

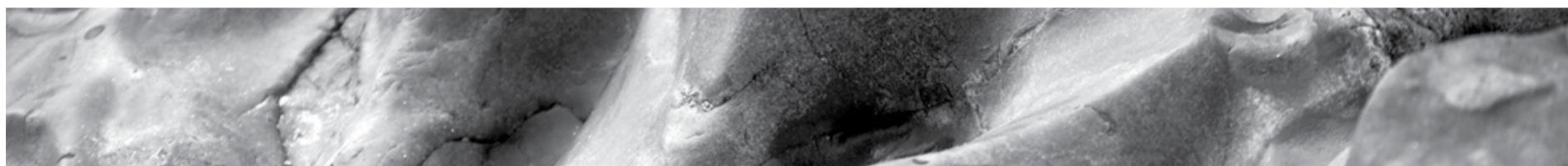
# AGENDA GLOBAL

Montevideo Uruguay - Jueves 21 de octubre de 2010 - N° 172 - Distribuido con *la diaria*



**TWN**  
Third World Network

- TLC Comunidad Andina-UE: ¿más de lo mismo?
- Biopiratería: la divulgación obligatoria sigue bloqueada
- La guerra monetaria



## El Comité Conductor del Mundo

Roberto Bissio (Desde Seúl)

**E**spaña ha logrado un asiento como “invitado permanente” al Grupo de los 20 (G-20), pero Holanda ya no participará en la cumbre de noviembre en Corea del Sur de los países más grandes del mundo. Ésta es una de las pocas novedades que surgieron el 17 de octubre del primer encuentro entre miembros de la sociedad civil y los *sherpas* que preparan la reunión presidencial del grupo en noviembre.

Los *sherpas* son un pequeño grupo étnico de las montañas del Tíbet, frecuentemente empleados como guías por quienes escalan los Himalayas. Por analogía se designa así, incluso en los documentos oficiales, a los delegados de los mandatarios que preparan las reuniones cumbres.

El G-20 está integrado por el antiguo G-8 (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia) más once países en desarrollo o “emergentes” (Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía) y la Unión Europea. Las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Internacional del Trabajo también participan en las reuniones de alto nivel.

España y Holanda fueron invitados especiales en las cumbres anteriores, al igual que algunos países africanos. “Optamos por la efectividad y no por la representatividad y la legitimidad”, explicó uno de los *sherpas*. Desde ahora el número de invitados se reducirá a cinco. España será siempre uno de ellos, pero Holanda ya no. Luego habrán dos africanos, rotativos, y los otros dos serán elegidos por el país anfitrión: Francia en 2011 y México en 2012. Corea del Sur invitó a dos vecinos: Vietnam y Singapur.

Casualmente, Singapur encabeza, junto con Suiza, el Grupo de Gobernanza Global, conocido como “triple G”, integrado por una cincuentena de países que reclaman que el G-20 se vincule orgánicamente a las Naciones Unidas.

Pese al énfasis en la efectividad, el G-20 no logra acuerdos sobre la “guerra de monedas” que está a punto de estallar en un proceso de devaluaciones competitivas, ni en el equilibrio entre las políticas de austeridad y las de defensa del empleo y combate a la recesión.

**EL G-20 NO LOGRA  
ACUERDOS SOBRE LA  
“GUERRA DE MONEDAS”  
A PUNTO DE ESTALLAR.**

No obstante, el G-20 sigue ampliando sus cometidos. Inicialmente era apenas una reunión consultiva de ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales. Luego se convirtió en una especie de “comité de emergencia” a nivel de jefes de Estado para enfrentar la crisis. Y en 2009 se autoproclamó como “el principal foro de gobernanza económica global”. Ahora Corea del Sur agregó temas de desarrollo a la agenda y ningún *sherpa* protestó por la nueva designación de “Comité de Conducción Global” (Global Steering Committee).

Para enfrentar tamañas responsabilidades, a las reuniones periódicas de los *sherpas* se han agregado reuniones de sus asistentes. En la jerga diplomática ya se los llama “yaks”, pero esta metáfora bovina aún no es oficial. ■

### El empleo y la economía progresista

Dos eminentes economistas debaten en Internet sobre la flexibilización laboral.

