que la UE mantiene una asociación estratégica, como los Estados Unidos de América, Canadá, Sudáfrica o los restantes Estados BRIC (Rusia, China y la India). De cara a concretizar la asociación estratégica acordada en Lisboa, ambas partes emprendieron negociaciones sobre un plan de acción conjunto que fue firmado el 22 de diciembre de 2008 en el marco de la segunda cumbre UE-Brasil en Río de Janeiro.

en la región y revertir sus significativos avances en materia de comercio e inversiones. Por lo que el bloque europeo se proponía defender sus avances económicos de los últimos años, aunque su objetivo no es retar la hegemonía estadounidense en el hemisferio, sino simplemente evitar que la potencia del Norte incremente su presencia en América Latina a costa de sus intereses. También se trata de neutralizar los intentos de Estados Unidos de construir a partir de ello su política multilateral de comercio, sobre todo hacia la OMC. En este sentido, los europeos estaban conscientes que el TLCAN fue utilizado para imponer la visión estadounidense sobre el comercio internacional. El ALCA podía ser la continuidad de esta estrategia.

Por otro lado, tanto Centroamérica como la Comunidad Andina aparecen como menos prioritarios para la UE, debido a la menor existencia de intereses europeos en ambas subregiones. En este sentido, ciertos especialistas argumentaron en los inicios de las negociaciones con el bloque europeo que todavía predominaba el diálogo político y los instrumentos de cooperación internacional, como el SGP antidrogas. Esto marcaba una diferencia con los otros casos antes mencionados (México, los países del MERCOSUR y Chile), donde se trataría de un regionalismo estratégico que pone el acento en el pilar comercial. Estas visiones encontraron respaldo en el hecho de que el ámbito comercial (léase TLC) del acuerdo –denominado ahora “Acuerdo de Asociación” (AdA)- era presentado por los europeos dentro de un marco más amplio que incluye capítulos sobre cooperación y desarrollo, y tienen un enfoque de cohesión social y diálogo político. Aparentemente ello otorgaba la flexibilidad necesaria a la UE para determinar las prioridades según los países con que se negociara.

Pero el anuncio de la ‘Europa Global’ en 2006 habría terminado con dicha especulación, pues el documento dejaba en evidencia que la UE se propone dar una mayor uniformidad a su política hacia la zona latinoamericana. Este propósito se construye a partir de la generalización de los acuerdos de ‘cuarta generación’ (TLC) que ya habían aparecido en el continente a mediados de los noventa. Estos acuerdos pasarán ahora a formar parte de su estrategia competitiva global, única forma de hacer frente al avance en la región no sólo de parte de Estados Unidos, sino también de capitales de países ‘emergentes’. También serviría para protegerse del nacionalismo que vuelve a resurgir en el continente. Los procesos de negociación actualmente en curso parecieran confirmar esta mayor uniformidad en torno a los tratados de libre comercio. El mandato ‘único’ de la UE para negociar de forma separada con el bloque andino y el bloque centroamericano es una clara ilustración de ello.

Puede decirse, en otros términos, que en el año 2006 se inicia una fase en la que el viejo unilateralismo de la UE (política de cooperación basada en el SGP) es definitivamente sustituido por la reciprocidad comercial, pues contradice los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC).⁵⁴ Todos los acuerdos a ser negociados por la UE tendrán como objetivo constituir un compromiso único de derechos y obligaciones mutuas. Serán acuerdos recíprocos en el que todos los países, independientemente de su tamaño y nivel de desarrollo económico, deberán en última instancia asumir todo el conjunto de obligaciones de un TLC. Esto es particularmente cierto para el comercio de servicios y los flujos de inversión. Los acuerdos regidos por la reciprocidad no excluyen el tratamiento de las asimetrías, pero este aspecto pasa a un

⁵⁴ Así lo reconoce la CEPAL (2008), para quien “el tratamiento preferencial otorgado tradicionalmente a muchos países de la región no es sostenible a largo plazo, pues contradice los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

segundo plano, contemplando la negociación entre ambas partes del ‘trato especial y diferenciado’. Esto es de la mayor importancia para los países andinos –y centroamericanos–, que no deben esperar una concesión a priori por parte de los europeos debido a su menor nivel de desarrollo.⁵⁵

Esta nueva estrategia europea que se gestara en los años noventa respondería principalmente al momento actual de crisis por el que atraviesa la economía mundial y latinoamericana. En el caso de nuestra región, sus orígenes mediatos se remontan a las transformaciones económicas liberales que vivió América Latina desde mediados de los años ochenta. En especial las relativas a la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, sumadas a la atracción de inversión extranjera directa, a la liberalización de los sectores financieros nacionales y a la apertura de la cuenta de capitales.

Eran tiempos en que predominaban las políticas de ajuste y las llamadas reformas estructurales promovidas decididamente por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y que más tarde fueron sistematizadas en el Consenso de Washington. Si bien el gobierno norteamericano tiene un rol protagónico en estas instituciones ‘multilaterales’, también cuentan con la activa participación de los gobiernos europeos, quienes incluso ‘premiaron’ a los países que implementaban estas políticas con el ofrecimiento de acuerdos de ‘tercera generación’, como ya fuera dicho.

Este nuevo escenario de liberalización y desregulación económica fue aprovechado a plenitud por los exportadores europeos, pero sobre todo por las empresas y bancos transnacionales europeos para penetrar (principalmente a través de las privatizaciones) diversos servicios y sectores estratégicos de las economías del continente. A fines de la década de los noventa las inversiones provenientes del bloque europeo pasaron a convertirse en los primeros inversores extranjeros de la región andina y del Cono Sur. Los principales protagonistas de esta ola expansiva fueron los capitales provenientes de Reino Unido, Países Bajos, Francia, Italia, Portugal, Alemania y, sobre todo, de España.

La espectacular expansión de los capitales europeos requirió no sólo de nuevos acuerdos comerciales (AdA), sino fundamentalmente de la firma de tratados bilaterales de inversión que permitieran proteger y consolidar las posiciones conquistadas para no verse desplazados por sus competidores –principalmente de Estados Unidos aunque también de los países asiáticos–, con los cuales algunos países de la región ya habían firmado tratados de libre comercio. Los TBI se multiplicaron de manera silenciosa por el continente, aunque pasando casi inadvertidos, hasta que las mismas empresas transnacionales europeas se encargaron de colocarlos en un primer plano en los años 2000 tras sus millonarias demandas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

Esta expansión coincidió con el proceso de revisión que iniciaron los europeos de sus relaciones con los países del Sur después de la firma del Tratado de Maastricht, que condujo al mejoramiento de la posición de América Latina dentro de las preferencias

⁵⁵ Otro ejemplo de este cambio de la UE fue la renegociación de los acuerdos de Lomé en los años noventa, cuyo propósito era establecer un nuevo tipo de asociación económica en la que la no reciprocidad fuese eliminada y las relaciones con los Acuerdos de Complementación Parcial (ACP) se orientasen por las disposiciones de la OMC. El Acuerdo de Cotonou, suscrito en junio del año 2000, se inspira en este enfoque y se presenta como una especie de transición hacia una ‘reciprocidad’ en las relaciones entre la UE y los ACP.

europeas. Al incluir a países grandes como Brasil y México, o países de tamaño intermedio y con economías relativamente diversificadas, como Argentina, Colombia, Chile, Cuba, Perú y Venezuela, es evidente que la región latinoamericana era vista ahora como un terreno fértil para expandir el comercio y las inversiones de las empresas transnacionales europeas.

Sin embargo, el renovado interés comercial de la UE con respecto a América Latina pareciera ser cada vez más agresivo e inflexible. Hasta ahora, en ningún acuerdo o negociación en curso se ha aceptado incluir el ‘Trato Especial y Diferenciado’ o el llamado ‘espacio de política’ que permita a los gobiernos latinoamericanos tener soberanía sobre la economía, especialmente sobre los flujos comerciales, financieros y de inversión extranjera directa. Tampoco han incluido siquiera una cláusula específica sobre materias laborales para mitigar los posibles impactos negativos provocados por la implementación de los acuerdos y los tratados de libre comercio.

2).- Tendencias generales del intercambio comercial entre la UE y América Latina

La intensificación de las relaciones económicas de la Unión Europea con sus socios comerciales en América Latina y el Caribe, impulsada por la liberalización del comercio y de las inversiones a través de diversos acuerdos comerciales, ofrecía a la Unión Europea la oportunidad de profundizar sus vínculos comerciales con el continente. A su vez, fueron muchas las voces que sostuvieron que la expansión del comercio con la Unión Europea permitiría a América Latina diversificar la base de exportación de la región e impulsar las ventas externas de servicios, cuestiones especialmente importantes para los países de la región. Sin embargo, la historia de los intercambios comerciales entre la UE y Latinoamérica pareciera haber seguido un camino distinto al deseado.

Debe tenerse presente que la Unión Europea es el segundo mayor socio comercial de América Latina, después de Estados Unidos. El volumen del comercio entre ambas regiones entre los años 1990 y 2007 se duplicó, pero lo hizo más lentamente que el resto del mundo y estuvo lejos de seguir una tendencia lineal y ascendente. Durante este período, pueden identificarse tres fases distintas:

- Entre 1990 y 1998, cuando se produce un vigoroso crecimiento del comercio interregional;
- Entre 1999 y 2003 hay una significativa contracción comercial expresada en un virtual estancamiento a lo largo de estos años;
- Desde 2004 se produce una relativa recuperación en los intercambios que dará lugar luego a una fuerte expansión que habría culminado a mediados de 2008.

La mayor parte del crecimiento registrado en la primera fase obedeció al incremento de las importaciones de productos europeos en América Latina y el Caribe, las cuales aumentaron a un promedio anual del 11% entre 1994 y 1998, mientras que las exportaciones de esta región a la UE lo hicieron a un ritmo de sólo 5%, con marcadas variaciones anuales. Esta disparidad dio lugar a un amplio y persistente déficit en el comercio de Latinoamérica con Europa, revirtiendo del todo la situación imperante a inicios de la década.

Debe notarse que durante estos mismos años existe una fuerte expansión del comercio total de nuestro continente (un 11% en promedio durante la década), que dobló el incremento anual del comercio interregional. Por lo que, en términos relativos, la UE perdió relevancia como socio comercial de América Latina y el Caribe durante esta fase, disminuyendo notablemente su participación en el comercio total desde 19% en 1990 a 12% en 2000. Igual tendencia se constata en su participación tanto en las exportaciones totales del continente, la que cae ostensiblemente desde un 21% a un mero 11% en igual lapso, como en las importaciones, aunque en este caso el declive sea menos acusado. A pesar de esto, la región latinoamericana mantuvo a *grosso modo* su participación del 6% en el comercio extrarregional total de la Unión Europea durante los años noventa.

Dicha expansión del comercio entre ambas regiones se vio truncada en 1999, año en que el valor de los flujos comerciales descendió en más de un 5%. Desde ese año el continente sufrió un pronunciado deterioro económico, con una tasa media anual de crecimiento del PIB de apenas un 1,3% entre 1999-2003 (comparada a la de un 3,6% entre 1994 y 1998). Hubo un notable declive de las ventas europeas a Latinoamérica debido a la menor capacidad de importación de varios de sus países. A ello se sumó un limitado aumento de las exportaciones entre 1999 y 2002 (pero repuntan en 2003), por lo cual el persistente déficit comercial de América Latina con la UE se redujo. Como resultado de todo lo anterior, la participación de nuestra región en el comercio de la UE volvió a caer.

Es recién en el año 2004 cuando se constata una relativa recuperación en los intercambios entre ambas regiones, que superó los niveles de 1998, inaugurando así un nuevo ciclo expansivo. Tal como indica el cuadro No 1, el valor del comercio entre ambas partes se elevó desde 86.080 millones de euros en 2003 a 157.823 millones de euros en 2007, registrando un elevado crecimiento medio del 16,4% anual, algo más de 3 veces que el intercambio comercial de la primera fase.

Cuadro No. 1. Latinoamérica: Comercio con la Unión Europea								
(en millones de euros)								
Años	Importaciones	Variación anual (%)	Participación de UE en total de importaciones	Exportaciones	Variación anual (%)	Participación de UE en total de exportaciones	Balanza	Intercambio Comercial (M+X)
2003	45.639		14,33	40.441		12,31	-5.198	86.080
2004	48.902	7,1	13,81	44.452	9,9	12,01	-4.450	93.354
2005	57.564	17,7	13,94	52.494	18,1	11,81	-5.070	110.058
2006	66.714	15,9	13,68	70.848	35	13,18	4.134	137.562
2007	77.957	16,9	14,91	79.866	12,7	14,46	1.909	157.823
Crecimiento promedio anual		14,3			18,5			
Fuente: FMI								

Como se desprende del mismo cuadro anterior, este último ciclo expansivo comercial fue principalmente resultado del vigoroso aumento de las exportaciones latinoamericanas hacia la UE. Entre 2003 y 2007, éstas crecieron en promedio un extraordinario 18,5% anual; mientras que las compras desde Europa lo hicieron a una tasa promedio de 14,3% anual. Esto dará lugar a una balanza comercial con signo positivo en 2006 y 2007, revirtiendo la situación imperante desde 1992.

Sin embargo debe resaltarse que las exportaciones hacia el bloque europeo presentaron marcadas variaciones anuales (alcanzando un *peak* de 35% en 2006) debido sobre todo a las grandes fluctuaciones de los envíos de México, el Caribe y Centroamérica; compensada en parte por la mayor estabilidad de las exportaciones de América del Sur, que tiene un peso significativo en la canasta de exportaciones de la región.

Conviene destacar que el comercio de América Latina con Europa presenta tasas superiores al intercambio comercial de ésta con el mundo, tanto en términos de exportaciones e importaciones como del comercio total.⁵⁶ Como consecuencia (véase el mismo cuadro No 1), el peso de las exportaciones a Europa en el total latinoamericano ascendió desde 12,31% en 2003 a 14,46% en 2007; mientras que las compras presentaron una variación menor en igual lapso, desde un 14,33% a un 14,91%.

Sin embargo, pese al avance del intercambio comercial entre América Latina y la UE, ésta última aún no logra los niveles que tenía a comienzos de los años noventa, particularmente como mercado de destino de los envíos latinoamericanos.⁵⁷ “Al mismo tiempo, Asia y el Pacífico han venido ganando impulso como interlocutor comercial de la región. En particular, desde 2001 las importaciones de América Latina y el Caribe procedentes de Asia y el Pacífico superan a las originadas en la Unión Europea, y su participación aumenta de manera constante. Si se mantiene la actual tendencia, el 30% de las importaciones de América Latina y el Caribe podrían originarse en la región de Asia y el Pacífico para 2010 (CEPAL, 2008, pp. 146).

Respecto de la importancia relativa de las diferentes subregiones en el comercio de Latinoamérica con la UE, el MERCOSUR es el mayor socio comercial del bloque europeo y muestra una actividad comercial creciente. En efecto, entre 2003 y 2007 el intercambio comercial prácticamente se ha duplicado, pasando de 36.071 millones de euros a 69.275 millones de euros. Esto ha significado que hoy el MERCOSUR tiene un mayor peso en el comercio de América Latina con la UE, como muestra el cuadro siguiente.

Cuadro No. 2. Intercambio Comercial del Mercosur y América Latina con UE, 2003-2007					
(en millones de euros y tasa de participación)					
	2003	2004	2005	2006	2007
Mercosur - UE	36.071	41.340	46.039	55.307	69.275
América Latina - UE	95.233	105.798	120.988	143.540	160.208
% Mercosur-UE en AL-UE	37,9	39,1	38,1	38,5	43,2
Fuente: Elaboración de los autores con base en información de FMI					

Tanto para el caso de las importaciones como de las exportaciones la tendencia es similar. En el cuadro No 3, se puede observar que en 2003 el MERCOSUR exportaba hacia la UE 20.964 millones de euros, y en 2007 ya superaba los 38.000 millones de euros. Mientras que las cifras de importaciones para ambos años fueron de 15.107 millones de euros y de 30.982 millones de euros, respectivamente. Un destacado rasgo del comercio MERCOSUR-UE en este último ciclo ha sido el permanente superávit que registra el bloque sudamericano en todos estos años.

⁵⁶ Las variaciones anuales promedio en estos ítems para el conjunto de Latinoamérica fueron de 13,9%, 13,2% y 13,5%, respectivamente.

⁵⁷ Las importaciones procedentes de la Unión Europea como porcentaje de las importaciones mundiales de América Latina y el Caribe pasaron del 20% en 1990 al 14% aproximadamente en 2006. Durante ese mismo período las exportaciones a la Unión Europea disminuyeron del 25% al 13% (CEPAL, 2008, pp. 146).

Cuadro No. 3. Evolución del Comercio entre Mercosur y UE, 2003 - 2007 (en millones de euros y tasa de participación)						
Años	Comercio	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay	Mercosur
2003	Importaciones	12.211	2.487	150	259	15.107
	Exportaciones	15.059	5.390	76	439	20.964
2004	Importaciones	13.578	3.430	170	289	17.467
	Exportaciones	18.288	5.047	82	456	23.873
2005	Importaciones	15.452	3.914	182	325	19.873
	Exportaciones	19.980	5.633	83	470	26.166
2006	Importaciones	17.647	4.643	261	897	23.448
	Exportaciones	24.665	6.452	91	651	31.859
2007	Importaciones	23.373	6.592	249	768	30.982
	Exportaciones	29.385	7.778	389	741	38.293

Fuente: Elaboración de los autores con base en información de FMI

Como se desprende del mismo cuadro No 3, a nivel de los países la situación es bastante diferente. Es claro el predominio de Brasil al interior del MERCOSUR, para quien Europa es muy importante como destino comercial, representando más del 23% de su total en 2007. Para Argentina, Uruguay y Paraguay también el mercado europeo es relevante para sus envíos, alcanzando en ese mismo año el 18,9%, 21% y 19,9% de sus totales, respectivamente. A nivel de las importaciones, Brasil es el más dependiente de la Unión Europea, ya que hoy casi la cuarta parte de sus importaciones en valor tienen origen en algunos de los países de ese bloque. Un poco menos dependiente es el caso de Argentina, país que importa el 20,5% desde la UE. Y finalmente Uruguay y Paraguay son quienes menos dependen de Europa, especialmente este último (5,7%). Paraguay es el único de los cuatro países que muestra durante esta fase un saldo de la balanza comercial negativo respecto del bloque europeo, excepto en 2007.

Por su parte, el comercio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con la Unión Europea prácticamente no aumentó en la década de los noventa, pero si lo ha hecho en la presente fase y de manera significativa. Es así como éste creció a un promedio anual del 12,8% entre 2003 y 2007, pasando desde 9.504 millones de euros a 15.389 millones de euros. Esta expansión se explica en gran medida por el fuerte crecimiento que registran los envíos de los países andinos a la UE (un promedio anual de 17,2%) comparado a un avance mucho menor de las compras (un promedio de 7,8% por año). En este caso, la CAN, al igual que el MERCOSUR, presenta un progresivo superávit comercial durante todos estos años.

En lo referente a los principales socios comerciales de la UE en Latinoamérica, son por orden de importancia: Brasil, México, Argentina, Chile y Colombia, países que realizan en conjunto más del 80% del comercio total de la UE con nuestra región.

El comercio de Brasil con la UE ha crecido a un promedio anual del 17,9% entre 2003 y 2007, con una progresión similar para las exportaciones (18,2%) y las importaciones (17,6%). En cifras absolutas el intercambio comercial entre Brasil y la UE se elevó desde 27.270 millones de euros a 52.758 millones de euros en igual período, mientras que los envíos brasileños saltaron de 15.059 millones de euros a 29.385 millones de euros. Como ya se comentó, Brasil es el país latinoamericano más dependiente de la UE, tanto en términos de exportaciones como de importaciones (23,6% y 24,4% del total, respectivamente), mostrando un saldo de la balanza comercial positivo durante todos los años de este ciclo.

Por su parte, el comercio de México con la UE también ha experimentado un rápido incremento entre 2003 y 2007 (una tasa media anual de 10,9%), pero a diferencia de lo ocurrido con Brasil, no ha sido simétrico. Mientras sus exportaciones crecieron a tasas elevadas (18,7% anual), las importaciones lo hicieron a tasas más bajas (8,2% anual). Sin embargo, estas tasas diferentes ocultan el hecho de que el valor de las importaciones desde la UE continúan más que duplicando al de las exportaciones, por lo que este país presentó una seguidilla de déficits comerciales. De todas maneras, dado que la relación comercial fundamental de México la mantiene con Estados Unidos, su comercio con la UE no es tan relevante (solo el 6% de sus exportaciones totales va a este bloque).

