

Inversión exterior: Incentivos perjudiciales

James Petras

Las inversiones en el exterior de las corporaciones multinacionales (CMNs) resultan sumamente perjudiciales para la mayoría de los países del Tercer Mundo debido a los incentivos que demandan y que se sitúan fuera del mercado. Muchas de las que pasan por ser "condiciones de mercado" favorables son, en gran parte, decisiones políticas que maximizan los beneficios para las CMNs a costa de la economía local, de sus contribuyentes, consumidores y trabajadores. El significado está claro – las inversiones son meras transacciones mercantiles en las que las CMNs justifican sus beneficios sobre la base de los riesgos que corren, las innovaciones que introducen y el capital que invierten. Se puede disponer de numerosas evidencias que demuestran que la mayor parte de la inversión extranjera se realiza bajo subsidio, y a buen recaudo de riesgos, y que depende de si logra asegurar la obtención de beneficios de monopolio basados en la apropiación de las empresas nacionales (estatales) existentes y en el control de mercados estratégicos.

Lucrativas empresas públicas privatizadas

Gran parte de la inversión extranjera aporta muy poco a los nuevos sistemas productivos o distributivos, ya que se concentra en la compra de las empresas públicas privatizadas existentes, bien de forma directa o bien absorbiéndolas de los originarios capitalistas privados nacionales. La transferencia de propiedad desde el Estado al capital privado extranjero aumenta los flujos de beneficios, que anteriormente se acumulaban al patrimonio nacional o se reinvertían en la economía local. La privatización es una parte de las políticas de ajuste estructural impuestas por el FMI y el Banco Mundial como condición para refinanciar los pagos de la deuda. La venta de activos nacionales en la mayor parte de los casos se lleva a cabo de forma muy poco transparente y muy por debajo del valor del mercado, beneficiándose en muy poco la población indígena. En otras palabras, la privatización ha servido para crear una clase de capitalistas u "oligarcas" que no llevan a cabo las 'tareas' que normalmente van asociadas con las empresas capitalistas: no se invierte en formación de la fuerza laboral ni en infraestructuras ni se innovan o se localizan mercados nuevos. La privatización realizada en el contexto de los países nacionalistas ex comunistas se parece más a un acto de **pillaje** que a una **inversión**. El proceso de privatización sigue una de estas dos pautas: compra directa por el capital extranjero o robo de las propiedades públicas por los antiguos administradores estatales y/o sus gansters-oligarcas, la emergente 'burguesía nacional'. Durante una segunda fase, muchos de los oligarcas nacionales venden parte de sus acciones a los capitalistas extranjeros de las CMNs. Estos "incentivos" políticos para el capital extranjero y los grupos de la oligarquía se justifican a través del dogma ideológico de "libre mercado" de la elite gobernante.

El infame autor de la desastrosa privatización de Rusia (Anatoli Chubais), que llevó a la desarticulación masiva de la economía y al empobrecimiento del pueblo ruso, justificó su política "de choque" alegando la necesidad de lograr un **capitalismo irreversible** que socavara cualquier esfuerzo para sostener una economía social mixta. En otras palabras, la privatización fue una decisión ideológica. Los aceptados costes de establecer el capitalismo a cualquier precio fueron la corrupción, las grandes concentraciones de la riqueza y una caída en vertical de los niveles de vida, incluida una disminución sin precedentes de la esperanza de vida.

Des-nacionalización de los monopolios naturales

Una de las justificaciones claves utilizadas por los ideólogos de la inversión extranjera (IE) es que promueve la "competencia" con los monopolios locales, incrementa la productividad,

reduce los costes y precios y aumenta el empleo. La mayor parte de los datos de que se dispone proporcionarían argumentos muy distintos.

Uno de los objetivos favoritos de la IE, y uno de los principales incentivos ofrecidos por los regímenes neo-liberales, recae sobre las empresas de servicios públicos (electricidad, energía, gas, comunicaciones) que son 'monopolios naturales'. El efecto real es que la transferencia de monopolios públicos a monopolios privados de propiedad extranjera conlleva un aumento en los costes de los servicios, una disminución de servicios en las regiones menos rentables o con consumidores de bajos ingresos, el fin de los subsidios para las empresas emergentes y el empobrecimiento de zonas ya depauperadas tanto rurales como urbanas.