**12 de setiembre, 2010:**

Hola a todos, España, donde el desempleo ha aumentado a veinte por ciento y la demanda interna aún no se recupera, acaba de aprobar una ley de reforma laboral que facilita a los empleadores despedir a los trabajadores. Espero que alguien del FMI o la OCDE –las dos instituciones encargadas de convencer a los españoles de que esa reforma es una prioridad urgente– me explique cómo al reducir el costo del despido de los trabajadores puede bajar el desempleo en medio de una disminución de la demanda de trabajo.

Saludos, profesor Dani Rodrik, Kennedy School of Government, Cambridge, Massachusetts.

**14 de octubre de 2010:**

Dani, lamentablemente la lógica de los que tomaron esa posición es impecable. La idea, como tú sabes muy bien, es que al ser más barato deshacerse de alguien, el empleador estará más animado a tomar un riesgo y contratar gente. En tiempos turbulentos, si uno no está seguro de si el mercado sube o baja, duda en contratar. Si tiene que pagar mucho como despido, lo racional es no contratar, sobre todo si piensa que es posible tener que mandar a la gente a casa unos meses más tarde y si hay que pagar mucho para hacerlo.

Como trato de explicar en mi libro *El trabajo después de la globalización*, la remercantilización del trabajo que resulta de la estrategia neoliberal resultó en la erosión constante de todos los costes laborales no salariales y una reestructuración de los ingresos sociales que transfiere los riesgos a los trabajadores. Como resultado, la desigualdad del ingreso social es mucho mayor que la desigualdad de salarios, debido a que el asalariado ha seguido obteniendo beneficios de la empresa (incluyendo generosos despidos) y mantuvo los beneficios del Estado, mientras que el creciente precariado ha ido perdiendo lo poco que tenía.

Yo estoy a favor de una mercantilización adecuada. [...] Medidas de flexibilidad como las de España están destinadas a competir con los vecinos y se contagian de un país a otro. Algunos pueden reaccionar con sarcasmo e ira, pero una nueva agenda progresista debe basarse en el reconocimiento de la realidad, que debería incluir el reconocimiento de que el proyecto social laborista democrático del siglo XX ha terminado. Podemos hacerlo mejor.

Saludos, Guy Standing, Professor of Economic Security, University of Bath, Reino Unido.

**15 de octubre de 2010:**

Estimado Guy, en tu último mensaje sostienes que la lógica de la decisión española es impecable, pero en realidad, éste no es el caso. Tu argumento es correcto en un estado de equilibrio, y es el que se utiliza para justificar la reducción en los costos de despido con el fin de aumentar el empleo. Sin embargo, el mercado de trabajo español no se encuentra en estado estable, después de haber sido conmocionado por una fuerte reducción de la demanda. Eso significa que, suponiendo en primer lugar que los costes del despido importen, muchas empresas están ahora atrapadas con más trabajadores de los que hubieran querido emplear en ausencia de esos costes. Dicho de otra manera, los costes de despido han atenuado presumiblemente la reducción en el empleo durante la recesión. Al eliminarlos, ahora se permite a las empresas deshacerse de su exceso de trabajadores y, de hecho, aumenta el desempleo en lugar de reducirlo.

Esto puede ser parcialmente (o tal vez completamente) compensado si asumimos que las empresas a) anticipan un repunte de la demanda y b) tienen una tasa suficientemente baja de descuento. Ninguna de estas condiciones me parecen realistas en el contexto de España. El FMI y la OCDE se equivocan al tomar una política a largo plazo y utilizarla como un remedio a un problema cíclico.

Saludos, Dani ■

Luego de un largo proceso de negociación, en febrero de 2010 durante la novena ronda realizada en la ciudad de Bruselas, se cerró la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea. Este proceso empezó en 2007 como la negociación de un Acuerdo de Asociación con los cuatro países miembros de la Comunidad Andina de Naciones. Luego de sucesivas crisis, las negociaciones llegaron a su fin con un extraño nombre: Acuerdo Comercial Multipartes; y con tan sólo dos de los cuatro países andinos: Perú y Colombia.

A continuación, reseñamos algunas de las principales características de este proceso.

### Objetivo: obtener TLC plus y acceso a mercados, servicios e inversiones

La Unión Europea reproduce la estrategia de presión que usó Estados Unidos. Esto es, no asumiendo como punto de partida los beneficios arancelarios existentes en el Sistema General de Preferencias acordados con este bloque político y económico. En el caso de Perú, permite una liberación de ocho mil cuatrocientos productos catalogados por la Unión Europea como no sensibles y sensibles dentro del sistema.