El país que más aumentó su intercambio comercial con la UE durante esta última fase fue Chile, que registró una elevada tasa anual media del 21,9%, superando así el promedio latinoamericano. Es precisamente en estos años cuando Chile suscribe y pone en marcha un acuerdo de libre comercio con los europeos. En este contexto, las exportaciones se expandieron a tasas anuales extraordinarias (28% como promedio) y el valor de éstas en 2007 (11.769 millones de euros) casi triplicó al de 2003 (4.378 millones de euros). Por su lado, las compras desde Europa exhibieron un aumento de un 10,6% anual entre estos mismos años. Chile es otro de los países de América Latina que ha registrado continuos superávits en el comercio con el bloque europeo durante este ciclo expansivo.

Por otra parte, y como resultado de todo lo anterior, la participación de América Latina en el comercio de la UE mostró una recuperación entre 2003 y 2007, con una tasa de crecimiento anual de 13,9%, superior al 10,2% de su intercambio mundial. Esto permitió a la UE recuperar parte del terreno perdido en el ciclo anterior y retomar los niveles cercanos al 6% de los años noventa (representando el 5,8% de sus exportaciones y el 6,23% de sus importaciones en 2007). No obstante, el saldo comercial entre la UE y América Latina ha evolucionado desfavoreciendo a Europa debido a sus sucesivos déficits con las economías de nuestro continente.

Cuadro No. 4. Unión Europea: Comercio con Latinoamérica (en millones de euros)								
Años	Importaciones	Variación anual (%)	Participación de UE en total de importaciones	Exportaciones	Variación anual (%)	Participación de UE en total de exportaciones	Balanza	Intercambio comercial (M+X)
2003	50.934		5,45	44.299		5,1	-6.635	95.233
2004	57.832	13,5	5,63	47.966	8,3	5,03	-9.866	105.798
2005	66.103	14,3	5,6	54.885	14,4	5,21	-11.218	120.988
2006	80.281	21,4	5,94	63.259	15,3	5,46	-17.022	143.540
2007	88.810	10,6	6,23	71.398	12,9	5,76	-17.412	160.208
1er. Sem. 2007	43.137	9,2	6,23	34.558	7,4	5,75	-8.579	77.695
1er. Sem. 2008	47110		6,14	37.118		5,73	-9.992	84.228
Crecimiento promedio anual		14,9			12,7			
Fuente: FMI								

En suma, puede concluirse que sigue reproduciéndose la profunda asimetría en el peso o importancia relativa del intercambio comercial altamente fluctuante entre Europa y América Latina a pesar de todos los acuerdos de cooperación y de libre comercio suscritos durante estos años. En términos comerciales, la UE continúa siendo más importante para América Latina que América Latina para la UE. Esta asimetría también comprende a las respectivas estructuras exportadoras.

3).- Complicaciones en la relación comercial bilateral

La dinámica del comercio de América Latina con la UE presentó varios cambios en 2008 con respecto al período de auge vivido entre 2003 y 2007. La expansión de las exportaciones de bienes mostró una desaceleración que a fines de año se convirtió en un franco retroceso, principalmente debido a la reducción de la demanda de importaciones de los países europeos que entraban en una profunda recesión económica, mientras que el crecimiento de las importaciones mantuvo el alto ritmo logrado en los años previos, gracias a que las economías latinoamericanas continuaban en expansión.

La contracción del crecimiento de las exportaciones durante el segundo semestre de 2008 se debió, sobre todo, a que los precios de los *commodities* van a sufrir un repentino punto de inflexión, terminando abruptamente con su tendencia al alza que venía registrándose desde el año 2003. En medio de la agudización de la crisis financiera y económica global, especialmente de las mayores economías europeas, los precios del petróleo, el gas, el cobre y los alimentos caen violentamente, adquiriendo características dramáticas en los últimos meses del año. En efecto, tomando como referencia los máximos históricos alcanzados a mediados de 2008, el cobre terminó el año con una baja de 56,5% y el petróleo WTI de 50,5%. También colapsaron los precios del gas natural y del trigo, en 37,8% y 24,2%, respectivamente.

La crisis ha puesto en evidencia que una parte importante de los ingresos recibidos por exportaciones en los últimos años, especialmente en 2007 y la primera mitad de 2008, habría sido extraordinaria y, por tanto, imposible de ser sostenible en estos tiempos de caos capitalista. En realidad, los avances logrados de 2003 a 2007 en la balanza comercial de la región con la Unión Europea estuvieron más relacionadas con las mejoras de los términos del intercambio que con el volumen de transacciones. Ello debido a que las canastas exportadoras de muchos países se beneficiaron con los aumentos globales de los precios de los productos básicos, situación especialmente notoria en Chile y en la Comunidad Andina que expandieron más que nadie sus envíos hacia la UE.

Lo preocupante para las economías de América Latina es que dicho colapso de los precios de los *commodities* coincidió en 2008 con una fuerte contracción del volumen de sus transacciones mundiales.⁵⁸ Si bien esta es una tendencia general, fue más aguda para los países que mantienen relaciones comerciales con la UE. Claramente la recesión económica que sufre la UE ha reducido la capacidad importadora de sus economías, al mismo tiempo que las estructuras exportadoras de los países latinoamericanos que orientan sus envíos a la UE están más expuestas a las violentas fluctuaciones de precios

⁵⁸ A pesar de la diversificación exportadora que ha vivido en los últimos años, América Latina y el Caribe continúa siendo un destacado productor y exportador de productos básicos. En 2006, produjo el 44% de la soja y el 13% del maíz del mundo y hoy cuenta con una participación bastante importante en la producción de zinc, aluminio y cobre, del 28%, el 22% y el 19% de los totales respectivos. Además, la región se destaca como exportadora neta de combustibles, metales y productos agrícolas. En total, los productos básicos agrícolas y los productos de la pesca, junto a los metales y el petróleo, representaron el 40,5% de las exportaciones en 2006. En cuanto a su contribución al PIB, las exportaciones de productos básicos son de enorme importancia para Bolivia, el Ecuador, Guyana, la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tobago (CEPAL, 2008, pp. 54).

internacionales de materias primas y productos básicos, teniendo notables implicancias en la posición externa y el crecimiento de la región.

En el cuadro No 5 se indican los principales productos exportados por Latinoamérica hacia la Unión Europea por bloques comerciales y se observa que las exportaciones siguen estando muy concentradas en los productos básicos, como banano, café, carbón, carne de bovino, cobre, gas, hierro y acero, petróleo y soja.

Cuadro No. 5. Principales Productos Exportados desde Mercosur y CAN a Unión Europea, 2004 - 2006			
Productos	% de los bienes exportados	Productos	% de los bienes exportados
	Mercosur		Comunidad Andina
Soja y aceite de soja	20,1	Banano	20,2
Hierro y acero	12,7	Carbón	15,9
Carne de bovino	4,3	Cobre	10,3
Café	3,5	Café	7,9
Pasta de madera	3,2	Zinc	5,0
Jugo de frutas	2,7	Pescado: fresco, congelado o preparado	4,4
Vehículos de motor y sus partes	2,6	Ferroaleaciones	4,0
Aluminio	2,5	Crustáceos: frescos, congelados o preparados	3,3
Aceites de petróleo	2,3	Flores cortadas	2,3
Cobre	1,8	Estaño	1,5
Tabaco	1,5	Otros	25,2
Otros	42,9	Total	100,0
Total	100,1		

Fuente: CEPAL, 2008

Dicha característica se confirma al mirar ahora las importaciones que realiza la UE desde nuestra región. Incluso la compra de productos básicos ha aumentado su participación en esta fase desde 64,6% en 2003 a un 68,7% en 2007. A la inversa, la participación de las manufacturas en las importaciones europeas desde América Latina es relativamente pequeña y está inscrita en una tendencia hacia la baja. De hecho, su peso cayó abruptamente desde un 31,5% a un 23,4% entre los mismos años.

Cuadro No. 6. Unión Europea: Importaciones desde Latinoamérica, Según Grupos de Productos							
(en millones de euros)							
Grupos de productos	2003	%	2005	%	2007	%	Participación de UE en Importaciones Totales
Total	50.934	100,0	66.103	100,0	88.810	100,0	6,2
Productos primarios	32.922	64,6	44.396	67,2	61.028	68,7	11,8
Productos agrícolas	21.903	43,0	24.547	37,1	30.088	33,9	32,1
Energía	3.619	7,1	7.225	10,9	9.768	11,0	2,9
Productos manufacturados	16.020	31,5	20.630	31,2	20.752	23,4	3,0
Maquinarias	4.916	9,7	5.961	9,0	3.165	3,6	1,8
Equipos de transporte	3.162	6,2	3.848	5,8	4.831	5,4	5,4
Autopartes	1.732	3,4	2.242	3,4	3.253	3,7	6,9
Químicos	2.172	4,3	2.771	4,2	3.372	3,8	3,0
Textiles y vestuario	540	1,1	546	0,8	525	0,6	0,7

Fuente: Eurostat

Por lo demás, la participación de las manufacturas corresponde en gran medida a aquellas basadas en recursos naturales, que en 2006 explicaron el 28,9% del total. De sumar éstas a las de materias primas, nos da como resultado un 75%. Es decir, tres cuartas partes de las exportaciones latinoamericanas destinadas a la UE son productos primarios o productos manufacturados basados en recursos naturales.

Cuadro No. 7. América Latina y el Caribe: Comercio por Productos y por Contenido Tecnológico, 2006 (en porcentajes)		
Productos por intensidad tecnológica	Matriz de exportaciones a UE por sector	Distribución de las exportaciones a la UE por sector
Productos primarios	5,8	46,1
Manufacturas basadas en recursos naturales	3,6	28,9
Manufacturas con intensidad tecnológica baja	0,7	5,2
Manufacturas con intensidad tecnológica media	1,9	15,0
Manufacturas con intensidad tecnológica alta	0,5	4,4
Otras operaciones	0	0,3
Total	12,5	100,0
Fuente: CEPAL. Nota: La UE incluye sólo 15 países.		

Cabe destacar que la estructura de las exportaciones de América Latina contrasta marcadamente con las de sus exportaciones totales. La participación de los bienes manufacturados en las exportaciones totales de la región aumentó de forma sostenida en el decenio de los noventa del siglo pasado, hasta alcanzar un nivel que ha superado el 60% en años recientes; mientras que este tipo de bienes representan menos del 30% del conjunto de las ventas de Latinoamérica al bloque europeo. Esta situación es mucho más acentuada en las economías que muestran un mayor dinamismo exportador hacia la UE. Tan es así, que las manufacturas representan apenas el 12% de las exportaciones a la UE de la Comunidad Andina y menos del 10% en el caso de Chile. Es evidente, entonces, que los envíos a la UE no hacen más que reforzar la naturaleza primaria de la estructura exportadora de América Latina, limitando la diversificación que muestra en su comercio intrarregional o con Estados Unidos.

También la estructura exportadora de América Latina contrasta con la estructura de las exportaciones europeas destinadas a nuestra región. En efecto, estas últimas se concentran en su gran mayoría en bienes industriales como maquinarias y equipos de transporte, seguidos por productos químicos, manufacturados y otros artículos de alto valor agregado; aunque estos bienes manufacturados han perdido peso en el total, como se observa en el cuadro que sigue.⁵⁹

⁵⁹ Alemania y España son los socios más importantes de América Latina en la UE. Alemania posee más relevancia por cuanto explica alrededor de una tercera parte del comercio exterior de la UE con nuestro continente. Brasil es uno de los 15 mayores compradores de productos alemanes. Aún así, el volumen de las exportaciones alemanas hacia América Latina (sin México) se acercan apenas al 1,5%.

Cuadro No. 8. Unión Europea: Exportaciones a Latinoamérica, Según Grupos de Productos (en millones de euros)							
Grupos de productos	2003	%	2005	%	2007	%	Participación en Exportaciones Totales de UE
Total	44.299	100,0	54.885	100,0	71.398	100,0	5,8
Productos primarios	3.619	8,2	4.424	8,1	7.955	11,1	4,6
Productos agrícolas	2.439	5,5	2.488	4,5	3.068	4,3	4,2
Energía	464	1,0	980	1,8	3.583	5,0	5,7
Productos manufacturados	39.469	89,1	48.775	88,9	52.250	73,2	5,9
Maquinarias	13.140	29,7	17.490	31,9	16.779	23,5	6,4
Equipos de transporte	8.355	18,9	9.542	17,4	10.320	14,5	6,2
Autopartes	5.071	11,4	6.045	11,0	4.553	6,4	4,4
Químicos	8.597	19,4	9.923	18,1	11.712	16,4	6,2
Textiles y vestuario	977	2,2	1.043	1,9	1.190	1,7	3,5
Fuente: Eurostat							

Por cierto, no sólo se trata de relaciones asimétricas dada las notables diferencias en las estructuras exportadoras, sino además de desarrollos tecnológicos marcadamente desiguales. Como ya se comentó, América Latina vende al bloque europeo principalmente bienes primarios y recursos naturales; mientras que los productos manufacturados que exporta contienen mucho menos tecnología y más mano de obra que los productos industriales que recibe de él. Por lo que una unidad de trabajo tiene más capacidad de compra en la Unión Europea, generando una “renta tecnológica” a su favor.

Asimismo, es de sobra conocido que en nuestra región los salarios son por lejos menores que los pagados en los países europeos. Este hecho significa que se intercambian productos con altos costos laborales (salarios) contra productos con bajos costos. Por lo demás, los bajos salarios parecieran ser una necesidad para compensar los precios ‘competitivos’ de los bienes exportados desde Latinoamérica y el relativo atraso tecnológico con que son producidos. Claramente, esta compensación no se busca sacrificando la ganancia de las empresas. En suma, entre ambos países no solamente hay un intercambio desigual en tecnología y trabajo, también lo hay en salarios.

Pese a los diversos acuerdos comerciales suscritos y a las preferencias de acceso vigente en la UE para productos provenientes de Latinoamérica, persisten barreras comerciales europeas y medidas de protección en variadas formas. Las críticas latinoamericanas a lo que se percibe como proteccionismo europeo se dirigen en gran parte a la Política Agrícola Común (PAC). El bloque europeo mantiene un arancel medio relativamente alto para bienes agrícolas, muchos de los cuales están sujetos asimismo a cuotas de importación. Uno de los temas más espinosos en las negociaciones de la UE con Centroamérica y los países andinos es el comercio del banano, el cual se estaría negociando separadamente.⁶⁰ Es probable que lo mismo ocurra en las negociaciones con la CAN.

⁶⁰ La batalla en la OMC a causa de los aranceles aplicados por la Unión Europea a las importaciones de banano según el criterio de la nación más favorecida —una de las disputas comerciales más largas de la historia- creó desavenencias entre la Unión Europea y algunos de los principales exportadores.

También se acusa a la UE de mantener escalonamientos arancelarios que afectan tanto a las materias primas como a algunas manufacturas con valor agregado.⁶¹ En este último caso, uno de los sectores comerciales de gran importancia, tanto para Centroamérica como para los países andinos, lo constituyen los productos textiles y las prendas de vestir. El acceso al mercado europeo para este sector será uno de los principales temas de las negociaciones sobre el comercio de bienes.⁶² Para esto, los representantes de la industria textil andina y centroamericana tendrán que abordar el tema de las reglas de origen. Si estas son demasiado estrictas, podrían impedir las exportaciones preferenciales de una gran proporción de los productos textiles elaborados en esos países pues en general el contenido de insumos de los Estados Unidos es muy alto, sobre todo en las zonas de procesamiento de exportaciones de Centroamérica.

Este escalonamiento arancelario es visto como uno de los principales obstáculos a la diversificación de las exportaciones latinoamericanas a la UE, ya que refuerza la estructura exportadora existente. Otras barreras no arancelarias (como reglamentos técnicos y normas, cuotas, precios de ingreso, certificados de importación, licencias, derechos antidumping y normas fitosanitarias) suelen también citarse como escollos a los productos de América Latina en el mercado europeo, notablemente en las categorías en que la región disfruta de mayores ‘ventajas comparativas’.

Otra causa de contracción o inestabilidad de las corrientes comerciales radica en las políticas cambiarias y fluctuaciones del tipo de cambio que restan competitividad a la mayoría de las exportaciones. La apreciación de la moneda en muchos países del continente, originada en diversos regímenes de flotación o paridad fija, frenaron el crecimiento y la diversificación de las exportaciones.

El enorme shock de los términos del intercambio que hemos vivido desde 2003 y que alcanzó su máximo a mediados de 2008, más el auge de flujos de capital cuantiosos y volátiles y de las remesas de los migrantes, provocó una entrada masiva de dólares que terminó apreciando aún más la moneda en casi todos los países del continente (abaratando el dólar). Su efecto inicial en la economía lleva a una baja de los ingresos de los exportadores de productos diferentes de las materias primas y recursos naturales. Al mismo tiempo se abaratan los bienes importados que compiten con los nacionales transables, lo que termina desplazando las ventas de productos locales en el mercado interno. Esta situación se ha visto agravada por la crisis global, debido a las decisiones

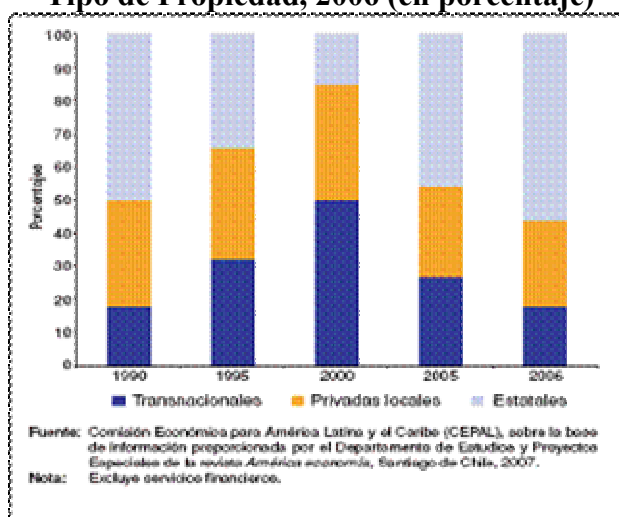
⁶¹ A la discriminación por tipo de bienes manufacturados (sobre todo las llamadas manufacturas "maduras" y las manufacturas nuevas), que tienen un claro sesgo perjudicial para los países en desarrollo, se agrega la que tiene que ver con la progresividad arancelaria en función del grado de elaboración de las materias primas que constituye una práctica común de la mayoría de los países desarrollados, pero que adquiere niveles particularmente significativos en el caso de la Unión Europea (Alejandro Schejtman).

⁶² Cuando los contingentes textiles de la Unión Europea fueron eliminados en 2005 a raíz del término del Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, la industria textil de los países latinoamericanos sufrió en gran medida la dura competencia de China y otros países asiáticos, que tienen enormes ventajas sobre América Latina con respecto a los costos de fabricación. Las exportaciones textiles chinas a la Unión Europea aumentaron vertiginosamente, aplastando la industria de las prendas de vestir de México y Centroamérica. La adecuación a la eliminación de los contingentes despierta gran inquietud entre los productores centroamericanos y de Colombia y el Perú. El acceso al mercado libre de derechos de aduana y no sujeto a contingente, como el otorgado a la República Dominicana en el marco del acuerdo de asociación económica con el CARIFORUM, ayudaría a los países de la región a mantener parte de su ventaja competitiva con respecto a China (CEPAL, 2008, pp. 163).

de la Reserva Federal de EEUU de rebajar la tasa de interés, lo que ha “desviado” más capitales foráneos a nuestros países para aprovecharse de las diferenciales de tasas de interés: aquí son más altos que en EEUU. Esto es lo que algunos llaman “enfermedad holandesa”, que resulta ser una restricción especialmente seria para los flujos comerciales sostenibles.