Uno de los 'incentivos' más poderosos que la IE pide y los regímenes influenciados ofrecen es el de la privatización de los recursos energéticos. Una vez 'atracados' los activos nacionales estratégicos, la IE se asegura, a través de gobernantes sumisos, el control, con muy buenos resultados, sobre los campos más lucrativos del gas y petróleo.

El resultado obvio es una enorme transferencia de riqueza desde las economías nacionales a las CMNs bajo el supuesto de que nuevas inversiones y 'tecnología' extranjera proporcionarán beneficios compensatorios. El problema es que las corporaciones que se centran en la energía gozan de fama por no cumplir sus obligaciones de inversiones, por cobrar precios internacionales a los consumidores locales, subiendo mucho los precios de los mercados internacionales para los productores indígenas y empobreciendo los bajos ingresos de los usuarios de energía local. Mientras que la privatización de las empresas y de la energía atrae a los inversores extranjeros (en efecto, es uno de los incentivos más favorecidos por la IE), tiene varios inconvenientes estratégicos: costes más altos que hacen que las firmas locales no puedan competir; priva al sitiado capital estatal de una fuente de ingresos públicos; e intensifica las desigualdades entre los ricos extranjeros y sus asociados locales y el resto de la población.

Otras tres áreas económicas que son objetivos de la IE son: las telecomunicaciones (especialmente los teléfonos celulares), el transporte y las materias primas de gran demanda (como el hierro y el cobalto) y productos agrícolas, como la soja y los productos forestales. Los contratos de telecomunicaciones que se realizan con inversores extranjeros han provocado con frecuencia la desaparición de empresas locales de alta tecnología y de monopolios virtuales, y en manera alguna han intensificado la competencia, llevando a monopolizar beneficios. La IE tiene también como objetivos todos los sectores de transportes: ferrocarriles, líneas aéreas, puertos y autopistas. De nuevo la IE consigue monopolizar los mercados y aumentar las tarifas. Precediendo a la privatización, la IE demanda que el Estado pague los costes del período de 'transición' - despidiendo a trabajadores, pagando pensiones o indemnizaciones por despido- y les prometa tarifas más altas. Para crear un clima político propicio a la privatización, el Estado normalmente deja de invertir en empresas públicas y mantiene los déficits a través de políticas de altas tasas de impuestos, de esa forma los servicios públicos empeoran, y así se provoca malestar popular hacia el sector público. Una vez que el gobierno ha provocado deudas y déficits, vende los sistemas de transporte público a bajo precios a la IE, que es atraída con promesas de aumentos de tipos de interés, concesiones en cuanto a impuestos, reducción de personal y reducción de los aspectos menos rentables. Mucho más importante es que no se pone en marcha ningún sistema regulador independiente que controle los inevitables abusos de la IE. El resultado es la desarticulación del sistema de transportes, ya que sólo se mantienen operativas las rutas que llevan a los grandes centros metropolitanos, mientras que las regiones periféricas sufren graves reducciones de transporte, socavándose las economías locales. La privatización y desnacionalización de líneas aéreas ha llevado al desmantelamiento de activos, disminución de servicios y en último lugar, a la bancarrota de la firma. El caso de la compra por Iberia de Líneas Argentinas, que desmanteló los activos y llevó a la quiebra a las líneas aéreas, ilustra la pauta referida.

Los inversores extranjeros nunca han mostrado el más mínimo interés en mantener y mejorar rutas de ferrocarril, de carretera y/o instalaciones portuarias que no sean muy seguras a la hora de generar las ratios de beneficios que sus influyentes accionistas demandan. Cuando existe la figura del regulador, sucede que suele carecer de autoridad para hacer cumplir sus obligaciones a la IE o es captado o está sometido a presiones políticas para hacer la vista gorda ante los fallos de la IE a la hora de cumplir con los acuerdos de inversión.