Sin embargo, no se estaría mejorando el acceso a nuestros productos de manera significativa; más bien se le estaría dando permanencia a este acceso al mercado europeo. Para la Unión Europea, en cambio, significa la liberalización de los aranceles para el ingreso de sus productos, así como nuevas reglas de protección para sus inversiones y servicios.

Esto se evidencia en que, antes del TLC, el acceso al mercado de la Unión Europea era de cerca del noventa por ciento de las partidas debido al Sistema General de Preferencias plus + Trato de la nación más favorecida (con excepción del plátano). Luego de la negociación, el 99,3 por ciento de las exportaciones peruanas entrarán con arancel cero, mejorando menos del diez por ciento; mientras que para la Unión Europea, el setenta y siete por ciento de sus exportaciones adquirirán la misma condición, liberalización que antes no gozaban.

En materia de servicios e inversiones, según una Nota Informativa de la Comisión Europea sobre el cierre de las negociaciones del Acuerdo con Perú y Colombia para los Estados miembros, se

# EL TLC CAN-UE: ¿más de lo mismo?

Alejandra Alayza

informa que la Unión Europea obtiene un nivel de liberalización “al menos tan bueno” como los ofrecidos en otros acuerdos de libre comercio más importantes.

### Agricultura: subsidios y protección de sus mercados

En agricultura, la negociación también quedó dispareja. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Unión Europea fue de lejos quien dio mayores subsidios a sus productores agrarios, llegando a gastar 150.000 millones de dólares en el 2008. Estos subsidios constituyen el veintitrés por ciento del valor total del costo de producción agropecuaria. En la Unión Europea el subsidio equivale a unos trescientos cincuenta dólares por persona, lo que representa menos del uno por ciento del ingreso per cápita. En Estados Unidos es de setenta y siete dólares por habitante, alrededor del 0,16 por ciento per cápita.

LA UNIÓN EUROPEA REPRODUCE LA ESTRATEGIA DE PRESIÓN QUE USÓ EEUU EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Asimismo, la Unión Europea impone importantes restricciones al acceso de los productos peruanos a su mercado, ofreciendo cuotas menores a las solicitadas por Perú. En el caso del azúcar y el arroz, la solicitud peruana de cincuenta mil toneladas contrasta con la cuota obtenida de veintidós mil y treinta y cuatro mil toneladas, respectivamente.

### Sensibilidad para las pymes de industria ligera

Este acuerdo supone desgravaciones arancelarias que afectarán ciertos

sectores productivos debido al efecto de sustitución de nuestros productos por los importados, particularmente a microempresas de industria ligera (como la producción de papel, imprentas, cuero y madera) y las de producción con mayor valor agregado (autopartes y metálica básica).

Ello se deriva de la disminución estimada en el PBI de dichos sectores. Este efecto negativo estaría relacionado a los costos económicos asociados a las ramas productivas con mayor concentración de microempresas, que serían desplazadas total o parcialmente como consecuencia del acuerdo, con la consecuente pérdida de mercado y empleos en esos sectores. En éstos laboran poco más de cien mil trabajadores de las microempresas, representando el 17,4 por ciento del empleo pyme en la manufactura.

### Presión de las transnacionales farmacéuticas: propiedad intelectual y acceso a medicamentos

La Unión Europea presentó una agenda aun más agresiva que Estados Unidos en algunas temáticas. Fue el caso de los medicamentos, donde llevó a la mesa de negociaciones una posición más exigente en materia de propiedad intelectual. La propuesta presentada inicialmente por la Unión Europea solicitaba aumentar los niveles de protección del plazo de patentes en cinco años adicionales a los veinte ya reconocidos por el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (APDIC), y solicitaba ampliar también el plazo de protección de los datos de prueba –que el TLC con Estados Unidos fija en cinco años– a un período de once años.

La presión de las organizaciones de sociedad civil articuladas en la Alianza Comunidad Andina de Naciones-Unión Europea por el acceso a los medicamentos, y la divulgación que éstas hicieran sobre el alcance y los impactos de

la propuesta europea, obligó a que la ministra de Comercio Exterior, Mercedes Araoz, se adelantara a declarar que las pretensiones de la Unión Europea no serían aceptadas, y que Perú no iría más allá del TLC con Estados Unidos.