Finalmente, las especificidades de la inversión directa proveniente de Europa también pueden explicar en parte el comportamiento de los flujos comerciales interregionales y algunos de los rasgos que presentan. En primer lugar, es conveniente señalar que “mientras las inversiones estadounidenses se destinaron fundamentalmente a México, América Central y el Caribe y al sector transable y manufacturero de estos países, una buena parte de las inversiones europeas se dirigieron a los países sudamericanos y al sector no transable de la economía, por lo que no tuvieron impacto en el comercio bilateral en el corto plazo. Por otro lado, la parte de la inversión europea que sí se destinó al sector transable y manufacturero de estas economías, tampoco impulsó el comercio bilateral con la UE, ya que estas exportaciones básicamente desarrollaron el comercio intrarregional” (Santiago Roca y Luis Simabuko, 2004, pp. 81).

Grafico N° 1. Exportaciones de las 200 Mayores Empresas Exportadoras Según Tipo de Propiedad, 2006 (en porcentaje)



Ejemplo de ello son las empresas transnacionales europeas del sector automotriz que se concentran en el MERCOSUR como Fiat, Volkswagen, Renault, PSA Peugeot–Citroën (junto a las estadounidenses GM y Ford) y que tienen como objetivo vender a los mercados locales y regionales. Este sector avanzó en 2007 tanto en la producción de vehículos debido a la continua recuperación de las economías de América del Sur, como en los volúmenes de exportación. Así, los envíos de empresas extranjeras ubicadas en Argentina se destinaron principalmente a Brasil. En tanto, las exportaciones brasileñas —cuyos principales destinos fueron Argentina y México— se redujeron por segundo año consecutivo, pese a que se mantienen en niveles históricamente altos.⁶³

⁶³ Las empresas asiáticas Hyundai, Toyota, Honda y Nissan, cuya presencia en Brasil y Argentina es menor, también anunciaron en 2007 nuevas inversiones en esos dos países tanto en nuevas plantas como en el desarrollo de nuevos modelos. Además de las empresas japonesas y coreanas, el año marcó también el ingreso de empresas automotrices de India y China a la producción en América del Sur.

En cuanto a la industria automotriz en México, la apreciación del euro y de las monedas sudamericanas y el crecimiento de la demanda en América del Sur llevaron a mayores exportaciones desde México a esa subregión y a Europa. Estas fueron impulsadas también por los acuerdos bilaterales vigentes entre México y el MERCOSUR, por una parte, y la Unión Europea, por otra, que han estimulado la diversificación de las exportaciones. Volkswagen y Renault–Nissan fueron las empresas que más vendieron a Europa y América del Sur desde México y también las que ganaron participación en la producción y en las exportaciones entre 2006 y 2007 (*Expansión*, 2007; AMIA, 2007, 2008).

Sin embargo, debe notarse que las exportaciones del sector automotor han perdido importancia en las exportaciones de las empresas transnacionales: del 48% en 2002, se redujeron al 36% en 2004 y al 35% en 2006. De igual manera, la participación de la electrónica también disminuyó, pasando del 19% en 2002 al 2% en 2004, con una ligera recuperación en 2006 (4%). Esta situación se inscribe en una tendencia más amplia caracterizada por una menor participación de las transnacionales con respecto a las empresas locales -privadas y estatales- en las ventas de las 500 mayores empresas de la región, así como en los datos sobre las exportaciones.⁶⁴ En relación a esto último, mientras las empresas extranjeras realizaban el 50% de las exportaciones de las 200 mayores exportadoras en 2000, su participación se redujo abruptamente al 27% en 2005 y al 18% en 2006 (CEPAL, 2008, pp. 36).

Cuadro No. 9. Distribución Sectorial de las Exportaciones de las 200 Mayores Empresas Transnacionales Exportadoras, 2002-2004			
2006			
(en porcentajes)			
Sectores	2002	2004	2006
Minería	7	17	33
Petróleo / Gas	6	9	9
Agroindustria	4	18	7
Automotriz / Repuestos de Vehículos	48	36	35
Electrónica	19	2	4
Siderurgia / Metalurgia	2	3	8
Otros	15	14	4
Fuente: CEPAL, 2008			

Si bien el rol de las empresas transnacionales sigue siendo significativo en el ámbito de las exportaciones, también lo es en las importaciones, más aún si los grandes flujos de inversión europea directa se han canalizado a los servicios y el sector energético. Una de las implicancias de este tipo de inversión para los países de América Latina es que por lo general no generan exportaciones sino que en todo caso demandan importaciones, contribuyendo a incrementar los déficits comerciales de algunos países (especialmente en sectores como el de las telecomunicaciones, servicios financieros y transportes). Asimismo, buena parte de estas inversiones no sólo no genera dólares sino que además envía importantes remesas al exterior.

⁶⁴ En efecto, la participación de estas empresas en las ventas de las 500 mayores empresas de la región se redujo del 41% en 2000 al 29% en 2005 y al 26% en 2006, en un fenómeno común a los tres sectores. Entre 2005 y 2006, la participación de las transnacionales disminuyó del 14% al 6% en el sector primario, del 41% al 37% en el sector manufacturero y del 31% al 29% en el sector de servicios (CEPAL, 2008, pp. 36).

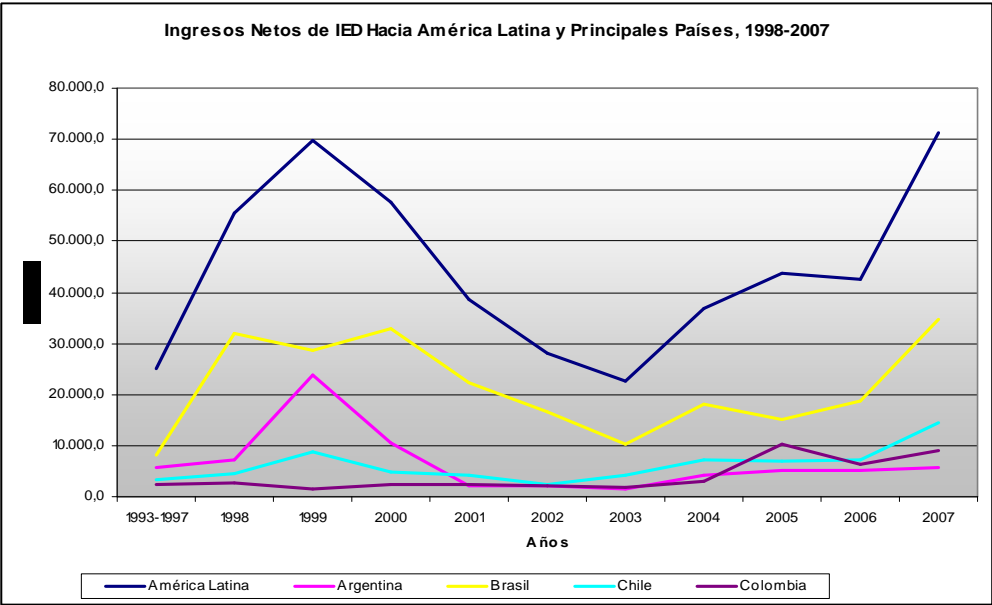
A modo de conclusión, puede sostenerse que la profundización de la crisis global no sólo seguirá afectando a la producción y los flujos comerciales, sino además está conduciendo a un mayor proteccionismo de las economías que hace dudar que todas las negociaciones mencionadas culminen exitosamente durante este año. El Fondo Monetario Internacional (FMI) confirmó en su Panorama Económico Mundial publicado el 23 de abril 2009 que la actividad mundial está en una recesión severa. Tras revisar sus estimaciones anteriores a la baja, ahora proyectó que la economía global se contraerá un 1,3% este año. Para las economías avanzadas en conjunto, el Fondo recortó su proyección de crecimiento a una contracción de 3,8% en 2009, siendo los más afectados Estados Unidos (-2,8%) y la Eurozona (-4,2%). Por su parte, el FMI espera que Latinoamérica se contraiga 1,6%, lejos de la expansión de 3,2% proyectada en el informe de octubre 2008. Con este nuevo cuadro, los pronósticos del Banco Mundial de que para 2009 tendríamos una baja en 2,1% en los volúmenes mundiales de exportación, el primer descenso de 1982, parecen muy optimistas.

Los países latinoamericanos están enfrentando una contracción sin precedentes en sus principales mercados de exportación, el caso de Chile es ilustrativo al respecto.⁶⁵ La falta de liquidez para las operaciones de comercio internacional, que asciende a 25.000 millones de dólares según la OMC, es un factor más que agravará la crisis mundial. A todo lo anterior se suman las reacciones proteccionistas que está generando la crisis y que “riñen con el libre comercio” (Revista Puentes, 2009). Primero fueron los gigantescos rescates a las instituciones financieras, luego las enormes ayudas a las empresas automotrices, no sólo en Estados Unidos sino también en Europa y Asia. Estos apoyos generan gran preocupación por sus violaciones a las normas comerciales de la OMC. Irónicamente, los promotores del ‘libre comercio’ hoy aparecen en los hechos escondiéndolo bajo la alfombra.

⁶⁵ Las exportaciones chilenas han disminuido bruscamente en los últimos meses. El principal producto de exportación, el cobre, cayó -58.4% en enero-febrero 2009 comparado a iguales meses del año anterior. No fue el único, el molibdeno lo hizo en -57%, la fruta fresca en -10,9%, los productos de madera en -22,8%, la pulpa de madera y papel en -23,6% y el vino en -15,3%.

ANEXOS

ANEXO NO. 1



ANEXO NO. 2

América Latina: Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa Por Países, 1998-2007											
(en tasas)											
Países / Años	1993-1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
América Latina	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Argentina	22,4	13,1	34,4	18,0	5,6	7,7	7,3	11,2	12,0	11,9	8,0
Bolivia	1,5	1,7	1,5	1,3	1,8	2,4	0,9	0,2	-0,7	0,7	0,2
Brasil	31,9	57,4	41,0	56,8	58,2	59,2	44,7	49,3	34,4	44,2	48,5
Chile	13,3	8,3	12,6	8,4	10,9	9,1	19,0	19,5	15,9	17,3	20,3
Colombia	9,6	5,1	2,2	4,2	6,6	7,6	7,6	8,2	23,4	15,2	12,7
Ecuador	2,2	1,6	0,9	1,2	3,4	2,8	3,8	2,3	1,1	0,6	1,0
Paraguay	0,6	0,6	0,1	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2
Perú	9,7	3,0	2,8	1,4	3,0	7,7	5,9	4,3	5,9	8,2	7,5
Uruguay	0,5	0,3	0,3	0,3	0,8	0,7	1,8	0,9	1,9	3,1	0,7
Venezuela	8,4	9,0	4,1	8,1	9,5	2,8	9,0	4,0	5,9	-1,4	0,9

Fuente: Cepal, 2008

CAPITULO IV

IMPACTOS DE LOS FLUJOS COMERCIALES Y DE INVERSIÓN EUROPEOS SOBRE LA ESTRUCTURA Y MERCADO LABORAL DE AMÉRICA LATINA

Introducción

El objetivo de este capítulo es analizar las principales implicancias que han tenido los flujos comerciales y de inversiones provenientes de la Unión Europea (UE) sobre la estructura y mercado laboral de los países de la región en el curso de las dos últimas décadas. Debe tenerse presente que el auge que exhiben dichas corrientes coincide con el vuelco que la gran mayoría de los países de América Latina dio a su política económica. De un modelo de acumulación centrado en el mercado interno se busca cambiar a otro volcado hacia el mercado externo.

El nuevo modelo de acumulación se basa en promover la apertura plena a la economía mundial, principalmente a través de la desgravación arancelaria y para-arancelaria, la liberalización del sector financiero y el otorgamiento de garantías a la inversión extranjera y a la repatriación de utilidades. Esta apertura, muchas veces impuesta de manera indiscriminada, va generalmente acompañada de otro proceso simultáneo de ajuste estructural. Con ello se busca alcanzar tanto los llamados equilibrios macroeconómicos, estabilizando los precios internos para que éstos se alineen según los precios relativos internacionales, como la reestructuración del sistema productivo nacional para especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales se tiene ventajas comparativas. En términos más específicos, este ajuste supone centrarse en tres campos:

- lograr la estabilidad de precios mediante el control del crecimiento de la demanda interna, a través de políticas salariales, fiscales y monetarias restrictivas;
- introducir la desregulación no sólo del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios, sino también de capitales y sobre todo de trabajo, y;
- la minimización del Estado mediante la reorganización de su estructura y actividades (privatización de empresas y servicios públicos), que conlleva en la mayoría de los casos una importante reducción del empleo público.

En suma, el neoliberalismo buscará desde los inicios homologar el sistema de precios y la estructura de las tasas de interés, interna y externamente, abriendo así las condiciones como para un libre fluir de bienes y servicios, de capital productivo y de flujos financieros desde y hacia cada uno de los países. De esta manera el Estado no puede interferir en la asignación de recursos, porque los precios relativos son exógenos al país.

⁶⁶

⁶⁶ Las 'reformas neoliberales' y sus correspondientes 'ajustes estructurales' se ensayaron primero en Chile, luego en Bolivia, Costa Rica y México, y a principios de los años noventa prosiguieron en Argentina, Brasil, Colombia, Jamaica y Perú. Un estudio del proceso (Lora, 2001) clasificó a estos países en dos grupos según el alcance y la velocidad de

Cabe destacar que tales ‘reformas y ajustes estructurales’ fueron impuestos junto con abiertas políticas anti-sindicales y profundas modificaciones en las normas de regulación de las relaciones laborales. Llamativamente, esta ofensiva política y legal se justificó en varios países con argumentos que atribuían a los propios trabajadores y a las viejas regulaciones los problemas empresariales y de empleo. Así fue en el caso pionero de Chile, donde según los ‘ideólogos’ del Centro de Estudios Públicos, “las leyes laborales chilenas se habían ido desnaturalizando con el correr de los años, hasta transformarse finalmente en un mecanismo para proveer beneficios a los trabajadores con poder de presión, en abierto perjuicio al resto de la sociedad y a la competitividad de las empresas y al desarrollo económico” (F. Coloma C. y P. Rojas R., 2000, pp. 497).

De allí que inmediatamente “después de septiembre de 1973 las negociaciones colectivas fueron eliminadas, se suspendió el derecho a la huelga y la actividad sindical prohibida, abandonándose el sistema de negociación salarial vigente. El reajuste de salarios quedó determinado por las señales y recomendaciones del gobierno y las fuerzas de un mercado atomizado por el lado de la oferta” (N. E. García, 1992, pp. 85). Luego de este ataque a los trabajadores y sus organizaciones sindicales, en 1979 se introdujeron normas con las que se fue configurando la nueva institucionalidad, el llamado ‘Plan Laboral’.⁶⁷ Adicionalmente, en 1979-82 se implementan la reforma a la seguridad social y cambios significativos en las políticas sociales.

Durante la década de los noventa, según un estudio de la OIT (Ruiz Vega, 2005), las ‘reformas laborales’ más profundas se dieron en Argentina y Perú. Pero también Brasil, Colombia, Ecuador y Panamá introdujeron modificaciones legales que afectaron aspectos centrales de la relación laboral, mientras en Guatemala, Nicaragua, República Dominicana y Venezuela hubo reformas flexibilizadoras de menor alcance. La mayoría de estas reformas hicieron énfasis en ampliar la gama de modalidades contractuales, añadiendo al contrato ‘típico’ de duración indeterminada una serie de contratos de duración determinada (período de prueba, contrato a tiempo parcial, contrato de aprendizaje, pasantías, etc.) y facilitando las prácticas de subcontratación. Asimismo, las nuevas regulaciones “tendieron, en general, a disminuir las contribuciones patronales que se destinaban a financiar los programas sociales y el costo de los despidos”. Además, “se removieron regulaciones sobre la duración de la jornada de trabajo” y “se avanzó en la descentralización de las negociaciones colectivas y se modificaron sus contenidos tradicionales” (Rubén Lo Vuolo, 2003, pp. 148).

Claramente, las nuevas políticas y regulaciones laborales asociaban ‘desprotección’ laboral con ‘ventajas competitivas’ para las empresas. Ellas son un componente decisivo no sólo de los paquetes de reformas y ajustes estructurales, sino también de las políticas

concreción de los cambios: en los países radicales, las reformas ocurrieron con rapidez, mientras que en los países cautos fueron graduales. Entre los primeros están Argentina, Bolivia, Chile y Perú, con altos niveles de inflación y bajo crecimiento previo; y entre los segundos, Colombia, Jamaica y México, con baja inflación y alto crecimiento previo. A fines de la década pasada, con las transformaciones generalizadas, había amplia convergencia en altos indicadores de reforma (CEPAL, 2002).

⁶⁷ Se decretaron nuevas disposiciones para la sindicalización y la negociación colectiva. Se estimuló más de un sindicato por empresa, la negociación salarial fue reconocida sólo a nivel de empresa –y no de rama– y se permitió la contratación temporal. La afiliación sindical pasó a ser voluntaria, no se reconoció el derecho a huelga en el sector público, se limitó a 60 días la duración de la huelga en el sector privado y no se reactivaron los Tribunales del Trabajo que existían antes de 1973. La ley estableció además la indexación completa a la inflación pasada como base para cualquier negociación salarial.

de atracción de inversión extranjera directa que promueven los gobiernos de la región. Todo ello bajo la promesa que la disminución de los costos laborales y el mayor esfuerzo individual producirán aumentos tanto de la productividad y de la demanda de empleo como de la competitividad empresarial.

1).- Intercambio comercial, flujos de inversión y crisis del mercado laboral en tiempos neoliberales.

En términos generales, entre 1990 y el 2000, años de predominio casi absoluto del neoliberalismo, el valor (en dólares constantes) de las exportaciones latinoamericanas más que se duplicó (2.6 veces); y el nivel anual de inversión extranjera directa en la región se multiplicó 9.6 veces. Los capitales europeos aportaron de manera decisiva a esta mayor integración de América Latina a los circuitos comerciales y de inversión de la economía mundial, sobre todo en los segundos. De hecho, como fuera señalado, los flujos de inversión europea hacia América Latina mostraron un aumento espectacular, desde un promedio anual de 1.600 millones de dólares en el período 1990-1995 a casi 26.500 millones en 1996-2000, llegando a un récord histórico de 35.128 millones de dólares en 1999. Mientras que las exportaciones de este continente a la UE lo hicieron a un ritmo de un 5%, con marcadas variaciones anuales que estuvieron muy por debajo del promedio regional.

De todas maneras, debe notarse que durante este período se verifica una creciente participación de las empresas transnacionales en las actividades exportadoras. Si a inicios de los años noventa realizaban menos del 20% de los envíos de las 200 mayores exportadoras, en 2000 esta proporción se elevó al 50%. Esta impresionante expansión de los flujos de exportación y de inversión hacía suponer un incremento del empleo en los sectores competitivos de la economía, especialmente de los ‘transables’, tal cual se había prometido.⁶⁸

a).- Significativa reducción del ‘empleo transable’

Sin embargo, la realidad de los mercados laborales de la región diría otra cosa. En términos generales, se observa que durante los años noventa se mantiene las tendencias a largo plazo de una reducción del ‘empleo transable’, especialmente en el sector agropecuario, mientras se constata un lento crecimiento o incluso la contracción del empleo manufacturero en ciertos países. En contraste, continúa la fuerte expansión del sector terciario o ‘no-transable’ en el empleo, como queda en evidencia en el cuadro siguiente.

⁶⁸ Para medir el impacto del comercio internacional en la economía se utiliza comúnmente la clasificación sector transable y sector no-transable que resulta de la división de las 9 ramas que contemplan las Cuentas Nacionales. Así, el sector transable agrupa a las ramas agropecuaria-silvícola-pesca, minería e industria manufacturera. El resto de las ramas corresponden al sector no-transable.

Cuadro No. 1. Crecimiento del Empleo por Sector, 1990-1999 (porcentajes)		
Sector	Crecimiento del Empleo	Contribución al Total
Agricultura	-0,4	-4,3
Industria manufacturera	1,2	8,3
Construcción	2,8	8,0
Comercio, restaurantes y hoteles	4,0	32,7
Electricidad, gas y agua, transporte, almacenaje y comunicaciones	4,4	10,9
Servicios financieros, seguros, corretajes, servicios empresariales	6,0	12,3
Servicios personales, sociales y comunales	2,7	34,8
Otros	-2,3	-2,7
Total	2,2	100,0
Fuente: CEPAL		

En particular, el cuadro No 1 nos muestra que entre 1990 y 1999 el empleo agrícola cayó en un promedio anual de -0,4%. Esto fue debido a que la demanda por trabajo en las actividades más dinámicas (generalmente agricultura de exportación) no fue lo suficiente significativa para compensar las pérdidas de empleo producidas en los sectores menos dinámicos (especialmente agricultura familiar). El aporte de la agricultura a la generación de empleo también disminuyó dramáticamente (-4,3%). Las reformas estructurales contribuyeron a esta caída, ya sea a través de la drástica reducción arancelaria o de la eliminación de la línea de créditos subsidiados por el Estado (Bárbara Stallings y Jürgen Weller, 2001, pp. 13).