Cuando la inversión extranjera en infraestructura no consigue, por ejemplo, en el área de la construcción de carreteras y autopistas de peaje, proporcionar los beneficios necesarios o sus altas tasas obligan a los usuarios a ir por carreteras secundarias, con frecuencia demanda compensaciones o que el Estado las vuelva a comprar a precios astronómicos.

Las privatizaciones más desastrosas y más conocidas en las que la IE se vio implicada fueron las de distribución de agua en Bolivia (Cochabamba y El Alto) y Perú, donde hubo levantamientos populares masivos en protesta por las altas tarifas y por los fallos en las conexiones con la conducción de agua para la mayoría de las clases pobres trabajadoras.

Aunque que la IE se ha visto profundamente implicada en la mayoría de las desastrosas actividades de privatización en el Tercer Mundo y en los antiguos países comunistas, en los países imperialistas también se han dado experiencias similares. La privatización de la energía y del sector eléctrico en California produjo apagones graves y subidas exorbitantes de precios debido a los hábitos delictivos de las corporaciones. La privatización de los servicios de ferrocarril para pasajeros en Gran Bretaña llevó a situaciones peligrosas de inseguridad, tarifas exageradas y retrasos sin precedentes a causa del equipamiento obsoleto. La privatización del agua en Inglaterra produjo problemas sanitarios que obligaron a realizar investigaciones públicas y a intentar nacionalizar de nuevo el servicio.

En resumen, al ofrecer a la IE sectores económicos con posibilidades de rentabilidad, los regímenes del Tercer Mundo han fomentado los monopolios privados, no la competencia, y una infraestructura a costes muy altos, que fracasa a la hora de integrar las regiones debido a los miserables cálculos de las corporaciones sobre costes y beneficios. Los incentivos a las CMNs han perjudicado la diversificación industrial a largo plazo y a gran escala al ofrecer materias primas, energía y recursos naturales como incentivos para atraer la IE.

Utilizar la privatización como incentivo para atraer la IE ha tenido un impacto gravemente perjudicial en las estructuras profundas de la economía, polarizando la sociedad al privilegiar determinados enclaves de elites, oligarcas locales y personajes públicos con influencia.

Subsidios, exenciones de tasas y zonas de tratamiento de la exportación

Muchos inversores extranjeros demandan y obtienen, de regímenes influenciados del Tercer Mundo, subsidios directos e indirectos a través de exenciones prolongadas, o tasas reducidas, de impuestos en las importaciones, exportaciones, ingresos corporativos y salarios de ejecutivos extranjeros durante períodos de 10 a 40 años. Además, esos regímenes proporcionan tierra de forma gratuita, o a un coste mínimo, para que se instalen en ella las empresas; subsidian los precios de la energía y utilidades, la infraestructura financiada por el Estado, la formación del personal y las labores de vigilancia. El resultado neto es que los países pobres del Tercer Mundo pagan para ser explotados. Con frecuencia, el único beneficio que obtiene el país es el pago de unos impuestos mínimos y bajos salarios para unos trabajadores sometidos a muchas reglamentaciones y confinados en las zonas de tratamiento de la exportación. Al no pagar impuestos, la IE niega a los Estados del Tercer Mundo ingresos para poder realizar inversiones públicas en educación, sanidad y mejora de formación. Los Estados que carecen de ingresos por pago de impuestos recurren con frecuencia a pedir créditos, poniendo en marcha nuevas concesiones a la IE, como condición para poder recibir créditos de las instituciones financieras internacionales (IFI).