### Derechos humanos y desarrollo sostenible: muchas letras y pocos compromisos

El discurso en pro de los derechos humanos, que en paralelo a estas negociaciones impulsaba la Unión Europea, queda en entredicho debido a que la inclusión de la Cláusula Democrática se hace como un mecanismo de difícil implementación y sin considerar mecanismos de seguimiento.

A pesar de las declaraciones y las expresiones a favor del desarrollo sostenible, como condición para el acuerdo, las obligaciones asumidas por las partes en este capítulo constituyen un serio retroceso en relación con el régimen de condicionalidad que existe actualmente en el marco del Sistema General de Preferencias. De acuerdo a este régimen, las preferencias de acceso preferencial de nuestras exportaciones al mercado europeo estaban condicionadas al cumplimiento adecuado y a la vigencia de estándares en materia ambiental, de derechos humanos y laborales. En el nuevo formato, si bien se vuelven a mencionar los convenios internacionales vigentes en el marco del Sistema General de Preferencias, se abandona la figura de la condicionalidad y con ello se debilita la obligación de cumplimiento de las mismas.

En el capítulo sobre desarrollo sostenible, el nivel de compromisos laborales que nuestro país asumió es menor al que aceptó en el TLC con Estados Unidos: no se reconocen los convenios relacionados con salarios, jornada de trabajo, así como el de seguridad y salud en el trabajo, que sí se incluyeron en el acuerdo en cuestión.

### Del Sistema General de Preferencias al TLC: balance más bien negativo

Abandonar el acceso preferente del Sistema General de Preferencias para pasar al formato del TLC constituye más bien un retroceso que una ventaja significativa, ya que el acceso a mercados básicamente se mantendría, pero complementariamente nuestro país estaría asumiendo compromisos de liberalización en sectores sensibles (como las compras públicas y servicios), así como en lo referido a los estándares en materia de propiedad intelectual. Según el estudio de impacto realizado por la propia Unión Europea, los resultados en términos de PBI no son tan significativos, y el crecimiento en





el PBI no llega a ser ni del uno por ciento en el caso de Perú.

La pregunta que se desprende es: ¿cuál es la urgencia que tienen nuestros países por cerrar un proceso de relación comercial tan asimétrico y que constituye un retroceso frente al escenario de acceso preferente que ofrecía el Sistema General de Preferencias?

La Dirección de Comercio de la Comisión Europea muestra su fuerte liderazgo en la orientación de la política exterior europea, confirmando la prioridad de la "Estrategia Europa Global compitiendo en el mundo". Con el cierre de las negociaciones con Perú y Colombia, en un formato tipo TLC, se confirma la reorientación de la política exterior europea y el cambio radical en su estrategia de relacionamiento con los países en vías de desarrollo, priorizándose la competencia por el acceso de sus inversiones a los mercados de bienes y servicios.

### Los TLC debilitan integración andina: la cláusula de adhesión del TLC con la Unión Europea

A pesar de que el mandato negociador que tenía la Unión Europea planteaba como objetivo del acuerdo fortalecer la integración andina, las diferencias en el enfoque sobre el diseño del acuerdo comercial entre los países andinos

–y la urgencia de la Unión Europea como de Perú y Colombia por sellar el acuerdo en formato TLC, a finales del segundo año de negociación– significó que se abandonara el formato de negociación en un acuerdo básicamente comercial, abandonando el formato no sólo de negociación regional, sino también del Acuerdo de Asociación, dejando fuera de la negociación los pilares de Diálogo Político y Cooperación. Esta situación es grave porque al emprender negociaciones con países como Perú o Colombia que ya habían negociado TLC con Estados Unidos toma como base los compromisos asumidos en estos acuerdos y pide una mejora en las condiciones acordadas.

LA UE TOMA COMO BASE  
LOS TLC FIRMADOS POR PERÚ  
Y COLOMBIA CON EEUU  
Y PIDE UNA MEJORA EN LAS  
CONDICIONES ACORDADAS.