En tanto, el empleo de la industria manufacturera muestra en general una tendencia de crecimiento, pero con una tasa anual que promedia apenas un 1,2%. Este promedio esconde el claro contraste que existe entre el estancamiento o incluso la contracción del empleo manufacturero en países como Argentina, Chile y Brasil, y su crecimiento en México, como luego veremos. A nivel sub-sectorial, ocurren importantes transformaciones dentro de la estructura productiva manufacturera, debido a los cambios obtenidos por los precios relativos en favor de bienes de capital y en contra de la mano de obra, lo que favoreció la sustitución de ésta por capital. Como consecuencia disminuyó en términos generales la intensidad del uso de fuerza de trabajo dentro de las actividades industriales, reduciéndose la demanda laboral.⁶⁹ De manera simultánea se registró una reestructuración de la producción industrial entre los diferentes grupos de ramas de actividad, donde los rubros tradicionalmente intensivos de mano de obra (textiles, vestuarios, productos de cuero, etc.), con excepción de la industria agroalimentaria, perdieron participación a favor de los rubros que presentan altos niveles tecnológicos y de capital (sobre todo, actividades procesadoras de recursos naturales).

A nivel de países, es posible apreciar en Chile que, desde la aplicación del modelo de acumulación neoliberal, la participación del empleo transable disminuye de manera

⁶⁹ Un claro ejemplo de esta situación es la industria automotriz, tradicionalmente intensiva en mano de obra, se expandió fuertemente en los años noventa, pero después de grandes transformaciones tecnológicas y organizativas, bajó el uso de la fuerza de trabajo.

significativa. En 1974, este tipo de empleo constituye el 45% del empleo total; en 2005 dicho porcentaje disminuye drásticamente al 27,5%. A comienzos de la década de los setenta hay una relación casi de 1 a 1 en la estructura ocupacional de empleo transable y no transable; pero en la década de los noventa por cada empleo transable hay 2 no transables, situación que se consolida en los años 2000.

Algo análogo, pero de manera mucho más atenuada es lo que sucede con el PIB transable. En la década del 70 este indicador representaba alrededor del 40% del total; en la década del 90 el PIB transable se reduce al 35%, para luego caer significativamente a un 27,5% hacia 2005. Llama la atención que incluso en el ciclo expansivo denominado la ‘era dorada del crecimiento’ (1986-1998) el sector no transable exhiba tasas anuales de expansión superiores al sector transable, 7,36% frente a 5,96%. Algo similar ocurre durante este mismo ciclo con las tasas de crecimiento anual de empleo; mientras el empleo en el sector no transable creció a una tasa de 3,57% al año, el sector transable lo hace sólo a una tasa anual de 2,00%.

La experiencia de Argentina no dista mucho de la chilena. Como resultado de la apertura externa, “el nivel de producción industrial evolucionó por encima del PBI entre 1991-1994, y por debajo de éste de allí en adelante e, incluso, más que duplicando la retracción promedio de la economía durante la crisis terminal del régimen convertible” (Eduardo Basualdo, 2006, pp. 315). La crisis industrial, con una caída de -7,0% entre 1998 y 2001, dio lugar a una creciente expulsión de mano de obra, registrando una tasa de -3,9% entre 1991 y 2001 y de -7,1% para el lapso 1998-2001 (Ibíd., pp. 316). Este no fue un fenómeno peculiar de la década de los años noventa sino que abarcó casi tres décadas. La desindustrialización estuvo estrechamente vinculada a una reestructuración regresiva de largo plazo, durante la cual disminuyó un 15% el número de establecimientos y se expulsó la cuarta parte de la mano de obra sectorial, alcanzando su mayor intensidad en lo que se puede considerar la gran industria local (establecimientos con más de 100 ocupados) (Ibíd., pp. 317). Este largo proceso de desindustrialización será decisivo en la caída que muestra el empleo transable en la década de los noventa desde un 24,3% a un 14,6%. El cuadro No 2 pone en evidencia que este es un fenómeno que también se repite en los otros países considerados.

Cuadro No. 2. Ocupados en el Sector Transables en 5 Países, 1990-1999 (% del total de la población ocupada urbana)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	24.3	24.4	23.6	19.4	18.5	20.3	19.1	18.9	15.3	14.6
Brasil	18.1	s.i.	15.8	15.8	s.i.	14.9	14.8	14.7	14.0	13.9
Chile	19.7	s.i.	18.8	s.i.	17.1	s.i.	16.2	s.i.	15.0	s.i.
Colombia	23.4	20.4	23.0	22.5	21.3	21.1	18.8	17.2	17.1	16.4
México	s.i.	s.i.	22.0	s.i.	21.0	s.i.	22.0	s.i.	20.6	s.i.

Fuente: Cepal - BADEINSO

Dada la importancia que tiene el MERCOSUR para los flujos comerciales y de inversión provenientes de la Unión Europea, es conveniente señalar que el comportamiento de su sector transable difiere al de otros países o subregiones. En efecto, al comparar las tasas de crecimiento de los tres sectores de bienes transables (agricultura, minería y petróleo, e industria manufacturera) se observa que la tasa más alta de crecimiento del sector agropecuario se da en los países del MERCOSUR y Chile (donde además el sector agropecuario es el más dinámico de los tres), la tasa más elevada de incremento de la industria manufacturera se da en México y Centroamérica; mientras que el sector más dinámico en los países de la Comunidad Andina es el de minería y petróleo (Jaime Ros, 2006, pp. 24).

Sin embargo, en el caso del MERCOSUR la tasa de crecimiento anual del empleo agrícola entre los años 1992 y 1999 fue negativa en países como Brasil (-0,9%), al igual que su contribución al empleo total generado en los mismos años (-18%). Idéntico signo tuvo el empleo industrial en ambos indicadores, -0,2% y -1,6%, respectivamente.

Como ya se mencionó, la gran excepción en la generación de empleo de la industria manufacturera ha sido la maquila, lo que explica en parte el mencionado comportamiento más dinámico del empleo manufacturero en México (y también en algunos países centroamericanos y del Caribe). En 1999, el empleo 'maquila' representaba el 28% del total de la industria manufacturera mexicana, equivalente a 1.197.000 trabajadores, y para los países centroamericanos este porcentaje varía entre 11% (El Salvador) y 48% (Guatemala) (Bárbara Stallings y Jürgen Weller, 2001, pp. 25). La excepcionalidad mexicana se explicaría en parte importante tanto por las estrategias de deslocalización que comenzaron a implementar diversas empresas estadounidenses como por el esquema de apertura y estabilización que fue algo diferente (principalmente, a partir de 1994) a los aplicados en los países del Cono Sur.⁷⁰

Por último, es conveniente subrayar que junto al alto crecimiento de las exportaciones, la liberalización comercial y la revaluación de las monedas generaron un aumento mayor de las importaciones que desplazarán producción interna. Las importaciones de productos europeos en América Latina, que aumentaron a un promedio anual del 11% entre 1994 y 1998 (el doble que las exportaciones), contribuyeron de manera importante a este boom importador y al desplazamiento señalado. Esta es precisamente una de las razones de que una parte importante del sector productor de bienes transables, sobre todo del industrial, disminuyera de tamaño o simplemente fuera destruida y, por lo tanto, los empleos generados por ellos desaparecieran. En suma, los empleos creados en los sectores competitivos de la economía fueron insuficientes para compensar la destrucción de empleo resultante del desplazamiento de producción local por las importaciones.

b).- Fuerte expansión del sector terciario en el empleo

A diferencia del sector 'transable', el sector terciario sigue aumentando su participación en la generación de empleo en los años noventa. Este sector llegó a emplear la mitad de la fuerza de trabajo a nivel regional en la década previa, pasando ahora a explicar casi el 90% de los nuevos empleos netos creados (ver Cuadro No 1). Si bien el sector servicios es altamente heterogéneo, pueden identificarse al menos dos situaciones generales. En primer lugar, el comercio, restaurantes, y hoteles; junto con servicios comunales, personales y sociales, dan cuenta del 67% de todos los trabajos creados en la región durante el decenio de los noventa. En segundo lugar, los servicios financieros fueron los que presentaron la mayor tasa de crecimiento (6%), aunque su contribución a la creación de empleo es todavía baja (12,3%) (Bárbara Stallings y Jürgen Weller, 2001, pp. 14). Como se constata en el cuadro No 3, Chile se ubica por encima del promedio regional y, junto con Argentina, poseen los sectores financieros que más aportan a la creación total de empleo. La expansión de este sector expresa la fuerte penetración de la banca transnacional –sobre todo de origen europea– en las principales economías del

⁷⁰ En México no se recurrió a un «ancla cambiaria», sino a un tipo de cambio flexible, lo que impidió que la apertura se tradujese en una pérdida de competitividad para las empresas.

continente. Este fenómeno provocará importantes transformaciones en las empresas y en las relaciones laborales, especialmente en los años dos mil, como veremos más adelante.

Cuadro No. 3. Crecimiento y Contribución del Empleo de Sector Servicios Financieros*, 1990-1999							
(porcentajes)							
País/Periodo	Argentina 1991 - 1999	Brasil 1992-1999	Chile 1990-1999	Colombia 1991-1999	México 1991-1999	Perú 1990-1997	Latinoamerica media ponderada
Tasa anual de crecimiento de empleo	4,9	5,6	7,7	5,0	5,6	12,3	6,0
Contribución a la generación de empleo total	37,1	14,0	24,1	18,7	6,0	16,5	12,3

Fuente: CEPAL, 2001 (*) Considera los subsectores de seguros, servicios empresariales e inmobiliario.

Las reformas estructurales y el nuevo modelo de acumulación juegan también un rol importante en el crecimiento del empleo en el sector servicios, así como en la polarización que tiene lugar a su interior. Por un lado, encontramos las actividades terciarias que están estrechamente vinculadas a los procesos de plena apertura económica, como los mismos servicios financieros, los servicios a empresas, la comunicación, el transporte y el comercio exterior. En los años noventa han sido precisamente estas ramas de servicios las que mostraron el crecimiento más dinámico en la generación de empleo, frecuentemente de alta calificación y relativamente bien remunerado. Por otro lado, el rubro comercio, por sus bajas barreras de entrada, ha concentrado tradicionalmente gran parte del sector informal urbano. El aumento del empleo terciario refleja fuertemente la expansión de estas actividades. En períodos de contracción del empleo formal, muchas actividades terciarias siguen representando una última alternativa de trabajo.

Asimismo, debido a que el comercio y muchas ocupaciones de servicios han sido tradicionalmente consideradas como neutras o ‘femeninas’, el proceso de terciarización del empleo ha favorecido la feminización de la fuerza de trabajo durante estos años. Esta situación se ha visto acentuada por la menor capacidad de absorber fuerza de trabajo que han mostrado los sectores ‘transables’ (agricultura e industria), en donde ha predominado la fuerza de trabajo masculina. De allí que la tasa masculina de actividad del conjunto de la región presente pocas variaciones en las dos últimas décadas. No obstante, es necesario precisar que este camino de mayor feminización de la fuerza de trabajo tiene la particularidad que la permanencia en el trabajo de las mujeres trabajadores (‘años brutos de vida activa’) es mucho menor a la registrada por los trabajadores hombres; al mismo tiempo sus trayectorias laborales han sido menos continuas.

Por otra parte, como se notó previamente, la apertura de la economía en los años noventa fue acompañada por políticas que indujeron la privatización de las empresas estatales de servicios públicos, convirtiéndose en las más relevantes y regresivas del siglo XX. La avasalladora entrada de capitales europeos a América Latina durante esta década se orientó sobre todo a la compra de estas empresas. Los principales países destinatarios de estos capitales fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. En particular, resalta el caso de Argentina no sólo por el volumen de capitales recibido y la

extensión alcanzada por la privatización, sino además por la masiva expulsión de mano de obra resultante de todo ello.

Al respecto, Marisa Duarte (2002) indica que en “1985 el empleo de las empresas de servicios públicos explicaba 2,3 puntos de la Población Económicamente Activa (PEA), mientras que hacia 1998 sólo concentraban el 0,1% de la misma”. Esto quiere decir que “el empleo actual es 23 veces inferior al generado a mediados de los ochenta” (pp. 79). El lapso de tiempo considerado por Duarte, nos permite notar que el despido masivo de trabajadores ocurre en los hechos tanto en la fase preparatoria como en el proceso de venta de las privatizaciones. La enajenación de ENTel ilustra claramente esta característica, ya que en el momento previo a la venta de esta compañía, su dotación se redujo drásticamente en 12.000 trabajadores (quedando en 35.000).⁷¹

Sin embargo, buena parte de la significativa disminución del volumen de empleo de las empresas de servicios públicos fue posterior al paso de estas firmas a manos privadas. Así, en telefonía el empleo cae de 43.973 en 1990 a sólo 22.550 en 1998; en aguas y cloacas lo hace de 8.099 a 4.336 entre 1992 y 1998, y el sector de energía eléctrica muestra una disminución desde 10.976 trabajadores en 1993 a 6.837 en 1998 (Marisa Duarte, 2001, pp. 6). Esta espectacular expulsión de trabajadores ocurrió mediante la aplicación de programas masivos de retiro voluntario (los famosos “planes de desvinculación”) que contaron con el apoyo de la banca local y organismos internacionales, como el Banco Mundial.⁷² Asimismo, las estrategias de gestión imponen la reducción de las pausas, la polivalencia funcional y el crecimiento de la rotación de tareas, o sea, un uso mucho más intenso de la fuerza de trabajo existente. Todo esto redundará en un incremento espectacular de la productividad (Claudio Lara Cortés, 2005, pp. 327-328).⁷³

Además, las empresas de servicios públicos al estar protegidas de la competencia externa, pudieron elevar drásticamente sus precios, lo que contrastó con el discurso dominante y reflejó las condiciones leoninas para la fijación de tarifas impuestas en los contratos de transferencia por los grupos locales y extranjeros para este tipo de empresas. Esto pudo apreciarse claramente en los precios de los servicios telefónicos, el gas, la electricidad, la distribución de agua, el transporte ferroviario, etcétera; mermando así el poder adquisitivo de los trabajadores. Igualmente, este proceso

⁷¹ En abierta oposición a este “trabajo sucio” y a la eventual privatización, los trabajadores de ENTel iniciaron una huelga indefinida, ante la cual el gobierno respondió con nuevos despidos (400 en total). Esto no fue todo, también el poder ejecutivo limitó por decreto el derecho constitucional de huelga en este servicio y en otros caracterizados como esenciales.

⁷² Un documento de una Misión del Banco Mundial que ‘visitó’ Argentina entre noviembre de 1991 y octubre de 1992, señala: “Para hacer más atractiva la privatización de empresas públicas, la reestructuración del programa gubernamental debe incluir: a) La absorción de la mano de obra excedente. b) La absorción de la totalidad de la deuda de las empresas y cualquier otro compromiso. c) La reducción de mano de obra se estima en 95.200 personas, representando una reducción de alrededor del 37% de los niveles de empleados a junio de 1991. d) Las privatizaciones deben usarse para pagar la deuda pública. e) Los precios y tarifas deben ser a precios internacionales, costos marginales, la indexación debe ajustarse con el índice de precios de USA” (citado por Eduardo Basualdo, 2006, pp. 395-396).

⁷³ Según Marisa Duarte, el crecimiento de la productividad laboral en las empresas públicas (medida como la relación entre el valor agregado y la cantidad del personal ocupado) creció a una tasa promedio anual de 16,9%, lo cual equivale a un aumento de casi un 120% entre 1993 y 1998 (2001, pp. 12).

privatizador afectó de manera considerable la ‘competitividad’ de la economía y en especial la configuración empresarial de los países.⁷⁴

Finalmente, según la OIT (1999, pp. 47) el empleo del sector público aumentó muy poco a nivel regional en la década de los noventa (0,7%), pero el cuadro No 4 nos muestra que en Brasil y México creció de manera significativa.

Cuadro No. 4. Empleo Público Total por Países, 1991-1999 (en índices)			
País	1991	1995	1999
	%	%	%
Argentina	100	87,6	89,8
Brasil	100	189	193,7
Chile	100	118,4	86,4
Colombia	100	196	217,3
México	100	91,9	n.d.
Fuente: Consolidado de datos estadísticos década de los 90, con base en fuentes oficiales			
(*) Se toma como Base 100 el año 91			

Dado que este leve crecimiento a nivel regional ha estado por debajo del registrado por la fuerza de trabajo y por los trabajadores asalariados, se ha venido produciendo una creciente ‘privatización’ de ambas categorías. Debe tenerse en cuenta que este pobre comportamiento del empleo público se da después de una década donde ocurrieron en ciertos países importantes disminuciones de las plantas de trabajadores públicos, sobre todo en los años posteriores a la crisis de 1982-1983, con la particularidad que este fenómeno sucede en Chile a partir del mismo golpe militar de 1973. Cabe notar que para los neoliberales la reducción del empleo público obedeció a sus propósitos ideológicos de achicar el Estado, sinónimo de ineficiencia, pero no el gasto y el ‘empleo’ de las Fuerzas Armadas y del Orden, que se han mantenido a niveles muy elevados hasta el presente, explicando de manera significativa el leve aumento del empleo público.

Obviamente no sólo se trata de una mera disminución de puestos de trabajo ‘civiles’ en el Estado, sino además del quiebre de una larga tendencia registrada en el pasado, donde los mismos fueron un vehículo de generación importante de las llamadas ‘clases medias’. Asimismo, el empleo público mantuvo por un período un rol de líder en la determinación salarial de los sectores que no negociaban en forma colectiva. Por lo demás, este tipo de empleo se presentaba con características de homogeneidad y formalidad mayores que el resto de trabajadores asalariados u otros empleos.

Si bien fueron exitosas en la consecución de sus objetivos específicos, las reformas neoliberales y las políticas de ajuste no lograron cumplir con su discurso central: el crecimiento sostenido y la generación de empleo mejor remunerado. A fines de la década, los inversionistas europeos y extranjeros en general perdieron en gran medida su interés en la región al observar su vulnerabilidad ante las turbulencias provocadas por

⁷⁴ Este proceso amplió la brecha entre las grandes empresas y el resto de los agentes económicos y al mismo tiempo modificó radicalmente la composición de la cúspide del poder económico, reduciendo el papel que los empresarios locales ocupaban en su seno en las décadas previas.

la crisis mundial. Con la reducción y alta volatilidad de los flujos de capitales foráneos, reapareció la restricción externa que estuvo en el origen de la crisis de los años ochenta.

Esto motivó un viraje en el rumbo de la política macro-económica de América Latina, consistente en un aumento del déficit fiscal, la puesta en vigor de políticas monetarias restrictivas mediante alzas en las tasas de interés, lo que se tradujo en problemas adicionales para el sector productivo. Asimismo, se adoptaron medidas de mayor control del crecimiento de la masa salarial, de reducción del nivel de empleo e, incluso, de medidas proteccionistas para el comercio internacional (aunque no de la envergadura de las anteriores a la apertura), a contravía de la propia estrategia de inserción en la economía mundial.

Todas esas medidas terminaron profundizando la crisis del mercado de trabajo, que se manifestó como un crecimiento inédito de la desocupación y también de la precarización laboral. En efecto, en el conjunto de los países latinoamericanos, la tasa de desempleo urbano, que oscilaba entre el 5,5 por ciento y el 6,5 por ciento de 1990 a 1994, comenzó a elevarse a partir de 1995 llegando a finales de la década a niveles cercanos al 8,5 por ciento y situándose en el 9,4 por ciento a comienzos de este año.⁷⁵ El desempleo de las mujeres supera en aproximadamente un 45 por ciento la tasa de desempleo global o promedio, mientras que el desempleo de los jóvenes casi duplica esta última tasa. Además, para el conjunto de los once países sobre los cuales se dispone de información, la proporción de asalariados que pagan cuotas a las instituciones de seguridad social de sus países disminuyó de 67% a 60% de 1990 a 1998. La cobertura fluctúa entre esos países, en los extremos están Uruguay, con 79%, y Perú con 43% (OIT, 1999, anexo estadístico). En ese mismo lapso, los salarios mínimos de un conjunto de 19 países crecieron en promedio 0,6%, pero en relación con 1980 habían disminuido en 28%, y en ciertos países como El Salvador, Perú y México la caída fue espectacular.