Zonas de tratamiento de la exportación

El desarrollo más llamativo en el Tercer Mundo ha sido el crecimiento masivo de las zonas de tratamiento de las exportaciones (ZTE). En 2005, hay 5.000 ZTE empleando a 40 millones de trabajadores, bajo las condiciones de trabajo más represivas que se pueda imaginar y con los más bajos salarios en términos tanto absolutos (estándares de vida) como relativos (productividad/rendimiento frente a salario). Las ZTE no son la vía hacia una mayor cualificación, mejores salarios e industrialización técnicamente avanzada – que tiene lugar fuera o en paralelo con las ZTE. Las ZTE son atractivas para la IE porque propietarios y administradores tienen un control absoluto tanto sobre el trabajo como sobre el medio ambiente y se sienten al margen de cualquier normativa sobre sanidad, seguridad y medio ambiente. Muchos regímenes que concebían las ZTE como la primera fase de un proceso de

'industrialización más profundo' se han visto defraudados: las ZTE son sencillamente 'piezas' de las estrategias de producción de las CMNs – un lugar donde conseguir trabajo barato para la 'fase de ensamblado' de trabajo intensivo de la industria manufacturera.

Privilegios relativos a impuestos

Los incentivos para las CMNs a través de los impuestos suponen una carga más pesada de impuestos para trabajadores, campesinos, profesionales, empleados públicos y pequeñas y medianas empresas locales, a la hora de que sus niños reciban educación y cuidados sanitarios adecuados. La gente paga para que haya trabajadores sanos y educados que luego van a ser explotados con bajos salarios a causa de las exenciones de impuestos de que se han beneficiado las CMNs, quienes entonces transferirán sus beneficios libres de impuestos a directores ejecutivos millonarios (o mil millonarios), accionistas o especuladores. La lista de "incentivos" de impuestos o privilegios es prolongada y extremadamente costosa para los países y su población trabajadora debido a que las CMNs y los inversores extranjeros no los pagan, son mantenidos por los contribuyentes locales mientras que otros servicios públicos sufren terribles consecuencias.

Los ingresos provenientes de impuestos sirven para financiar los servicios sociales básicos en curso y para pagar el mantenimiento del Estado y las infraestructuras así como para hacer las potenciales inversiones públicas para un crecimiento a largo plazo. Los privilegios ante los impuestos de los inversores extranjeros disminuyen los impuestos estatales y provocan aumento de gastos para poder mejorar (o simplemente mantener) los servicios básicos, a la vez que socavan las inversiones nacionales para diversificar la economía y extenderla fuera de los 'enclaves' económicos de la IE.

Los bien conocidos y más comunes de entre los privilegios en impuestos ofrecidos a los inversores exteriores incluyen exenciones sobre las importaciones de piezas y otras entradas, así como sobre las exportaciones; los impuestos sobre la propiedad son bajos o inexistentes; los impuestos sobre beneficios e ingresos son mínimos; las subvenciones son generosas debido a la depreciación y exención de impuestos durante períodos de entre cinco y veinte años. Además, los administradores y directores ejecutivos expatriados reciben sus salarios, dividendos y sus *stock options* libres de impuestos. Si añadimos la suma acumulada de pérdidas por los impuestos que el Estado no recibe para los enormes gastos de los recursos estatales invertidos en infraestructura, indemnizaciones por despido y costes de 'reestructuración' para atraer a la IE, está claro que el **coste total** de atraer IE excede de forma absoluta los posibles beneficios en empleos e impuestos que podrían acumularse en un futuro previsible.

Si añadimos también las pérdidas de ingresos por los impuestos no recibidos de los reemplazados negocios locales abocados a la bancarrota – nos enfrentamos incluso con menos beneficios aún que puedan provenir de la IE. Finalmente, es una práctica común por parte de los IE trasladar sus empresas cuando la exención de impuestos termina, o cuando los salarios de los trabajadores empiezan a incrementarse. La idea propuesta y difundida por los apologistas de la IE de que 'sacrificate ahora para ganar ilusión para el futuro' es sólo un ardid ideológico para asegurar los privilegios presentes.

Liberalización del mercado

Bajo las condiciones de una liberalización total, la estrategia defendida por las IFIs y seguida por muchos gobernantes latinoamericanos y antiguos comunistas, es que para que entren los inversores extranjeros en la economía local deben levantarse todas las barreras. Diversos estudios han demostrado que donde las instituciones locales iban juntas con las grandes CMNs, casi siempre salieron perdiendo, bien yendo a la quiebra, bien absorbidas por firmas más poderosas o convirtiéndose en suministradores satélite. Ya que la mayor parte del empleo en el Tercer Mundo se da en empresas de tamaño pequeño y mediano, el resultado de la entrada de las directrices de la IE produce un aumento del desempleo y que millones de firmas que proporcionan puestos de trabajo vayan a la bancarrota.