Una preocupante inclusión en el cierre del acuerdo con Perú y Colombia es la Cláusula de adhesión al acuerdo. Mediante ella, la base para la relación comercial del resto de países andinos queda establecida en el TLC acordado y, de esta manera, limita la flexibilidad para

negociar con el resto de andinos y supedita la aprobación de la adhesión de nuevos miembros, así como posibles nuevos resultados de negociación a Perú y Colombia suscriptores iniciales del acuerdo.

### ¿Qué se nos viene? Mucho pan por rebanar

Si bien las negociaciones se cerraron en febrero de este año en Bruselas, y en mayo las fuentes oficiales se entusiasmaron diciendo que ya se había firmado el acuerdo, lo cierto es que todavía queda mucho pan por rebanar. Deberá pasar por la revisión legal y traducción a los más de veinte idiomas oficiales de la Unión Europea, para recién pasar a la fase de la firma por los presidentes de ambas partes. Con la firma de los Ejecutivos se cierra una etapa importante que sella el carácter del acuerdo; lamentablemente –tal como ha pasado en el caso de los otros TLC–, el texto negociado se haría público en la etapa final.

Debido a que se trata de un acuerdo mixto, deberá ser aprobado por el Parlamento Europeo (lo que es probable que suceda en el primer trimestre de 2011). En caso de ser aprobado, éste entraría en vigencia parcial mientras el acuerdo pasa por debate y votación de todos los parlamentos europeos. Este proceso puede demorar aproximadamente tres años.

En el caso de Perú, el TLC con la Unión Europea debería pasar de todas maneras por el Congreso debido a que versa sobre materia de derechos humanos. Y tal como indica la Constitución, correspondería al Parlamento aprobar dicho acuerdo. Por lo pronto, ya se oyen voces que buscan evitar este debate. Sin embargo, es responsabilidad de todos insistir no sólo en el adecuado cumplimiento de la Constitución, sino también en la urgencia de hacer un balance político y definir medidas complementarias a la tan agresiva agenda de liberalización comercial promovida por los dos últimos gobiernos, sin que se atienda la problemática de los sectores afectados por estos procesos. ■

Alejandra Alayza es coordinadora ejecutiva de la Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGE). El artículo "¿Más de lo mismo? Cierre de negociaciones del TLC con la Unión Europea" se publicó en la revista *Trabajo&Desarrollo* N° 8, setiembre de 2010, del Programa Laboral de Desarrollo (PLADES): [www.plades.org.pe](http://www.plades.org.pe)

## SUNS

South-North Development Monitor

● **Biopiratería: los países desarrollados rechazan requisitos de divulgación obligatoria.** Los países desarrollados siguen rechazando una lista de puntos de control obligatorios para detectar la biopiratería potenciales usuarios de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales dentro de su jurisdicción, en el marco del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) siguen existiendo profundas divergencias entre países desarrollados y en desarrollo después de más de cinco años de discusión y debate.

La fecha límite para la finalización del Protocolo sobre el acceso a los recursos genéticos y participación justa y equitativa en los beneficios derivados de su utilización es la décima reunión de la Conferencia de las Partes del CDB que se celebra en Nagoya, Japón, del 18 al 29 de octubre, donde está previsto la adopción del nuevo tratado.

Uno de los temas centrales relacionados con el régimen de cumplimiento del protocolo es el de los requisitos de divulgación en puntos de control específico de los materiales y los conocimientos tradicionales. Esa información incluye la divulgación del consentimiento informado previo y la evidencia de distribución de beneficios justa y equitativa entre el usuario y la comunidad o el país desde donde se obtienen dichos materiales y conocimientos. (18/19/2010) ■

● **Flujos mundiales de inversión extranjera directa caen tras un año de recuperación, según la Unctad.** Después de un año de lenta recuperación a raíz de la crisis global, la inversión extranjera directa (IED) cayó de nuevo en el segundo trimestre de 2010 en comparación con el trimestre anterior y con igual período de 2009, señala la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad). ■

● **OMPI: Comité sobre Derecho de Patentes incluye nuevos temas en su agenda.** La 15ª sesión del Comité Permanente sobre el Derecho de Patentes (SCP) de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), que tuvo lugar en Ginebra del 11 al 15 de octubre, concluyó con un acuerdo sobre su futura labor que explorará varias cuestiones nuevas relativas a la Ley de Patentes. (19/10/2010). ■

SUNS es una fuente única de información y análisis sobre temas de desarrollo internacional, con especial énfasis en las negociaciones Norte-Sur y Sur-Sur. El servicio en inglés está disponible para suscriptores en <http://www.sunsonline.org>

**El "interés de Colombia".** En mayo de 2010, en plena campaña electoral, al preguntársele sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea, el entonces candidato Juan Manuel Santos declaró que éstos "siempre dejan ganadores y perdedores" y añadió que aun así "lo firmaría".