A poco andar, la crisis del mercado de trabajo se tradujo en un aumento también inédito de la pobreza y de la brecha en la distribución del ingreso. Los efectos devastadores de la crisis provocarán en varios países estallidos sociales y cambios políticos que demandan una salida del modelo neoliberal. Así, las reformas neoliberales que se estaban llevando a cabo en los países latinoamericanos, se frenaron y quedaron cuestionadas.

2.- ¿Superación de la crisis del mercado del trabajo con más IED y exportaciones?

El comienzo del nuevo siglo se caracterizó por un generalizado escenario de recesión en América Latina y por una drástica desaceleración tanto de las inversiones extranjeras directas como de los flujos de comercio exterior. En efecto, entre 2000 y 2003, el PIB per capita registró una variación media anual equivalente a un magro 0,2% (con caídas en 2001 y 2002 de -1,0% y -1,7%, respectivamente). Junto a la contracción del PIB, hubo un notable declive en la formación bruta de capital –instrumento básico para valorar la capacidad de acumulación del capital en una economía- en el bienio 2003-2003. El coeficiente de inversión se retrotrae a su nivel de 1988 (18 puntos porcentuales

⁷⁵ Panorama Laboral 2002. Avance del primer trimestre (Lima, OIT, julio de 2002).

del producto), que fue el más bajo de toda la “década perdida” de 1980. Al mismo tiempo, ocurre un abrupto descenso de las corrientes de inversión foránea en 2002 y, sobre todo, en 2003; mientras que las exportaciones sufren un virtual estancamiento.

Recién en el año 2004 se produce un repunte significativo del PIB, al igual que de la magnitud de la inversión extranjera y de las exportaciones, iniciándose un nuevo ciclo de ascenso en casi todos los países latinoamericanos que se extiende por varios años. El 2008 fue el quinto año consecutivo de crecimiento del producto por habitante de la región que resultará en una tasa media anual de 4,1% durante este lapso, hecho que puso de manifiesto el carácter excepcional de la etapa que estaba atravesando nuestra región. Durante este ciclo, los países de la región vieron aumentar sus entradas de inversión extranjera directa (IED) en un 36% hasta alcanzar el máximo histórico de 126.000 millones de dólares en 2007, según datos de la UNCTAD. El capital europeo tuvo un rol decisivo en la trayectoria cíclica que han seguido los flujos de IED en lo que va de la presente década, registrando su nivel más bajo en 2003 (con una caída de 54% en relación al monto de 2002) y recién en 2004 se reanudan de manera importante, pero con una trayectoria altamente volátil y con reiteradas desinversiones, como fuera analizado en el segundo capítulo de este trabajo (Eurostat, 2008, pp. 54).

En tanto, las exportaciones totales han vivido un auge impresionante durante los últimos años, hasta ascender a 901.386 millones de dólares en 2008, más que duplicando el monto registrado en 2003. Después del limitado aumento de 1999-2002, las exportaciones hacia la UE comienzan a repuntar desde 2003, registrando un elevado crecimiento medio del 18,5% anual hasta 2007. En este mismo período, el MERCOSUR adquiere un mayor peso en el comercio de América Latina con el bloque europeo.

Cabe destacar que en 2008 la evolución relativa de los precios de exportaciones e importaciones determinó una mejora del 4,6% en el índice de los términos del intercambio para el conjunto de la región, una cifra que duplicó la del año anterior. Por lo demás, este era el séptimo año en que América Latina y el Caribe registraba mejoras de sus términos del intercambio, alcanzando un incremento respecto de 2001 del 28,1% (CEPAL, 2008^a, pp. 70).⁷⁶

Este notable ciclo expansivo dio lugar a un mejoramiento de los principales indicadores laborales: creció el empleo asalariado y el empleo formal. Desde 2002 las tasas de desocupación han bajado progresivamente en la gran mayoría de las áreas urbanas de los países latinoamericanos, aunque el desempleo sigue siendo elevado y hacia 2007 superaba en 2,0 puntos porcentuales el nivel de 1990. Este mejoramiento laboral permitió a la mayoría de los países reducir los niveles de pobreza e indigencia, e incluso atenuar levemente la distribución del ingreso en algunos de ellos.⁷⁷ A esto ha contribuido además la nueva dinámica que muestran las políticas sociales en los últimos años.

⁷⁶ Se estima que los términos del intercambio se incrementaron alrededor de un 45% cuando se comparan las cifras de 2008 con el promedio de la década de 1990. Esta mejora, que corresponde al promedio regional, oculta diferentes realidades en y entre las distintas subregiones. En América del Sur, por ejemplo, el aumento fue del orden del 69%, mientras que en México la mejora fue del 25%, porcentajes que contrastan con el deterioro cercano al 17% observado en Centroamérica (CEPAL, 2008b).

⁷⁷ Según el *Panorama social de América Latina 2008* de la CEPAL, los avances contra la pobreza y la indigencia habrían tenido en 2008 un comportamiento menos favorable que en el quinquenio 2002-2007, cuando disminuyó el número de personas que viven en la pobreza o la indigencia en 9,9% (37 millones menos) y 6,8% (29 millones menos), respectivamente.

Organismos como CEPAL sostuvieron que gracias a estos avances, la región se encontraba bien encaminada en su compromiso de disminuir a la mitad para el año 2015 la pobreza extrema vigente en 1990, de acuerdo a la meta señalada en el primer Objetivo de desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas (ODM). El entusiasmo no se detuvo, en 2008 las Naciones Unidas anunciaron una nueva meta del Milenio, “lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, en particular para las mujeres y los jóvenes”, como parte del primer ODM de erradicar la pobreza extrema y el hambre. Con esta nueva meta, la crisis del mercado del trabajo en nuestra región pareciera haber quedado definitivamente atrás.

a).- Otra vez acerca del empleo ‘transable’

En este contexto de extraordinario crecimiento económico, así como de notables incrementos en los niveles de IED y de exportaciones, que llevaron a un nivel récord el coeficiente de apertura comercial, el empleo del sector transable sigue mostrando un escaso dinamismo, por lo que plantea la necesidad de volver al debate sobre su papel en la generación de empleo.⁷⁸

El cuadro No. 5 coloca en evidencia el pobre desempeño que ha exhibido el empleo ‘transable’ en los países del MERCOSUR más Chile, principales socios comerciales de la UE y los mayores receptores de sus flujos de inversión directa en el continente. Todos los países registran una leve variación positiva, excepto Brasil, que ve reducida su participación en la población ocupada total en medio punto porcentual.

Cuadro No. 5. Estructura de la Población Ocupada Urbana en el Mercosur + Chile en Sector Transable, 2003-2007			
(% población ocupada urbana total)			
Países	2003	2005	2007
Argentina	14,2	15,5	15,3
Brasil	23,4	23,6	22,9
Paraguay	18,8	18,3	19,4
Uruguay	17,8	19	21,1
Chile	22,2	22,2	22,5
Fuente: CEPAL			

A nivel de subsectores, las variaciones más significativas habrían ocurrido en la manufactura, con la excepción de Chile, tal cual muestra el cuadro siguiente.

⁷⁸ No cabe duda que las economías de la región son actualmente más abiertas de lo que eran a principios de los años ochenta. La liberalización comercial, medida por el coeficiente de apertura comercial, ha sido muy significativa, ya que el promedio regional se triplicó del 7,8% en el período 1980-1983 al 24,5% en el período 2005-2007.

Cuadro No. 6. Estructura de la Población Ocupada Urbana en el Mercosur + Chile en Subsectores Transables, 2003-2007 (en porcentaje de la población ocupada urbana total)									
País	Agricultura			Minería			Manufactura		
	2003	2005	2007	2003	2005	2007	2003	2005	2007
Argentina	1,1	1,1	0,8	0,3	0,3	0,4	12,8	14,1	14,1
Brasil	7,6	7,4	6,3	0,3	0,3	0,4	15,5	15,9	16,2
Paraguay	4,4	5,6	4,8	0,1	0,1	0,1	14,3	12,6	14,5
Uruguay	4,1	4,6	6,4	0,1	0,1	0,2	13,6	14,3	14,5
Chile	6,2	6,4	6,5	1,6	1,6	1,8	14,4	14,2	14,2
Fuente: CEPAL									

Estas variaciones estarían dando cuenta del hecho de que las recientes entradas de IED en la región tendieron a concentrarse en América del Sur (66%), donde la mayor parte de los 72.000 millones de dólares recibidos en 2007 se destinaron a las industrias extractivas y a las actividades manufactureras basadas en recursos naturales (UNCTAD, 2008, pp. 58); situación explicada en gran medida por los elevados precios de los productos básicos en los mercados mundiales.⁷⁹

Si bien Chile fue el país latinoamericano que más aumentó sus exportaciones a la UE durante este último ciclo -a tasas anuales extraordinarias (28% como promedio) y con envíos cuyo valor en 2007 casi triplicó al de 2003-, irónicamente también ha sido el que ha sufrido una de las mayores contracciones en el empleo del sector ‘transable’. En efecto, los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) indican que entre los años 2003 y 2007 su porcentaje de participación disminuyó en 2,5 puntos a favor del sector no transable, a pesar de su aumento en 32.000 trabajadores o en 1,9% (ver Cuadro No 7).

Cuadro No. 7. Chile: Índice de Empleo en Sectores Transable y No Transable, 2003-2007					
Anual	Índice 2003 = 100				
	Total	Sector Transable	Sector No Transable	% Participación Sector Transable	% Participación Sector No Transable
2003	100,00	100,00	100,00	29,3	70,7
2004	102,73	102,01	103,03	29,1	70,9
2005	106,60	101,81	108,58	28,0	72,0
2006	108,35	101,03	111,38	27,3	72,7
2007	111,41	101,89	115,35	26,8	73,2
Fuente: INE					

Ahora si comparamos el número actual de ocupados en el sector ‘transable’ con los del último trimestre de 1997, cuando la economía ascendía a su punto más alto de expansión, los resultados son sorprendentes. En ese entonces el total de ocupados en ‘agricultura, caza y pesca’, ‘minas y canteras’ y en la ‘industria manufacturera’ eran 6.680 trabajadores más que en el trimestre marzo-mayo 2008. Las cifras hablan por sí solas, en 11 años ni siquiera ha habido un aumento en el número de trabajadores en el sector transable, a pesar que la cantidad total de ocupados se ha elevado en más de 1 millón 200 mil trabajadores desde 1997. Entre los trabajadores del sector transable

⁷⁹ En Chile, Colombia y Perú, las industrias extractivas explican más de la mitad de los flujos de IED en 2007.

impresiona la ínfima variación de la cantidad de trabajadores en la minería, claramente el rubro de mayor auge en las exportaciones y en la economía nacional.

Existiría consenso entre los analistas que una de las explicaciones sobre el pobre desempeño exhibido por el empleo ‘transable’ es la llamada ‘enfermedad holandesa’, que resulta ser una restricción especialmente seria para los flujos comerciales sostenibles. Específicamente, el enorme shock de los términos del intercambio que hemos vivido desde 2003 y que alcanzó su máximo a mediados de 2008,⁸⁰ más el auge de flujos de capital cuantiosos y volátiles y de las remesas de los migrantes, provocó una entrada masiva de dólares que terminó apreciando aún más la moneda en casi todos los países del continente (abaratando el dólar). Esta situación se ha visto agravada por la crisis global, debido a las decisiones de la Reserva Federal de Estados Unidos de rebajar la tasa de interés, lo que ha ‘desviado’ más capitales foráneos a nuestros países para aprovecharse de las diferenciales de tasas de interés: aquí son más altos que en el país del Norte.

El efecto inicial de la ‘enfermedad holandesa’ en la economía lleva a una baja de los ingresos de los exportadores de productos diferentes de las materias primas y recursos naturales. Al mismo tiempo, como ya fuera indicado, se abaratan los bienes importados que compiten con los nacionales transables, lo que termina desplazando las ventas de productos locales en el mercado interno, con la consiguiente destrucción de empleos. Sin embargo, debe considerarse que la apreciación cambiaria también tiene un efecto sobre la productividad del trabajo, ya que las empresas reaccionan aumentándola tanto a través de la importación de nuevas tecnologías más intensivas en capital (reduciendo empleo) como también a través de la introducción de métodos de trabajo más productivos.⁸¹ Siguiendo esta línea de análisis, puede decirse para el caso de Chile que, con la misma cantidad de trabajadores en las actividades ‘transables’, se produce actualmente casi dos tercios más de lo mostrado en 1997; lo cual habría implicado sobre todo la introducción de tecnologías de última generación y un uso más intensivo de la fuerza de trabajo.

El cambio en los precios relativos resultante de la ‘enfermedad holandesa’ impactó además en la estructura de la economía latinoamericana, pues una fracción importante del capital se ‘reorientó’ a los sectores ‘no transables’, como servicios financieros y construcción. Esto significa que gran parte de los empleos creados entre 2003 y 2007 corresponden al sector ‘no transable’, mayoritariamente empleo ‘precario’. Sin embargo, a estas alturas del análisis es conveniente poner en cuestión la dicotomía transable-no transable, al reconocerse que ciertos servicios también participan del comercio internacional, especialmente los servicios financieros y los servicios a empresas.

b).- Explosión del sector financiero y flexibilidad laboral

El comercio, que da lugar a la dicotomía transable-no transable, no es la única dimensión de la economía global contemporánea. También, y consistentemente con la

⁸⁰ Ello debido a los precios altamente favorables de los minerales (para países como Perú y Chile), del petróleo (Venezuela y Ecuador) y, más recientemente, de los precios de los productos agrícolas (trigo, maíz, soya, que favorece a Argentina, por ejemplo).

⁸¹ Para un análisis detallado sobre este efecto, ver J. M. Camargo: «Apertura económica, productividad y mercado de trabajo: Argentina, Brasil y México», en *Productividad y empleo en la apertura económica*. Lima, OIT, 1999.

ampliación de la escala de reproducción del capital, se abre paso un proceso creciente de ‘globalización financiera’. Esto es, el creciente predominio de la dimensión financiera, caracterizado por la primacía que tiene la rentabilidad financiera por sobre el resto.

Este proceso de financiarización ha implicado tanto un fuerte avance en la concentración sectorial como una multiplicación de instrumentos que buscan transformar en activos líquidos los capitales productivos y de allí su movilidad territorial. Las fusiones y adquisiciones, que llevan a esta mayor concentración, "se acompañan invariablemente con anuncios de reducciones del empleo, a veces en una escala masiva" (OIT, 2001).⁸² También las finanzas tienen una elevada participación en las operaciones de fusiones y adquisiciones multisectoriales y transfronterizas, lo que no hace más que expresar la continua expansión de los capitales financieros a nivel mundial.

América Latina no ha estado ausente de esta globalización financiera, aunque su propagación no se da de la misma manera que en las economías de los países desarrollados. La extraordinaria expansión de los servicios financieros, en lo que va la presente década, queda de manifiesto en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 8. América Latina: Producto Interno Bruto en el Sector Financiero			
(en millones de dólares a precios constantes de 2000)			
Rubro / Años	2000	2005	2007
Sector Financiero*	345.631,6	404.276,9	463.403,4
% en PIB América Latina	16,6	17,1	17,5
Tasa de variación anual del sector financiero	3,4	5,8	7,2
Fuente: CEPAL. (*) Sector financiero incluye Establecimientos Financieros, seguros y bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas			

Esta explosión financiera en el continente ha supuesto un rápido proceso de extranjerización, donde destacan los bancos españoles que se han hecho con casi un tercio de los activos extranjeros en este sector, superando la proporción de los bancos estadounidenses. De acuerdo con la CEPAL, los activos totales de los 20 mayores bancos extranjeros en América Latina reflejan un alto grado de concentración (45%) en tan sólo tres entidades financieras: una de estas instituciones es estadounidense (Citibank), mientras que las otras dos son españolas, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Banco Santander Central Hispano (BSCH). Este último posee por sí sólo más de una quinta parte de los activos extranjeros totales.

Además de los bancos, operan los llamados inversionistas institucionales: compañías de seguros, fondos de pensión, fondos mutuos, etc. Claro que muchos de estos inversionistas institucionales son partes de grandes conglomerados financieros donde

⁸² Los cálculos más conservadores indican la desaparición de al menos 130.000 empleos en el sector financiero en Europa occidental, como resultado de las F&A en el decenio de los 90, y se prevé la desaparición de aproximadamente 300.000 puestos de trabajo en el sector bancario entre 1999 y 2002 por la concentración empresarial impulsada por las fusiones.

también participan los bancos. Por ejemplo, el grupo BBVA lidera actualmente las jubilaciones privadas en América Latina con una presencia en siete países, 63.489 millones de dólares en patrimonio gestionado y 12,4 millones de afiliados, según informes recientes del mismo banco.

Como una de las particularidades de la financiarización en nuestra región, a esas instituciones se suman entidades financieras no sujetas a fiscalización que operan en las grandes ciudades o en zonas con poblaciones de bajos ingresos, como las famosas ‘pirámides’ o los ‘corresponsales no bancarios’ permitidos por el gobierno colombiano desde 2006.⁸³ Este esquema también se sigue en otros países de la región como Brasil y Perú.

Sin embargo, el proceso de expansión financiera y de extranjerización está lejos de ser homogéneo y de seguir una trayectoria siempre ascendente. En Brasil, por ejemplo, la internacionalización de la banca comienza de manera significativa en 1997, prolongándose hasta 2002, cuando los bancos extranjeros explicaban el 33,6% del mercado bancario (comparado al 11,6% de 1996). Desde entonces, la presencia extranjera retrocedió a los niveles de fines de los años noventa, anotando un 22,5% en 2006.⁸⁴ También en el caso de Argentina se registra después de la crisis un retroceso de la presencia de la banca transnacional. A mediados de 2001 esta banca daba cuenta del 53,8% de los activos totales, pero en 2006 su participación se había reducido a 27%. Estos dos casos dejan en evidencia que la banca extranjera goza de plena libertad tanto para ‘entrar’, como para ‘salir’ de un país.

Si bien el empleo del sector financiero sigue creciendo durante este período, su nivel no guarda relación con la expansión del PIB sectorial ni con las elevadas ganancias que presenta la banca y los inversionistas institucionales.

Cuadro No. 9. Estructura de la Población Ocupada Urbana en el Sector Financiero, 2003-2007 (en porcentaje de la población ocupada urbana total)					
País	Sector Financiero				
	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	9,2	7,8	8,4	8,7	8,7
Brasil	8,1	8,4	8,4	8,8	8,9
Paraguay	5,7	5,5	6,4	6,4	6,1
Uruguay	9,4	8,5	9,2	9,2	8,2
Chile	7,7	7,7	7,7	8	8

Fuente: CEPAL

Del cuadro anterior se desprende que sólo en Brasil el empleo en los servicios financieros exhibe un avance más o menos significativo en el total de ocupados,

⁸³ Las Pirámides han estado últimamente en el centro de la opinión pública latinoamericana por la gigantesca defraudación cometida a cientos de miles de colombianos. Cálculos conservadores indican que en las Pirámides podrían estar involucrados cerca de un millón de colombianos y que los recursos superarían los 5 billones de pesos. Dada las características de algunas de éstas, como la creada y dirigida por David Murcia Guzmán, DMG, “conducen a pensar que de lo que se trataba era de una gran empresa ligada a las mafias para lavar dinero proveniente del narcotráfico” (Revista Foro, 2008, pp 2 y 3).

⁸⁴ En este último lapso hay dos años (2003 y 2005) en que las salidas de inversión extranjera en el sector bancario brasileño superan los flujos de entrada.

mientras que en Argentina y Uruguay hay un claro retroceso.⁸⁵ En el caso de Chile, la fuerza de trabajo del sector financiero constituye en 2007 un 8,0% de la fuerza laboral del país, tasa ligeramente superior al 7,7% de 2003 y casi similar a la del 2000 (7,9%). Ello a pesar que el empleo en este sector presenta una variación de 38,9% entre 1997 y 2007, siendo por lejos la más elevada de todos los sectores económicos. Durante este período se incorporaron a la actividad financiera miles de mujeres, por lo que su participación sobrepasó el 50% de los empleados en este sector.