La IE depende en gran manera de abastecedores, expertos y consultores de su propio país para externalizar costes (y maximizar beneficios) y para mantener el control; de esa manera

se arrasa ferozmente con los proveedores locales, que funcionaban unidos con los productores locales de tamaño pequeño y mediano. Sólo un pequeño número de firmas locales sobrevive a la entrada en gran escala de las CMNs de capital extranjero. Esto no debería sorprendernos dado los incentivos para evitar impuestos, la accesibilidad a créditos, las economías de escala y las 'tácticas de monopolio' que utilizan para capturar mercados (al principio, con precios más bajos que eliminan a competencia para después, una vez que se ha establecido el monopolio, apresurarse a subirlos). La aparición de una minoría de firmas competitivas de propiedad local es publicitada normalmente por los ideólogos neo-liberales como parte de su historia de éxitos, escondiendo la relación mayor de empresas fracasadas y de absorción extranjera de la mayoría de las acciones del mercado local.

La invasión de inversores extranjeros de las economías locales compromete de forma seria los esfuerzos para construir una 'integración regional'. Esto sucede porque los principales beneficiarios de mercados más amplios son precisamente las grandes empresas de capital extranjero, no las firmas nacionales. Esto es particularmente evidente en MERCOSUR (la asociación de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). Al situarse en el país con la mano de obra peor pagada y los más bajos costes por impuestos, las CMNs pueden dominar los mercados regionales, socavar las industrias protegidas en los países vecinos y generar graves y desestabilizadores desequilibrios comerciales entre los diferentes miembros del pacto de integración regional.

Contrariamente a la mayor parte de la opinión 'progresista', la integración regional, lejos de ser una alternativa nacionalista o regionalista a la dominación imperial, convierte a la IE en una **plataforma de lanzamiento** para entrar en mercados más amplios. Lo que otorga un papel particularmente reaccionario a los propósitos de "integración regional" es que saltan por encima de los problemas más obvios que implica la carencia de **integración nacional** dentro de los países participantes: la decadencia del mercado doméstico rural debido a las desigualdades en la propiedad de la tierra, a la concentración de la riqueza en la capital urbana y al enorme empobrecimiento de los barrios bajos suburbanos en crecimiento descontrolado, al aumento de enclaves dinámicos en un mar de actividades económicas informales, precarias y mal pagadas.

La "integración regional", que está anclada en gran escala a las CMNs extranjeras, se convierte en una estrategia para ampliar ventas sin cambiar la estructura nacional de clases y la desigual distribución de tierra e ingresos.

La apertura de la economía a la IE va casi siempre acompañada de "desregulación" de la economía, o más exactamente, de un cambio en la normas que facilitan los movimientos de capital dentro y fuera del país. En particular, la 'liberalización' de los mercados financieros significa la reducción de la supervisión pública sobre las transacciones financieras, lo que permite a la IE 'blanquear' ingresos y beneficios ocultos y transferir fondos al exterior.

El efecto neto de ampliar el acceso de la IE al mercado supone reemplazar un mercado adaptado a las transacciones entre productores locales a un mercado construido a imagen de la IE – con un contenido muy grande de importaciones y nocivos efectos a nivel de nutrición (como refrescos y comida rápida) acompañado de propaganda colonial ideológico-cultural.