Consecuente con su promesa, el 6 de octubre el vicepresidente de Colombia, Angelino Garzón, emprendió una gira de catorce días por Europa para buscar la aprobación de un TLC que arruina a los lecheros colombianos, no sólo a los pequeños y a los medianos, sino a todos los lecheros. Un TLC que terminará de quebrar lo que queda de la producción alimentaria y que le entregará en bandeja de plata a las transnacionales europeas (ejemplo: BP, Hocol, Unión Fenosa, Endesa, Gas Natural, Anglogold Ashanti) las riquezas naturales no renovables de nuestro territorio, como es evidente en la política minera, petrolera y ambiental que dejó el anterior gobierno y que ha prometido continuar y profundizar el de Santos, bajo la figura de las "locomotoras".

Con el cuento de los "ganadores y perdedores" en el TLC se han entregado vitales sectores de la producción colombiana, con la quimera de ganar acceso en otros productos que ni siquiera produce el país.

Del lado del gobierno colombiano no existe un solo estudio que demuestre cuáles son los famosos productos nuevos que vamos a vender en el mercado europeo, ni cuáles son las empresas colombianas que invertirán en ese continente. Pero como se pregona la reciprocidad en estas supuestas negociaciones, valdría la pena preguntarle al gobierno: ¿cuáles son los sectores de la producción europea que se van a arruinar por cuenta de firmar un TLC con Colombia? ¿Alguien ha escuchado alguna vez a un funcionario europeo decir: "Habrán ganadores y perdedores"? Yo no, sencillamente porque los únicos perdedores serán los de este lado del "charco". (Mario Alejandro Valencia, miembro del Centro de Estudios del Trabajo: [www.recalca.org.co](http://www.recalca.org.co)) ■

En las últimas semanas hemos presenciado el surgimiento de un caos en las monedas mundiales, que representa una nueva amenaza para las perspectivas de recuperación económica. La prensa, e incluso algunos políticos, describen la situación como una “guerra monetaria” entre países.

Algunos países influyentes están adoptando medidas para bajar el valor de su moneda y así tener una ventaja comercial.

Si el valor de la moneda de un país es más bajo, los precios de sus exportaciones resultan más baratos y, por lo tanto, la demanda crecerá. Por otra parte, los precios de los artículos importados subirán, desalentando su compra por la población local. El resultado final es una mejoría de la balanza comercial.

El problema es que los otros países que sufran las consecuencias de esta medida podrían “tomar represalias”, bajando también el valor de sus monedas o bloqueando las importaciones más baratas a través de aranceles más altos o directamente mediante prohibiciones. De esta forma podría presentarse una situación de “devaluación competitiva”, como ocurrió en la década del treinta, que puede llevar a una contracción del comercio mundial y a una recesión.

La situación actual es bastante compleja y abarca al menos tres temas interrelacionados.

En primer lugar, Estados Unidos acusa a China de mantener el yuan en un nivel artificialmente bajo, y atribuye a esto su enorme déficit comercial con el país asiático.

El Congreso de Estados Unidos está reclamando que se impongan aranceles extra a ciertos productos chinos. China aduce que esta medida violaría las normas de la Organización Mundial de Comercio.

Japón, cuya moneda se valorizó drásticamente con respecto al dólar, intervino en el mercado monetario el 15 de setiembre vendiendo dos billones de yenes para bajar su valor. Pero la semana pasada criticó a Corea del Sur por realizar una intervención

# El alto precio de la guerra monetaria

Martin Khor

similar para detener el aumento del valor del won.

En segundo lugar, hay señales claras de que Estados Unidos se prepara para bajar el valor de su moneda, a través de una nueva ronda de “expansión monetaria” en la cual la Reserva Federal probablemente gastará miles de millones de dólares en la compra de bonos y otras deudas fiscales. Esto aumentará la liquidez del mercado, lo que reduciría las tasas de interés a largo plazo contribuyendo así a una recuperación.