Cabe advertir que los datos entregados para la rama de Intermediación financiera en Chile no expresan la trayectoria seguida por el empleo del sector bancario, que ha tendido más bien al estancamiento en el largo plazo. De hecho, el número de trabajadores en este sector registra un máximo de 39.163 en 1997, para luego descender paulatinamente hasta 30.018 trabajadores en 2003. Al año siguiente inicia su recuperación que se prolonga hasta 2007, cuando anotó 40.521 trabajadores.

Este sector se ha venido transformando en América Latina bajo el concepto que da en llamarse ‘banca universal’, caracterizada además por su alto nivel de concentración, privatización prácticamente total, y alto ritmo de incorporación tecnológica. Expresión de esto último, es que “la mayoría de los países de la región prefieren expandir la provisión de servicios financieros mediante ATMs que mediante sucursales”, destacándose entre ellos Brasil y Chile.⁸⁶ “Otros dos canales de provisión de servicios que están obteniendo creciente importancia en la región son los ‘puntos de venta’ (POS) y la banca por Internet” (FELABAN, 2008, pp. 8 y 9). Claramente este tipo de innovación tecnológica substituye fuerza de trabajo, sumándose al desplazamiento de trabajadores que provoca la concentración bancaria. Estos fenómenos explican en gran medida la disociación entre rápido crecimiento sectorial y lenta creación de empleo bancario.

Por su parte, en el mercado de trabajo de la industria bancaria y financiera, igualmente liberalizado, como todos los demás, se ha venido consolidando unas formas flexibles y deslaboralizadas de contratación, nuevas pautas dinámicas, lo mismo que una nueva naturaleza del trabajo y nuevas condiciones de su prestación (Julio Puig Farrás, 2007). Estas complejas transformaciones son lideradas por bancos e instituciones financieras transnacionales.

En un estudio de Yáñez (2004), se apunta que las empresas del sector financiero estudiadas (incluyendo a 3 transnacionales) responden en primer lugar mediante la flexibilidad interna como principal mecanismo de ajuste frente a sus cambiantes situaciones internas y externas. Como uno de los ejes más importantes de esta flexibilidad interna figura precisamente un amplio abanico de formas de jornadas flexibles que se aplican en segmentos relativamente grandes de la fuerza de trabajo, sobre todo en la femenina. Entre ellas aparecen, aparte de las formas clásicas de trabajo a tiempo parcial y horas extras; la jornada sin horario fijo para la fuerza de ventas y

⁸⁵ Debe tenerse en cuenta que en Brasil se experimentó una pérdida de 79.000 puestos de trabajo en los servicios bancario y financiero en el decenio de los noventa. Mientras que en los servicios financieros de Argentina se eliminaron 22.000 puestos de trabajo entre 1994 y 1999, según cifras de la OIT (2001).

⁸⁶ Como por ejemplo, en Colombia, en tanto que el incremento de sucursales sólo muestra un ligero aumento entre el 2004 y el 2007, el incremento mediante ATMs fue de 65 por ciento en el mismo período. La situación es similar en México y Brasil, en donde el incremento por ATMs por cada 100.000 habitantes ha aumentado en 52 por ciento y 30 por ciento respectivamente entre el 2004 y el 2007.

cobranzas, el trabajo a demanda o de libre disponibilidad ('on call') para cajeros (as), el sistema de turnos para operadores en computación y la central telefónica, entre otros. De este modo "se eliminan tiempos 'muertos' y se intensifica el trabajo" (pp. 99).

Para Yañez, la flexibilidad interna se complementaba con flexibilidad externa funcional; esto es, con externalizaciones y subcontratación de actividades, especialmente aquellas de tipos generales y complementarias al giro principal de las empresas. Un caso específico de este tipo de flexibilidad son "los canales informales de ventas, definidos como 'dotación indirecta', como vendedoras externas, dependientes de terceras empresas o formalmente independientes" (pp. 101). Estas son situaciones laborales 'atípicas' "en que se 'deslaborizan' las relaciones de trabajo", "transformando, en muchos casos forzosamente, a asalariados en trabajadores por cuenta propia" (pp. 103).

Dado que los bancos extranjeros, principalmente los españoles, operan en varios países de la región, la propagación de las formas de flexibilidad interna y externa ha venido sucediendo de forma muy rápida. Claro que con estas formas de flexibilidad se pretende no sólo responder a un entorno cada vez más competitivo, sino además debilitar las bases de los sindicatos que existen en su seno. Un reciente estudio realizado por PLADES e IDEC (2008) sobre responsabilidad social empresarial en el sector financiero de Perú y Brasil, concluyó que en Brasil 4 de los 7 bancos considerados, registraron calificaciones 'malas' o 'pésimas' en el ámbito del comportamiento laboral.⁸⁷ Entre éstos, HSBC y Santander, obtuvieron una calificación parcial 'mala'. Mientras que en Perú, ninguno de los 4 bancos encuestados sobrepasa el rango de 'malo' (incluyendo al Scotiabank y el Continental del Perú-BBVA), sólo 2 de ellos permiten la existencia de sindicato.

El mal comportamiento del BBVA hacia los trabajadores y sindicatos tiende a replicarse en otros países de la región donde tiene presencia. En Chile, por ejemplo, según han informado los dirigentes del sindicato unificado BBVA, la empresa vulnera los derechos laborales básicos, ya que ésta modificó la mayoría de los contratos de los trabajadores bancarios para dejarlos exentos del artículo 22 relativo a las 45 horas de trabajo semanales, la mayoría de las veces sin pago de horas extraordinarias.

Por último, es conveniente agregar dos cuestiones que revelan hasta qué punto la financiarización involucra a los trabajadores más allá de los procesos de trabajo, articulándose con dos grandes tendencias: la creciente adquisición de instrumentos financieros y la reforma previsional. De una parte, un número cada vez mayor de trabajadores participan de fondos mutuos o en la compra de acciones en bolsa, tanto en los países desarrollados como en ciertos países latinoamericanos, aunque en este último caso en menor medida. En España, existen alrededor de nueve millones de personas que tienen parte de sus ahorros invertidos en bolsa, por ejemplo en acciones Repsol o Endesa que operan en América Latina.

Por otra parte, la reforma previsional, que sustituyó las jubilaciones del antiguo sistema universal distributivo por un sistema de capitalización individual, abrió las puertas para que componentes del capital financiero pudieran administrar fondos privados

⁸⁷ El comportamiento laboral "tiene en cuenta el respeto a los derechos de los trabajadores, con prácticas que amplíen sus beneficios; respetando la libertad sindical y la negociación colectiva; manteniendo canales efectivos de diálogo con los trabajadores; valorizando la diversidad de género, raza y los portadores de discapacidad, tanto en relaciones con los trabajadores directos como indirectos (tercerizados)" (pp. 9).

provenientes de los aportes para la vejez (o la salud), y que son descontados de una fracción del salario. La industria de pensiones ya tiene 50 millones de afiliados en América Latina y maneja 560.000 millones de dólares (América Economía, 27 de octubre, 2008). Estos fondos se sujetan de manera creciente a los movimientos de los mercados bursátiles mundiales, pero además su asignación contribuye al abaratamiento de los costos del capital. Todas las empresas europeas de servicios públicos que operan en nuestro continente se valen de estos fondos para financiar sus estrategias de expansión.

c).- Extensión de la lógica financiera y flexibilidad en el mercado laboral

Al contrario de lo que comúnmente se cree, la lógica de las instituciones financieras que poseen fuertes características rentistas no se limita a su esfera propiamente financiera, sino cada vez más la desborda y se extiende a las empresas de las dimensiones ‘reales’ de la economía (producción e intercambios), dictándoles las condiciones de rentabilidad mínimas requeridas. “La realización de estas condiciones no puede llevarse a cabo más que si el mercado de trabajo y las formas de empleo se someten a estas nuevas exigencias” (Pierre Salama, 2006, pp. 81).

De manera creciente, los llamados inversionistas institucionales se han vuelto, por intermedio de los mercados de valores, propietarios-accionistas de miles de empresas en prácticamente todos los sectores primarios, de la industria y los servicios, supeditando esta inversión a las demandas de los mercados financieros mundiales y desarrollando estrategias muy agresivas para la flexibilización del empleo y los salarios. Importa destacar que los capitales europeos que invierten fuera del bloque lo hacen preferentemente en acciones. En efecto, la adquisición de acciones explica casi dos tercios de la inversión extranjera directa materializada entre los años 1999 y 2003. Aunque este tipo de inversión cayó al 54% en 2004, al año siguiente volvió a recuperarse, alcanzando 102.342 millones de euros, o el 59,6% del total. En 2005, los activos totales que tenían los capitales europeos fuera del bloque sumaban 2.380.303 millones de euros, de los cuales 2.040.244 millones o el 85,7% del total correspondían a capital accionario (Eurostat, 2007).

Estos nuevos imperativos financieros provocan una transformación ideológica y organizativa de la gestión corporativa. De acuerdo a Rossman y Greenfield (2006), “se acortaron drásticamente los horizontes de planeamiento de las corporaciones y se incorporaron estrategias de gestión para realizar el ‘valor del accionista’, al tiempo que se socavó el verdadero rendimiento económico”. Agregan los autores que “tales estrategias incluyen reestructuración y reducción de costos para reducir puestos de trabajo y eliminar capacidad productiva a fin de generar liquidez para la recompra de acciones, a fin de hacer subir el precio de las mismas”.⁸⁸ Por lo demás, “los mercados financieros actuales recompensan directamente a las empresas que reducen sus nóminas de empleados mediante cierres, reestructuraciones y subcontrataciones” (pp. 2).

La flexibilidad que recompensan los agentes financieros en el conjunto de la economía es la misma que promueven en su sector y que antes clasificamos en interna y externa (o numérica). Forman parte de esta última, la externalización, sub-contratación o

⁸⁸ Esto refleja la manera en que la financiarización ha impulsado a la dirección de empresas no financieras a ‘actuar más como actores del mercado financiero’” (Peter Rossman y Gerard Greenfield, 2006, pp. 2).

"outsourcing". Es decir aquellas que tienen que ver con las formas de contratación y con las relaciones del empleador con el mercado laboral. Este tipo de flexibilidad y la externalización, muy particularmente, tomó un fuerte impulso con la 'ola privatizadora' que arreció en América Latina, principalmente en los años noventa. Quienes compraron las empresas estatales, sobre todo capitales europeos, condicionaron la adquisición a procesos de reestructuración, que normalmente conllevó la externalización de funciones y servicios. Este fue precisamente el caso de las empresas de servicios públicos que, previo a su privatización, fueron fragmentadas regional e industrialmente según segmentos (generación, transmisión y distribución). Luego, una vez enajenadas, se convirtieron en 'holding' (Enersis, por ejemplo) sobre la base de la externalización con el claro propósito de eludir la legislación laboral y la regulación sectorial para obtener ganancias extraordinarias.

En EDELNOR de Colombia, por ejemplo, el actual número de personal subcontratado es de aproximadamente 2.250 trabajadores, que constituyen el 80,5% del total que elaboran para esta empresa. La plantilla propia es alrededor del 19,5%. La empresa no acepta la intervención del sindicato en su organización ni a través de la negociación colectiva.⁸⁹

Otro ejemplo es la española Iberdrola, que en Bolivia aplicó una política de flexibilización laboral que implicó un recorte de hasta el 38% del número de trabajadoras y trabajadores entre 1995 y 2005, además de constantes presiones por parte de los ejecutivos para impedir la afiliación sindical. También ha favorecido la subcontratación, deteriorando las condiciones laborales.

En ambos casos queda de manifiesto que la subcontratación ha sido utilizada por los ejecutivos de las empresas de servicios públicos privatizadas, al igual que en la banca, no sólo como una herramienta de gestión, sino además como un medio para erosionar las bases de los poderosos sindicatos que se habían desarrollado previamente en su seno.

Recuadro No1. Subcontratación y anti-sindicalismo de empresas eléctricas europeas

En EDELNOR de Colombia existe negociación colectiva y es por empresa; sin embargo los 2 últimos convenios han sido impuestos mediante la modalidad de firma de convenios individuales y por una duración de 4 años cada uno (de enero 2005 a diciembre 2008). Adicionalmente, los trabajos extraordinarios y las horas nocturnas están regulados por convenio colectivo; pero la empresa aplica descanso compensatorio en vez de pagar las horas extras, violando la ley en este aspecto.

Endesa de Colombia pasó por alto los derechos de los trabajadores y trabajadoras: deterioró el convenio colectivo y 2.000 empleados fueron despedidos o tuvieron que acogerse a un retiro voluntario.

Unión FENOSA ha impuesto en el mismo país un modelo de externalización de tareas en sus empresas, de precariedad laboral y debilitamiento de los sindicatos. Además, se da el hecho de que, desde la privatización, los grupos paramilitares han asesinado a 27 líderes sociales en la costa del Caribe.

Por otra parte, el holding Endesa en Perú ha sido objeto de múltiples denuncias debido a que amenaza a los trabajadores afiliados al sindicato SUTREL con despidos, les oculta información, firma contratos individuales para evitar la negociación colectiva y modifica la fórmula de retribución económica para reducir salarios.

⁸⁹ Estrada, Humberto (2007). Secretario general adjunto, SUTREL. Presentación al Seminario de Organizaciones Sindicales de ENDESA, 12 de marzo. Lima.

En Chile, Chilectra mantiene procesos de licitación (externalización) cada vez a menor costo para ciertas áreas, tales como la lectura de medidores. Adicionalmente, muchas de las empresas subcontratistas finiquitan una vez al año a sus empleados pagándoles sólo una parte de su indemnización legal, el 70% aproximadamente. En noviembre de 2008, se generó una huelga masiva de más de 1.000 trabajadores subcontratados, por mejoras en las condiciones y seguridad en el trabajo. Sin embargo, la empresa mandante manifestó desconocer los conflictos formales que pudieran existir entre subcontratistas y trabajadores, en los que eventualmente no les cabría “participación alguna”. Muchos de los huelguistas no han podido retornar a su trabajo tras ser víctimas de prácticas antisindicales, y algunos de éstos se encuentran en las famosas, pero nunca reconocidas, listas negras.

La subcontratación también se situó en la base de las prácticas de “externalización” o “terciarización” de las empresas transnacionales que arribaron desde los años noventa al sector de extracción de recursos naturales, especialmente a la minería. Chile y Perú son los países mineros más importantes de América del Sur y cerca del 60% de sus ingresos por exportaciones dependen de los minerales.⁹⁰

En Perú, existen 101,192 trabajadores en el sector según estadísticas del Ministerio de Energía y Minas (MEM), de los cuales solo el 36% está en la planilla del titular minero, mientras que el 64% restante está contratado de manera indirecta por los llamados ‘services’ sin derecho a vacaciones, jubilación ni salud. En la gran minería, la proporción es muy parecida: el 60% del personal está subcontratado. Entre las principales empresas que utilizan la externalización están Cerro Verde, Yanacocha y Barrick, todas con más del 70% de su personal en las ‘services’. Debe recordarse que a principios de los años noventa, más del 75% de los trabajadores mineros formaban parte de la planta estable de las empresas. Además, según el MEM, del 2000 al 2006 hubo 437 accidentes fatales en las minas (algo más de 60 muertos/año), de los cuales el 67% estaba en las ‘services’ (Humberto Campodónico, 28/04/2007).⁹¹ Mucho han discutido los expertos del trabajo sobre el concepto de precariedad laboral, pero como se ve, para los mineros subcontratados este no es un asunto ‘teórico’, sino de vida o muerte.

La externalización o subcontratación en Chile también encuentra en la minería a uno de los sectores que presenta los mayores avances, tanto respecto a la cantidad de empresas que ocupan esta modalidad de empleo como al número de trabajadores sometidos a ella. En 1997, existían 403 empresas mandantes en la minería y 919 contratistas; diez años después, las primeras habían aumentado a 471 y las contratistas a la extraordinaria cifra de 3.628. Por lo que las empresas contratistas incrementaron de manera sostenida su participación en el número total de empresas en el sector, alcanzando el 87% en 2006. Las cifras del Ministerio del Trabajo sostienen que el 75% de las empresas que conforman la Gran Minería, casi todas transnacionales, recurren a la subcontratación (Claudio Lara Cortés, 2008).

En cuanto a la cantidad de trabajadores, el siguiente cuadro evidencia un crecimiento rápido y sostenido en el número de trabajadores subcontratados en la minería, a la vez

⁹⁰ En Chile el principal mineral explotado es el cobre (seguido de lejos por el molibdeno), mientras que en Perú se explotan cobre y el oro, seguidos del zinc, plomo, plata y otros.

⁹¹ La inminencia de una huelga minera obligó al gobierno a publicar un Decreto Supremo que precisa las actividades que cumplen las ‘services’ y otras similares no solo en la minería, sino en toda la industria. Este Decreto define como actividad principal “aquella que es consustancial al giro del negocio”, mientras que actividad complementaria es aquella “de carácter auxiliar, no vinculada a la actividad principal”.

que los trabajadores de las empresas mandantes disminuyen paulatinamente. Este sector presenta una de las jornadas de trabajo más extensas e irregulares de la economía chilena.⁹²

Cuadro No. 10. Número de Trabajadores de Empresas Mandantes y Contratistas en la Minería, 1985 - 2006			
Años	Contratistas	Mandantes	Total
1985	3.174	63.926	67.100
1990	10.751	74.508	85.259
1995	27.300	54.938	82.238
2000	39.476	46.621	86.097
2005	85.891	48.098	133.989
2006	86.052	47.913	133.965
Fuente: SERNAGEOMIN			

Debe destacarse que es precisamente en la minería donde las empresas transnacionales han tendido a generalizar la subcontratación, no limitándola como en el pasado a los servicios tradicionales (seguridad, catering y limpieza), sino extendiéndola a múltiples operaciones estratégicas ('actividad principal'), como es el caso de las faenas de extracción y proceso, que antes realizaba la empresa con personal propio, sustituyendo a éste por trabajadores de empresas subcontratadas sobre los que ya no rige la responsabilidad del contratante. Esto afectó negativamente a los trabajadores subcontratados, pero también a los sindicatos tradicionales que han restringido su representación casi exclusivamente a los trabajadores de planta que tienden a decrecer en número.

Otro sector que presenta un avance sobresaliente de la subcontratación es el sector industrial, a pesar de la reducción prematura que se ha producido desde los años setenta de su participación en el valor agregado total. En este caso solo quisiéramos llamar la atención sobre como empresas transnacionales (ETN) de los países industrializados estarían optando cada vez más por 'deslocalizar', en régimen de subcontratación, hacia diversos países latinoamericanos, y en especial hacia México, la producción de componentes y de algunos bienes terminados. Esta 'deslocalización' conlleva una mayor división del proceso de trabajo en distintos espacios geográficos, utilizando mano de obra de diferentes lugares.

Alvater y Mahnkopf (2008) argumentan que "las secciones de las cadenas globales de valor agregado que requieren mayor intensidad de trabajo son ubicadas allí donde la mano de obra es particularmente barata" (pp. 140). La industria maquiladora de exportación de México, y de algunos países de Centroamérica, han tenido una participación importante en este tipo de cadenas; pero se trata prácticamente de una industria extranjera en términos de capital invertido.⁹³ Las remuneraciones promedio por

⁹² Un estudio de la Dirección del Trabajo, ejecutado por Magdalena Echeverría, revela que quienes laboran para las empresas mandantes tienen jornadas de hasta 2.300 horas anuales, mientras los que se desempeñan como contratistas llegan a trabajar 2.600 horas al año, cuando el promedio nacional estaba en ese entonces por debajo de las 2.200 horas.

⁹³ En su período de máximo apogeo el capital extranjero representa la inmensa mayoría del capital invertido en la maquila mexicana (96,2%) y también el capital de las subsidiarias (98,4%) (Enrique de la Garza y otros, pp. 8).

trabajador ocupado en la maquila a comienzos de los 2000 fueron menores a las del conjunto de la industria manufacturera. Cuando esta ‘ventaja comparativa’ se agota, la maquila tiende a salir del país o a cerrar simplemente sus plantas, como de hecho ha ocurrido en México durante los últimos años. En una misma cadena de valor agregado puede haber relaciones laborales formales e informales, con el fin de optimizar los resultados de negocio de las ETN (Alvater y Mahnkopf, 2008, pp. 140). La realidad de la maquila echa por tierra la distinción dicotómica entre trabajo formal (salarios elevados) y trabajo informal (salarios bajos).

En esta ola de difusión de las prácticas de tercerización (*outsourcing*) de los últimos veinte años, las empresas transnacionales han jugado un papel decisivo no sólo como ‘usuarios’ de la subcontratación, sino además como oferentes de servicios temporales. En este caso empresas como Manpower, Ecco y Part-Time destacan por su labor pionera.⁹⁴

Dado el protagonismo de las ETN en la expansión de la externalización y subcontratación, habría que subrayar que la toma de decisiones sobre estas prácticas tiene en muchos casos motivaciones mundiales, ya que es en las casas matrices donde se trazan las estrategias de costos de fuerza de trabajo que deben ser toleradas por las subsidiarias.⁹⁵ De allí la necesidad de una alianza y una articulación entre los sindicatos nacionales y las centrales sindicales europeas, donde están las sedes de muchas de estas empresas

Pero la subcontratación no se restringe a las empresas privadas nacionales o transnacionales, una de las cosas que más llama la atención en este mundo, es el protagonismo mostrado por el Estado en varios países del continente. Con el argumento de modernizar sus funciones, el Estado estimuló la multiplicación de personal contratado bajo la figura de la prestación de servicios, constituyendo un caso límite de individualización del trabajo.⁹⁶ Esta práctica también se hace extensiva a las empresas estatales.⁹⁷

d).- Apertura económica, flexibilidad y salarios bajos

Los promotores de la liberalización económica (comercial y de capitales) y de la flexibilidad laboral sostienen que ambas estrategias no sólo revitalizan el crecimiento económico y el empleo, sino además fomentan los aumentos salariales y la disminución de sus brechas. Pues bien, lo sucedido en Latinoamérica durante los tres últimos decenios es bastante distinto de tales promesas ideológicas. En la mayoría de los países, los frutos de la apertura económica y del crecimiento, cuando éste ocurrió, como en los últimos 5 años, no llegaron a los trabajadores, y se deterioró la situación general de los

⁹⁴ En Chile, en 1984 existían aquellas 3 empresas de servicios temporarios, dos años más tarde se podían contar 79 y a fines de los noventa a 150 empresas.

⁹⁵ Como lo reconoce Magdalena Echeverría y otros (2001), muchas de las empresas transnacionales que comenzaron a llegar a Chile en el período post-crisis 1982, por políticas de sus casas matrices, contrataban ‘personal externo’ o subcontratados (pp. 61-62).

⁹⁶ La obligación de los trabajadores (sean o no profesionales) sujetos a este status de prestadores de servicios independientes es la de aportar individualmente a la seguridad social (salud, previsión), lo que releva de esas responsabilidades al empleador (Estado).

⁹⁷ Por ejemplo, en la cuprífera estatal CODELCO, la tendencia a recurrir a la subcontratación ha sido de permanente crecimiento desde los años ochenta. Ya en 1990, la cifra de trabajadores subcontratados era de 14.581, ascendiendo a 29.706 en 2006, igual al 62,4% del total.

salarios, su poder adquisitivo y su posición relativa con respecto a las ganancias. Del cuadro No 11 se desprende que sólo 3 países de los 7 considerados anotaron aumentos en los salarios reales medios, pero sus respectivos promedios anuales no sobrepasan el 1,0%.

Cuadro No. 11. Índice de Salarios Medios Reales Anuales, 1995-2006 (1995=100)*					
Países / Años	1995	1999	2002	2005	2006
Argentina	100,0	103,4	78,5	87,8	93,5
Brasil	100,0	86,7	83,5	77,8	81,2
Chile	100,0	109,0	111,2	112,0	112,6
México	100,0	86,2	104,3	107,1	109,8
Paraguay	100,0	101,6	77,4	79,2	76,4
Perú	100,0	128,5	116,8	99,4	108,6
Uruguay	100,0	107,9	92,4	75,1	80,7

Fuente: OIT. (*) Todos los países tienen base 1995=100

De considerarse al final del período 1995-2006 el salario promedio real de 11 países de la región, el resultado es bastante preocupante. “Cinco países registran una pérdida real, siendo las más significativas las de Paraguay, Brasil y Uruguay, en ese orden, mientras que Argentina y Panamá presentan pérdidas de menor magnitud. El caso de Costa Rica se podría considerar como de mantenimiento del nivel del salario promedio, ya que apenas creció 2% en 12 años. En Chile, México, Perú y Venezuela, el incremento real del salario promedio rondó apenas el 1% al año. De los 11 países analizados, sólo en el caso de Honduras se puede hablar de un incremento importante del salario promedio real, ya que fue del 2.9% al año” (OIT, 2008, pp. 3).

Podría argumentarse que esta situación se inscribe en una tendencia global de igual signo, pero nadie puede desconocer que América Latina se ubica por debajo de su promedio. El “Informe Mundial sobre los salarios 2008” de la OIT, constata a nivel global que del 2001 al 2007 “los salarios medios reales crecieron en un 1.9% al año o menos en la mitad de los países analizados”. Es decir, mientras la inflación se mantenía baja y la economía mundial crecía a una tasa de 4 por ciento anual entre esos mismos años, el aumento de los salarios quedó tremendamente rezagado. El informe también señala que el comportamiento de América Latina fue bastante inferior al promedio, pues en la Región los salarios solo crecieron el 0.3% en este periodo. Sin embargo, esta tasa fue casi de 1,0% o menos al año en la mayoría de los países industrializados y alcanzó 10% o más en China, Rusia y en un número de otros países ‘en transición’.

Eso no es todo, el Informe de la OIT indica además que los salarios crecieron menos que el PBI per cápita entre 1995 y 2007, ya que cada 1,0% adicional del crecimiento anual del PIB per cápita generó un aumento de sólo 0,75% en el crecimiento anual de los salarios. De dividirse estos 13 años en dos períodos, tenemos que en el lapso 1995-2000, por cada 1% de crecimiento del PBI per cápita, los salarios crecían en 0.8%, pero del 2001 al 2007, esa relación cae a 0.72%. Como resultado, en casi tres cuartas partes de los países del mundo disminuyó la proporción del salario en el PIB.

Considerando esta misma relación para América Latina, tenemos que, salvo los casos de Honduras y Venezuela, “el resto de los países analizados presentan tasas de crecimiento del PIB per cápita superiores a la variación en los salarios reales promedio”. “Esto

sugiere que, en general, los salarios medios se han incrementado menos que la productividad” (pp. 8).⁹⁸

Este rezago de los salarios con respecto a la productividad desmiente el argumento ‘oficial’ que ambos crecen al mismo nivel y si las remuneraciones no suben más es porque la productividad es baja. Pero como eso no ha sucedido, lo que está pasando es que las ganancias de productividad se la quedan los empresarios y no los trabajadores.

El caso de Perú nos sirve para ilustrar mejor esta situación, puesto que del año 2001 al 2005 las remuneraciones subieron en un 3%, tasa inferior al 4.1% que registró la productividad, por lo que el Costo Laboral Unitario (CLU) fue negativo (-1.1%). En el 2006 sucedió lo mismo, con tasas de 0.6% y 2.5%, respectivamente, resultando en un CLU de -1.9%. En este mismo período, el PIB aumentó 27% y las utilidades empresariales crecieron al 25% anual. No debe extrañar, entonces, que la participación de los salarios en el PIB haya disminuido del 25% al 21.8% del 2003 al 2006, profundizando una tendencia de largo plazo; mientras que las ganancias empresariales crecieron del 58.7% al 62% (www.cristaldemira.com 12/11/07).⁹⁹ Se corrobora así que los empresarios están obteniendo utilidades netas extraordinarias y que son los mayores beneficiados del crecimiento económico.

Situación similar se vive en Chile, donde a partir de 2003 la participación de los salarios en el PIB comenzó a disminuir sostenidamente desde un 41.2% a 34.9% en 2006; al mismo tiempo que se incrementa sustancialmente la participación de las ganancias de las empresas desde un 46.7% a 53.7%, revirtiendo así la tendencia a la recuperación de la participación salarial que predominó durante los años noventa e inicios de la presente década (alcanzó niveles en torno al 40%). En Argentina pareciera no suceder lo mismo, pues si bien los salarios bajaron con la crisis de 1998, y después todavía más con la devaluación de fines del 2001, hoy han recuperado posiciones. Claro que esta recuperación ha significado situarse en apenas un 28% del PIB, lo cual sigue siendo bajísimo. Estos ejemplos contrastan con los niveles europeos o de Estados Unidos, donde la participación salarial supera el 60% y en algunos países es incluso cercana al 70%.

Si bien los países de la región muestran niveles y variaciones muy disímiles en la distribución funcional del ingreso, todos ellos evidencian profundas “brechas de ingresos laborales y salariales entre hombres y mujeres, entre el sector formal e informal, y entre los ocupados afiliados y no afiliados a la seguridad social. En particular, los ingresos laborales de los trabajadores urbanos en sectores de baja productividad disminuyeron entre 1990 y 2006, pasando de 345 dólares a 283 dólares a precios de 2000, lo que contribuyó a ampliar la brecha con los trabajadores del sector formal, cuyos ingresos en 2006 llegaron a un promedio de 493 dólares” (CEPAL, 2008,

⁹⁸ Según datos de CEPAL (2008), los salarios crecieron en América Latina a un ritmo de 2,0% anual durante el período 2002-2006, pero estos aumentos no se condicen con la expansión del producto por habitante en la región en el mismo período, que fue de alrededor del 3,3% anual (PS, pp. 117).

⁹⁹ Los salarios reales de los trabajadores todavía no recuperan los niveles de 1994, puesto que a junio de 2008 anotaban un índice de 89.3 (1994=100), según el Ministerio de Trabajo. Por otra parte, debe precisarse que la participación de los salarios ha venido bajando desde los años setenta, cuando bordeaba el 40% del PIB. La pérdida más importante fue con la hiperinflación de 1987-90, bajo el primer gobierno de Alan García: los salarios quedaron en solo 32% del PIB. Después, con el fujishock de agosto de 1990, se produjo otro agudo bajón de 1991 a 1993. De 1993 al 2003, se estanca la participación de los salarios en el “fondo del pozo”, para después volver a caer (www.cristaldemira.com 12/11/07).

PS, pp. 110). Al respecto, “preocupa, en particular, la alta proporción de mujeres ocupadas en sectores de baja productividad en áreas urbanas (50,7%) en comparación con los hombres (40,5%). Esto demuestra que la fuerza de trabajo sigue caracterizándose por una fuerte segmentación que coloca a las mujeres en los empleos más precarios y peor remunerados” (CEPAL, 2008, PS, pp. 109).

A la hora de las explicaciones, el nivel y variación de las remuneraciones se vincula con el comportamiento del capital humano y de la productividad. En opinión de Santos Ruesga y Gerardo Fujii (2008), “el aumento de la importancia relativa del empleo informal significa una senda de moderación en el crecimiento de los niveles agregados de los salarios reales, dado que tanto los niveles absolutos como la evolución temporal de las retribuciones salariales en la informalidad registran tasas inferiores a las que se observan en el sector formal. En definitiva, estaríamos constatando que la evolución de la productividad laboral es más lenta en el sector informal y los niveles salariales se ven arrastrados por ello” (pp. 19). A continuación agregan que, “en el ámbito de la informalidad, parece que el retorno de la educación es más bajo que en la economía formal, lo que estaría poniendo de manifiesto la presencia de escasos incentivos a la acumulación de capital humano” (pp. 19).

Dicho argumento neoliberal supone que la evolución de la productividad laboral es más alta en el sector formal y, en correspondencia, también los salarios. Pero los autores citados nada dicen acerca de la posibilidad que la brecha productividad-remuneraciones sea mucho más profunda en el sector formal que en el informal. Baste decir que en la minería chilena, sector líder de las exportaciones, entre 1996 y 2000 los incrementos de productividad promediaron un 14,9% anual, mientras que los salarios aumentaron apenas un 1,8% por año. Claramente fueron las empresas mineras que operan en el sector, mayoritariamente transnacionales, las que se apropiaron de gran parte de las ‘ganancias en productividad’.

La enorme brecha existente entre salarios y ganancias empresariales en el sector formal pareciera no interesar a los especialistas del mercado del trabajo, pero si la brecha salarial. Aunque esta diferenciación salarial es una tendencia inherente al propio capitalismo, que resulta obvia para cualquiera, llama la atención la pobre evidencia empírica entregada para justificarla. Por ejemplo, Ruesga y Fujii nos ofrecen una tabla (la No 8) con la evolución de la brecha salarial entre salarios de técnicos y no técnicos, pero curiosamente en 3 de los 6 países considerados la brecha en vez de crecer, disminuyó. Estos 3 países son los que explican más de la mitad de la fuerza de trabajo del continente: Brasil, México y Chile. Esta obsesión por la brecha salarial también está muy presente en el último informe de la OIT, ya citado.

Más allá de lo anterior, lo que estaría llamando la atención en los mercados laborales del continente es la fuerte ‘dispersión salarial’, que se inscribe, debe subrayarse, en una tendencia a la nivelación hacia bajo de los salarios de los ocupados. Esta trayectoria es puesta de manifiesto por el cuadro No 12, donde todos los países registran importantes caídas de los trabajadores ocupados que obtienen 3 salarios mínimos o más. Una de las disminuciones más notorias se produce en Argentina, que tiene como contrapartida el espectacular incremento de los trabajadores que ganan menos que el salario mínimo, desde 3,9% a un 25,4%. Igualmente, todos los países, excepto Uruguay, ven crecer la proporción de trabajadores que obtienen de 2 hasta menos de 3 salarios mínimos.

Cuadro No. 12. Estructura de la Ocupación Según Tramos de Salario Mínimo, 2000-2006*					
País / Tramos SM	Año	De 0 hasta menos de 1 SM	De 1 hasta menos de 2 SM	De 2 hasta menos de 3 SM	3 SM o más
Argentina	2000	3,9	18,8	23,4	54,0
	2006	25,4	39,7	18,3	16,6
Brasil	2001	6,5	28,7	21,2	43,6
	2006	7,8	40,4	19,9	31,9
Chile	2000	14,3	39,1	18,4	28,2
	2006	13,5	47,0	16,6	22,9
Colombia	2000	20,9	47,0	12,0	20,1
	2006	23,7	48,9	11,1	16,2
Perú	2000	11,8	33,8	21,6	32,8
	2006	17,2	42,4	17,0	23,3
Uruguay	2000	0,7	3,4	6,3	89,6
	2006	6,8	21,8	19,1	52,3
Fuente: OIT (*) Los tramos indican el porcentaje de ocupados que gana ese nivel de salario mínimo. No están incluidos los asalariados que no perciben ingresos.					

Esta nivelación hacia bajo de los salarios reduce los costos laborales y mejora la competitividad de las empresas. Se argumenta que la creciente integración a los circuitos mundiales del capital, especialmente a los financieros, ha forzado una mayor concurrencia de los costos salariales en la formación de los criterios competitivos y ha ejercido una presión hacia la baja de salarios. Esto es cierto para empresas que buscan incrementar su competitividad en los mercados internacionales o contrarrestar las importaciones baratas. Este planteamiento, a este nivel de análisis, todavía podría encontrar justificación en la teoría del ‘capital humano’ y, por ende, en la ‘flexibilidad salarial’ que promueve la determinación del salario en función del rendimiento productivo; pero al moverse a dimensiones más concretas, pierde toda capacidad explicativa.

Para la OIT (2008), la evolución de los salarios “es resultado de la interacción de múltiples factores, que se pueden agrupar en tres áreas: factores económicos, situación del mercado de trabajo y factores institucionales”. Con respecto a lo primero, “lo que parece haber sido decisivo en la evolución de los salarios durante este período es la ocurrencia de períodos recesivos en la economía. Durante la recesión las empresas ajustan el empleo y los salarios en forma bastante inmediata y simultánea, dentro de los márgenes de flexibilidad que presenta cada economía. La salida de la crisis, sin embargo, por lo general sigue una secuencia en la cual primero se debe afianzar el crecimiento económico, seguido con un rezago por la recuperación del empleo y, finalmente, por un incremento de los salarios cuando la tasa de desempleo es más baja. La evolución de los salarios promedio en América Latina muestra la dificultad que enfrentan los asalariados para recuperar sus niveles de ingreso luego de una crisis” (pp. 6).

Este comportamiento de las empresas en las fases recesivas de los ciclos económicos confirma que en sus respectivas estrategias el salario creció como medida del ‘costo de producción’ y, al mismo tiempo, descendió como medida del ‘bienestar’ de la población. Las grandes empresas transnacionales no están ausentes de estas conductas; por el contrario, de acuerdo a Beverley Carlson, en el ciclo recesivo de 2001 alrededor del 40% de las 50 mayores empresas transnacionales instaladas en América Latina –

donde la mayoría son europeas- anunciaron reducciones de puestos de trabajo. Si se considera a las 100 mayores, un tercio de ellas notificó de disminuciones de su personal. Entre los trabajadores más golpeados por los despidos laborales están los de la industria automotriz y la banca.¹⁰⁰

En referencia al mercado de trabajo, la OIT agrega que “los países de la región se caracterizan por tener un importante porcentaje de la fuerza de trabajo subutilizada, debido a las dificultades para generar suficientes empleos que puedan absorber la creciente incorporación de las mujeres a la oferta laboral, así como sucede también con los jóvenes”.¹⁰¹ El desempleo en nuestra región alcanzó en 2002 y 2003 el pico más alto al afectar en ambos años a 11,0% de su fuerza laboral, y recién en 2005 bajó de los dos dígitos, para continuar descendiendo hasta 7,9% en 2007. Lo que no dice la OIT, es que el alto nivel de desempleo se convierte en la situación normal del mercado de trabajo, que presiona para que aumente el esfuerzo productivo por la amenaza de despido y para que bajen los salarios de los ocupados.

Si el desempleo representa una forma extrema de manifestación de excedente laboral, en los tiempos de neoliberalismo se ha generado otra más: la migración transnacional. Interesa destacar que la emigración se ha convertido en muchos países de la región en un mecanismo importante de ajuste del mercado de trabajo. “En los casos donde el desempleo ha crecido notablemente y además el autoempleo ha agotado su capacidad de absorber excedente laboral, la migración juega tal función de ajuste” (J. P. Pérez Sáinz, 2004, pp. 63). América Latina se ha convertido en expulsora de mano de obra, estimándose que los emigrantes a otras regiones representan alrededor del 4% de su población total. La contrapartida financiera de la emigración es una creciente corriente de remesas, que constituyen una importante fuente adicional de ingresos para las familias receptoras y de divisas para los países.¹⁰² Por lo demás, “este fenómeno muestra la globalización de los mercados laborales cuestionando el carácter nacional de éstos” (J. P. Pérez Sáinz, 2004, pp. 63).

En tercer término, en cuanto a los aspectos institucionales, la OIT destaca el cambio que ha tenido la aplicación de la política de salarios mínimos, mostrando una revalorización de su papel como instrumento de política salarial, aunque advierte sobre sus limitaciones. “Si bien los salarios mínimos tienen un papel fundamental a cumplir, no se debe esperar que el salario mínimo cubra todas las expectativas de una política salarial.

¹⁰⁰ Por ejemplo, la firma Daimler Chrysler eliminó al menos 3.000 empleos en México, Brasil y Argentina, país este último en que Ford redujo 1.500 puestos de trabajo, mientras 3.000 operarios brasileños perdían su empleo en Volkswagen, que también anunció despidos en México. El sector financiero, sobre todo en Argentina, pero también en México, Bolivia y Chile dejó una estela de reducción de puestos de trabajo en ese año, a través de transnacionales como Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan Chase y ABN Amor, entre otros. El sector de tecnologías de la comunicación y la información fue otro frente de despidos, como en la firma Hitachi en México, Nextel en Argentina, Brasil, Chile, México y Perú, y Power-One en República Dominicana, México y Argentina. Completa la lista Canon en México y Siemens en Brasil. Según los antecedentes recopilados por la investigadora de CEPAL, Costa Rica, Perú, Venezuela, Trinidad y Tobago y Jamaica fueron también escenario de desaparición de puestos de trabajo por parte de transnacionales en sectores de servicios, producción agrícola y manufacturas de electrodomésticos.