SI NO SE SOLUCIONA PRONTO LA “GUERRA MONETARIA”, EL MUNDO PUEDE ENFRENTAR UN PROTECCIONISMO COMERCIAL.

Pero la medida también tendría otros dos efectos: debilitaría aun más el dólar –exponiendo a Washington a la acusación de que también está involucrado en la depreciación competitiva– y se sumaría a un aumento del egreso de capitales –debido a los bajos retornos de la inversión– hacia países en desarrollo.

Esos “capitales golondrina” hubieran sido bien recibidos en el pasado, pero varios países en desarrollo ya han aprendido que los ingresos repentinos de grandes capitales pueden causar graves problemas:

\* Provocará un exceso de dinero en el país que lo recibe, aumentando la presión sobre los precios al consumidor, alentando la creación de “burbujas de activos” o bruscos aumentos en los precios de las propiedades y el mercado bursátil. Esas burbujas reventarán tarde o temprano, causando graves daños.

\* Presionará para que la moneda del país receptor aumente de manera importante con relación a otras.

Las autoridades financieras tendrían que intervenir para comprar el exceso de divisas –lo que se conoce como “esterilización”– y crear así reservas de divisas o permitir que la moneda se valore, lo que tendría un efecto adverso en las exportaciones.

La experiencia demuestra que los ingresos súbitos de capitales también pueden convertirse en salidas igualmente repentinas cuando cambian las condiciones mundiales. Esto causa desórdenes económicos, entre ellos la depreciación drástica de la moneda, problemas en los pagos de los préstamos adquiridos y dificultades en la balanza de pagos.

En la reunión anual del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial la semana pasada hubo acusaciones cruzadas entre Estados Unidos y China. Washington acusó a Beijing de contener deliberadamente el valor del yuan y no permitir que se valore, y recibió la acusación de planear una expansión monetaria y de aumentar la liquidez para devaluar deliberadamente el dólar.

Mientras tanto, analistas y medios de prensa occidentales serios reconocieron la amenaza que representan para los países en desarrollo los grandes ingresos de

capitales provenientes de los países desarrollados en busca de mayores rendimientos.

En un editorial titulado “La próxima burbuja”, el *International Herald Tribune* advierte que Wall Street está a la caza de acciones de economías emergentes. Tras señalar los problemas provocados por ingresos masivos de capital, pide a los países en desarrollo que presten suma atención y consideren la posibilidad de establecer controles al capital para disminuir los ingresos.

El tercer acontecimiento reciente es que algunos países en desarrollo han introducido controles para frenar el ingreso masivo de capital extranjero.

El Instituto de Finanzas Internacionales estima que este año ingresarán alrededor de 825.000 millones de dólares en los países en desarrollo, cuarenta y dos por ciento más que el año pasado.

Brasil duplicó el impuesto a los extranjeros que compran bonos locales y Tailandia impuso un impuesto de retención del quince por ciento en las ganancias por interés y capital de inversionistas extranjeros en bonos tailandeses. Corea del Sur, por su parte, advirtió sobre nuevos límites a los futuros, mientras se les pide a los bancos que no concedan préstamos en moneda extranjera.

Existe la amenaza de que si no se soluciona pronto la “guerra monetaria”, el mundo enfrente un proteccionismo comercial, ya sea que adopte la vieja forma de un arancel extra o una nueva forma de depreciación competitiva de las monedas.

Además, la expansión monetaria que planea Estados Unidos exacerbaría las corrientes especulativas de fondos en búsqueda de ganancias. Esto podría desestabilizar a los países receptores y a la economía mundial. ■

Martin Khor, fundador de Third World Network (TWN), es director ejecutivo de South Centre, una organización de países en desarrollo con sede en Ginebra. Traducción: Raquel Núñez Mutter.

## AGENDA GLOBAL

**Redactor responsable:** Roberto Bissio. **Redactor asociado:** Marcelo Pereira. **Editor:** Alejandro Gómez. (c) Instituto del Tercer Mundo (ITeM). El ITeM es una organización sin fines de lucro, no gubernamental y políticamente independiente con sede en Montevideo, que representa en América Latina a Third World Network (TWN), una red de organizaciones y personas que expresa en los foros globales puntos de vista de la sociedad civil del Sur. [www.item.org.uy](http://www.item.org.uy) / [item@item.org.uy](mailto:item@item.org.uy)