¹⁰¹ Debido a la inestabilidad y el bajo nivel de los ingresos por trabajo, en las familias latinoamericanas se ha incrementado el número de personas que participan en la fuerza de trabajo. Ello se expresa en el incremento que han registrado las tasas de actividad femeninas y juveniles.

¹⁰² En 2007 las remesas representaron un 2,1% del PIB para la región en su conjunto, pero en Centroamérica equivalieron a un 11,5% del PIB y en México a un 3%, es decir, más de lo que este último país recibe por concepto de inversión extranjera (CEPAL, 2008b). A su vez, en los países del Caribe las remesas representaron un 7,2% del PIB en 2006.

Para ello es necesario contar con el complemento de un sistema de negociación colectiva de cobertura amplia. En la región, sin embargo, la mayor parte de los países no cuentan con un sistema de negociación colectiva desarrollado y reconocido por los actores como un instrumento eficiente para la determinación salarial, lo cual representa una dificultad para enfrentar situaciones de desaceleración económica, así como para que durante las fases de crecimiento se extiendan los beneficios en forma equitativa a los asalariados” (pp. 6).

Es preciso señalar que la variación de los salarios no se vincula sólo con la posibilidad de negociación colectiva, sino también con el grado de protección y el poder de negociación de la fuerza de trabajo, que a su vez se relaciona con factores como el nivel de sindicalización. La evidencia indica que la posibilidad de que aumenten los salarios es mayor cuando las normas laborales y sindicales son más protectivas. Según John Weeks (1999), “reforzar la protección de los derechos sindicales es la única manera de corregir el desequilibrio de fuerzas entre el trabajo y el capital y, por ende, asegurar un reparto más justo de los frutos del crecimiento” (pp. 170).

No obstante lo anterior, llama la atención que el pronunciado descenso del salario real en la mayoría de los países del continente no se haya visto acompañado de la baja correspondiente en los niveles de consumo. Ello encontraría explicación en las remesas que envían los trabajadores migrantes a sus lugares de origen, pero sobre todo en que los trabajadores han tenido acceso a otros medios financieros de compra, que ha significado el endeudamiento continuo de los hogares. Este endeudamiento actúa además como un mecanismo de disciplinamiento social de los trabajadores.

e).- Las amenazas de la crisis global

Cuando América Latina registraba un mejoramiento en los indicadores laborales por varios años sucesivos, explotó la crisis mundial, cuya profundización los hará retroceder, al menos, a sus niveles ‘normales’. De acuerdo al balance preliminar realizado por CEPAL (2008^a), durante gran parte de 2008 se mantuvo a nivel regional el favorable dinamismo de los años anteriores en materia de aumento del nivel de empleo (0,4%) y baja de la tasa de desempleo (a un 7,5%). Sin embargo, en el segundo semestre el enfriamiento de la actividad económica provocó una desaceleración de la generación de empleo (pp. 63).¹⁰³ Según los cálculos de la OIT entregados en el Panorama Laboral 2008, la tasa de desocupación urbana subiría hasta un rango que va de 7,9% a 8,3%. En números absolutos, esto significa que entre 1,5 y 2,4 millones de personas se sumarían a los 15,7 millones de desempleados actuales, totalizando entre 17,2 y 18,1 millones de desocupados.

Además, los salarios reales del sector formal se vieron afectados en 2008 en la mayoría de los países a causa del fuerte repunte inflacionario, salvo en las dos economías más grandes de la región, el Brasil y México, donde aumentaron levemente. La OIT, en su Informe Mundial sobre Salarios 2008, prevé que la crisis económica mundial ocasionará dolorosas reducciones en el salario real de millones de trabajadores en el mundo el año 2009, después de una década en la cual estuvo rezagado detrás del crecimiento económico global pero que en los períodos de recesión disminuyó en forma rápida.

¹⁰³ Desde una perspectiva sectorial, la participación del empleo manufacturero en el empleo total, que creció en 2004 y 2005, pero cayó en los años siguientes, volvió a bajar en 2008. En contraste, el empleo en la rama servicios financieros y en la de comercio, continuó con la expansión que las caracterizó en los años anteriores.

Por otro lado, se estima que el peso de las remesas en el PIB será decreciente en 2008 a causa de la crisis financiera internacional que se originó en los Estados Unidos. La CEPAL (2008b) indica que la caída de las remesas golpeará a los hogares más pobres de América Latina.

Las empresas transnacionales al igual que las locales, han utilizado los salarios, el desempleo y la migración como ‘variables permanente de ajuste’, sobre todo en los ciclos recesivos. Ahora esta estrategia vuelve a repetirse; de hecho, General Motors, Ford y Chrysler han realizado despidos masivos y paros técnicos en México y han suprimido algunas líneas de ensamblaje no estratégicas. Decisiones similares han tomado la alemana Volkswagen y la japonesa Nissan. De prolongarse y agudizarse la crisis, las transnacionales automotrices más vulnerables podrían cerrar líneas de producción y plantas, tanto en sus países de origen como en aquellos lugares donde poseen operaciones internacionales. México sería especialmente vulnerable a este escenario.¹⁰⁴ Tanto el Gobierno de la Argentina como el del Brasil han implementado programas de financiamiento de automóviles para sostener la demanda y evitar despidos en la industria (CEPAL, 2009, pp. 50).¹⁰⁵

El llamado proceso de globalización fue acompañado de desregulaciones del mercado laboral y de las finanzas, así como de una mayor tecnificación y descentralización de los procesos productivos, y las empresas transnacionales europeas se han aprovechado de estos dos fenómenos que tienen un particular impacto en América Latina, especialmente en los momentos actuales de crisis. El impacto de esta crisis mundial podría ser un desempleo masivo de proporciones impensadas, que conduciría a una monumental precarización de la fuerza de trabajo y a un incremento de la explotación del trabajo, extendiendo la pauperización en las urbes latinoamericanas que agravan los fenómenos de exclusión y pobreza de la población. Así, la posibilidad de lograr lo que la OIT ha llamado el ‘trabajo decente’, que es un trabajo que se considera, según el organismo, como productivo, con justa remuneración, seguridad y protección social y, sobre todo, que permite la integración social y el desarrollo de la persona, se alejaría cada vez más de nuestro horizonte.

¹⁰⁴ En 2008, las tres empresas estadounidenses eliminaron 2.500 puestos de trabajo y en el conjunto de la industria, los despidos habrían afectado a unas 10.000 personas. Por su parte, Volkswagen realizó al menos tres paros técnicos y de emergencia en el primer trimestre de 2009 y en enero de este año confirmó que 800 trabajadores eventuales no regresarían a su labor en la planta de Puebla. Mientras que Nissan anunció que cerraría su principal ensambladora mexicana en Aguascalientes por 26 días en el primer trimestre de 2009 y que si la recesión en los Estados Unidos se prolonga, podría llegar a despedir a unos 6.000 trabajadores (CEPAL, 2009, pp. 44 y 45).

¹⁰⁵ En Brasil, unos 12.000 empleados de las fábricas de General Motors, Fiat, Scania y Volkswagen fueron obligados a tomarse vacaciones, mientras que Iveco, la planta argentina del grupo Fiat, ha experimentado paros de producción a consecuencia de la reducción de la demanda.

ANEXOS

ANEXO No. 1

Cuadro Anexo. Empleo Publico Total por Países, (en valores absolutos)			
País	1991	1995	1999
	v.a.	v.a.	v.a.
Argentina	1.935.702	1.696.602	1.738.963
Brasil	2.946.752	5.569.914	5.708.637
Chile	198.662	235.280	171.660
Colombia	352.839	691.645	766.562
México	4.711.853	4.328.083	n.d.

Fuente: Consolidado de datos estadísticos década de los 90, con

ANEXO No. 2

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	7.4	6.5	7	9.6	11.5	17.5	17.2	14.9	12.9	14.3
Brasil	4.3	4.8	5.8	5.4	5.1	4.6	5.4	5.7	7.6	7.6
Chile	9.2	9.3	7	6.2	8.3	7.4	6.4	6.1	6.4	10.1
Colombia	10.5	10.2	10.2	8.6	8.9	8.8	11.2	12.4	15.3	19.4
México	2.7	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	5.4	4.7	3.7
América Latina y el Caribe	5.8	7.5	8.1	8.2	8.2	10	9.9	9.3	10.3	11

Fuente: Cepal - BADEINSO

BIBLIOGRAFIA

Aglietta, Michel (2005). Europa en la mundialización. Cahiers de Lasaire, mayo de 2005. Reproducido en *Sinpermiso.info*, 16/10/05.

Aldecoa Luzarraga, Francisco y Guinea Llorente, Mercedes (2008). El rescate sustancial de la Constitución Europea a través del Tratado de Lisboa: la salida del laberinto. *Documento de Trabajo N° 9/2008*.

Álvarez, Roberto y Rodrigo Fuentes (2004). Patrones de Especialización y Crecimiento Sectorial en Chile. Banco Central de Chile, *Documento de Trabajo No 288*, diciembre. Santiago de Chile.

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2008). La Globalización de la Inseguridad. Trabajo en negro, dinero sucio y política informal. Paidós – Entornos. Argentina.

Anderson, Perry (2007). 'Depicting Europe'. *London Review of Books*, 20 de septiembre.

Arahuetes G, Alfredo y Aurora García D (2007). ¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el *boom* de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000? Real Instituto Elcano. *Documento de Trabajo No 35*.

Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly J. (1999). Caos y Orden en el Sistema-Mundo Moderno. Akal Ediciones. Madrid, España.

Arriola, Joaquín y Vasapollo, Luciano (2004). La Recomposición de Europa. Ediciones El Viejo Topo y Ciencias Sociales. La Habana, Cuba.

Banco Mundial (2006). Proyecciones Económicas Globales 2005. Informe Anual En Internet: www.worldbank.org

Banco Mundial (2008). Perspectiva Económicas Mundiales 2009. Washington D.C. www.worldbank.org

Bank of International Settlements (2007). Bis 78th Annual Report. En internet: www.bis.org

Barbé, Esther (2005). La Unión Europea en el mundo: entre el poder de transformación y los límites de la Constitución. *Documento de Trabajo (DT) 50/2005*. Real Instituto Elcano.

Basualdo, Eduardo (2006). Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad. FLACSO y Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires, Argentina.

Bendesky, León; De La Garza, Enrique; Melgoza, Javier y Salas, Carlos (2004). La Industria Maquiladora de Exportación en México: Mitos, Realidades y Crisis. En Internet.

Berger, A. N. (2007). Obstacles to a global banking system: “Old Europe” versus “New Europe”. *Journal of Banking and Finance* 31, 1955-1974.

Camargo, J. M. (1999). «Apertura económica, productividad y mercado de trabajo: Argentina, Brasil y México», en *Productividad y empleo en la apertura económica*. OIT. Lima.

Campodónico, Humberto (2007). www.cristaldemira.com.

Carlson, Beverley (2002). Destrucción de empleos, multinacionales y globalización: la anatomía de la pérdida del poder. CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Santiago de Chile.

CEPAL (2001). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas, Santiago - Chile.

CEPAL (2008). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2007. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (2007). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008. Santiago de Chile.

CEPAL (2008). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.

CEPAL (2008). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2008. Santiago de Chile.

CEPAL (2008). Panorama Social de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.

CEPAL (2008). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2007-2008. Santiago de Chile.

CEPAL (2009). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2008. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

Coloma Fernando y Patricio Rojas R. (2000). “Evolución del mercado laboral en Chile: Reformas y resultados”. En Varios Editores: La Transformación Económica de Chile. Centro de Estudios Públicos. Santiago de Chile.

Comisión de las Comunidades Europeas (2006). Una Europa Global: Competir en el Mundo. Una Contribución a la Estrategia de Crecimiento y Empleo de la UE. Bruselas, Bélgica.

Comisión Europea. “La flexicurité ou Comment Repondre aux Questions Liées à la Mondialisation et à la Demographie en Combinant Flexibilité et Sécurité”. En El portal de la Unión Europea.

Comunidad Europea (1997). Comunicación De la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, 30 de mayo. Publicado por la Organización Mundial del Comercio, *WT,WGTI/W/1*.

Confederación de Sindicatos Europeos – CES (2007). “La Flexicurité N’Aboutira à Rien Sans un Renforcement des Droits des Travailleurs”. Declaración del 13 de septiembre, Bruselas.

Cortázar, René (2004). Instituciones y mercados laborales. En BID: Reformas y equidad social en América Latina y el Caribe. Memorias de la Primera Fase del Foro de Equidad Social, ed. por Carlos Eduardo Vélez y Paz Castillo-Ruiz, Washington, D.C.

Cumbre Empresarial Unión Europea-América Latina y el Caribe (2006). Mensaje a los Jefes de Estado y de Gobierno en la IV Cumbre Presidencial de la UE-ALC. Viena - 12 de Mayo de 2006.

Duarte, Marisa (2001). “Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos”, en *Revista Realidad Económica*, No 182. Buenos Aires, Argentina.

Duarte, Marisa (2002). “Los impactos de las privatizaciones sobre el mercado de trabajo: Desocupación y creciente precarización laboral. En Daniel Aspiazú (Compilador): Privatizaciones y Poder Económico. *UNQ-FLACSO-IDEP*. Buenos Aires, Argentina.

Echeverría, Magdalena, J.L. Ugarte, Uribe-Echeverría, V. Solís (2001). El Otro Trabajo. El suministro de personas en las empresas (Reedición). *Cuaderno de Investigación No 7*, Departamento de Estudios. Dirección del Trabajo. Santiago de Chile.

Eurostat (2008). European Union foreign direct investment yearbook 2008. Statistical Office of the European Communities.

Fanelli, J.M. y. Machinea, J.L. (1994). “Capital movements in Argentina”. *Documento CEDES 99*. Buenos Aires.

Federación Latinoamericana de Bancos – FELABAN (2008). Promoviendo el Acceso a los Servicios Financieros. ¿Qué nos dicen los datos sobre bancarización en América Latina?.

Fundación BBVA y Centre for Economic Policy Research (CEPR) (2005). Integration of European Banking - The Way Forward, mayo.

García Ruiz, Mercedes (2006). Flujos de Capital Hacia América Latina en el Actual Decenio: Trayectorias y Factores Explicativos. Centro de Investigación de la Economía Internacional, Universidad de La Habana, Cuba.

García, Norberto E. (1993). "Ajuste Estructural y Mercado de Trabajo, Chile, 1973-92". En García, Norberto: Ajuste, Reformas y Mercado Laboral. PREALC - OIT. Santiago de Chile.

Harvey, David (2009). Por qué está condenado al fracaso el paquete de estímulos económicos. *IADE*. 20/02/2009. Argentina.

Imhof, Karen y Jägger, Johannes (2007). The Transformation of Global Finance: Europe Emerging from the Shadow of the USA? University of Applied Sciences, BFI Vienna. *Paper presented at BISA Conference*, December. Cambridge.

Institute Of International Finance (2008). Capital Flows to Emerging Market Economies. March 6.

Institute of International Finance (2009). Capital Flows to Emerging Market Economies. January 27.

Lara Cortés, Claudio (2005). Liberalización y subordinación de los servicios públicos a la lógica del capital en los países del Cono Sur. En Jaime Estay Reyno: La Economía Mundial y América Latina. Tendencias, problemas y desafíos. CLACSO. Buenos Aires, Argentina.

Lara Cortés, Claudio (2008). La Subcontratación en Chile. De la nueva Ley a la movilización de los trabajadores. OXFAM. Santiago de Chile.

Mineiro, Adhemar S. (2008). El Nuevo Fracaso de las Discusiones de la Ronda de Doha en Julio de 2008 en Ginebra. En La Integración Latinoamericana Después de un Nuevo Fracaso de la OMC (Varios Autores). CLAES-D3E. Montevideo, Uruguay.

Moguillansky, Graciela (2002). Inversión y Volatilidad Financiera: América Latina en los inicios del nuevo milenio. CEPAL, *Serie Informes y Estudios Especiales*, No 3. Enero. Santiago de Chile.

Moussa, Nicole (2007). La Inversión Extranjera Directa Europea en América Latina. *Revista Puente Europa*, Año V, noviembre.

Organización Internacional del Trabajo –OIT (2001). La Fuerza de Trabajo del Sector Financiero Afectada por Fusiones y Adquisiciones. *Comunicado de Prensa*. Ginebra.

Organización Internacional del Trabajo –OIT (2002). Panorama Laboral 2002. Avance del primer trimestre, julio. Lima, Perú.

Organización Internacional del Trabajo –OIT (2008). Evolución de los Salarios en América Latina 1995-2006. Octubre. Lima, Perú.

Organización Mundial del Comercio (2008). World Trade Report 2008. Ginebra.

Pérez Sáinz, J. P. (2004). Algunas Hipótesis sobre Desigualdad Social y Mercado de Trabajo. FLACSO-Costa Rica.

Programa Laboral de Desarrollo-PLADES e Instituto Brasileño de Defensa del Consumidor-IDEC (2008). Estudios Sobre Responsabilidad Social en el Sector Financiero de Perú y Brasil. Análisis Comparativo. Marzo. Lima, Perú.

Puig Farrás, Julio (2007). El sector Financiero y su Mercado de Trabajo desde la Apertura Económica. CLACSO, Biblioteca Virtual.

Fundación Foro Nacional por Colombia (2008). *Revista Foro No 66*, diciembre. Bogotá, Colombia.

ICTSD (2009). *Revista Puentes*. Vol. X, No 1 Marzo.

Roca, Santiago y Simabuko, Luis (2004). La Unión Europea y América Latina: Comercio, Inversiones y Especialización Productiva. En *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe 77*, octubre.

Ros, Jaime (2006). Patrones de Especialización Comercial y Desempeño del Mercado de Trabajo en América Latina. CEPAL, *Serie de Macroeconomía del Desarrollo*. Santiago de Chile.

Rosman, Peter y Gerard Greenfield (2006). Nuevas Sendas Hacia Las Ganancias, Nuevos Desafíos Para Los Sindicatos. *Revista de la Oficina de Actividades para los Trabajadores No 142* (ACTRAV) de la OIT, 1/2006.

Ruiz Vega, María Luz (ed.) (2005). La reforma laboral en América Latina: 15 años después. Un análisis comparado. OIT, Lima.

Salama, Pierre (2006). ¿Por Qué América Latina No Puede Alcanzar Un Crecimiento Elevado Y Sostenido?. En Eduardo M. Basualdo y Enrique Arceo (Compiladores). Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias Globales y Experiencias Nacionales. CLACSO. Buenos Aires, Argentina.

Sánchez Daza, Alfredo (2003). La Inserción Financiera Internacional de América Latina Desde la Perspectiva Global y de los Países en Desarrollo. Análisis Económico, Primer Semestre, año/vol. XVIII, número 037. Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco, México.

Sapir, André (2003). An agenda for a growing Europe. Making the EU Economic System Deliver, (Informe Sapir), Comisión de las Comunidades Europeas, Julio.

Schejtman, Alejandro. Los vínculos entre América Latina y la Unión Europea. Comercio y Desarrollo. En Internet: www.rimisp.org

SELA (2004). Negociaciones Internacionales sobre Inversión Extranjera Directa: Perspectivas de América Latina y el Caribe. Noviembre. SP/CL/XXX.O/Di No 3-04. Caracas, Venezuela.

Stallings, Barbara y Jürgen Weller (2001). Job Creation in Latin America in the 1990s: The Foundation for Social Policy. CEPAL, *Serie de Macroeconomía del Desarrollo*. Santiago de Chile.

UNCTAD (1999). Informe sobre las Inversiones en el Mundo. Ginebra.

UNCTAD (2002). World Investment Report 2001. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2008). Informe sobre las Inversiones en el Mundo. Ginebra.

Weeks, John (1999). Salarios, empleo y derechos de los trabajadores en América Latina entre 1970 y 1998. *Revista Internacional del Trabajo*, Volume 118, Number 2. International Labour Organization. Ginebra.

Yáñez, Sonia (2004). Escenarios de flexibilidad laboral y formas de empleo flexible en un estudio de empresas. En Rosalba Todaro y Sonia Yáñez (Editoras). *El Trabajo Se Transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*. Centro de Estudios de la Mujer (CEM) Ediciones. Santiago de Chile.