Mano de obra barata: No cualificada, cualificada y profesional

Uno de los incentivos más llamativos que el Tercer Mundo y los antiguos países comunistas ofrecen a la IE es mano de obra barata promovida estatalmente para la industria, servicios y sector primario. Para atraer a la IE, los Estados siguen con frecuencia las directivas de las IFI, iniciando series completas de decretos y leyes que favorecen de forma dramática al capital sobre la mano de obra: salarios semanales y mensuales reducidos, congelados o mantenidos por debajo de la tasa de inflación; abolición, o gran modificación, de la legislación protectora de la mano de obra para permitir que los inversores puedan contratar y despedir sin restricciones o siguiendo el proceso debido; las indemnizaciones por despido se eliminan o reducen; se revisan la duración de la jornada de trabajo diaria y las condiciones de trabajo, extendiendo e intensificando la explotación; los beneficios de pensiones y relativos a la sanidad se reducen, eliminan y privatizan; los sindicatos pierden el derecho a la huelga, son reprimidos o incorporados al sistema y los pactos 'tripartitos' están dominados por los inversores.

Al concentrar el poder en manos del capital (llamado eufemísticamente "flexibilidad de trabajo"), los regímenes neoliberales compiten uno contra otro a las órdenes de la IE. La legislación contra la fuerza de trabajo y las restricciones draconianas sobre los sindicatos bajan el valor de la fuerza de trabajo y favorecen a los inversores extranjeros en el sector de la manufactura intensiva.

Sin embargo, desde los años 90, la IE ha buscado 'situar fuera' puestos de trabajo cualificados, en regiones con bajos salarios. Esto requiere la promoción, por parte del Estado receptor, de formación de fuerza de trabajo y financiación de las elites mercantiles locales, que actúan como reclutadores y hombres clave para la IE. La reubicación en el extranjero, la amenaza y la realidad, supone una política común para conseguir pagar menos salarios, pensiones, beneficios sanitarios y respeto de normas de seguridad en los países imperiales. Los inversores extranjeros se benefician de ambas zonas: de la explotación de fuerza de trabajo cualificada y no cualificada tanto en las plantas de montaje como en las industrias de alta tecnología en el Tercer Mundo y en los antiguos países comunistas, y de reducir los costes de la mano de obra dentro de los países imperiales, jugando con el desempleo de unos contra otros y asegurándose incentivos a la mano de obra desde los Estados neoliberales. El efecto neto que obtienen es que incrementan su rentabilidad al obtener mucha mayor productividad por trabajador a costes más bajos, ampliando su cartera de acciones y creando bases lucrativas de exportación para vender de vuelta al "mercado patrio".

La misma práctica y lógica aplicada a la ubicación exterior de mano de obra no cualificada en áreas de bajos salarios se ha extendido también a la mano de obra cualificada en una amplia variedad de actividades, desde programación de *software* especializado, contabilidad, ingeniería, investigación, desarrollo y diseño. La idea propagada por los apologistas neoliberales de que la pérdida de puestos de trabajo en la industria manufacturera sería 'compensada' con el crecimiento de puestos de servicios cualificados se viene abajo al reconocer que las corporaciones seguirían la misma lógica con respecto a los puestos cualificados en el sector servicios.

El resultado neto de los incentivos a la mano de obra barata para atraer o mantener la IE ha sido el ensanche de la grieta económica entre la fuerza de trabajo y el capital, la profundización de las desigualdades en el poder social y político y la disociación en el crecimiento de la productividad y rentabilidad de los rendimientos salariales. Sueldos y salarios se van quedando, en productividad, beneficios e ingresos por las exportaciones, por detrás de las ganancias del capital, en gran parte como resultado de los amplios y profundos incentivos-privilegios concedidos a la IE. Bajo el dominio de los incentivos al trabajo para la IE, el crecimiento del PNB tiene pocos efectos expansivos para el resto de la sociedad, creando un crecimiento polarizado en grado sumo.

Una de las primeras preocupaciones de la IE es asegurarse garantías legales blindadas contra la nacionalización, expropiación o nuevas reglamentaciones, sin importar las circunstancias o el no cumplimiento de lo pactado por parte de las CMNs. Para atraer IE, los regímenes neoliberales legislan o decretan medidas, que ignoran normas constitucionales, sanitarias, medioambientales o sobre cualquier otro aspecto, a fin de proporcionar las seguridades absolutas que la IE reclama. La búsqueda de un estatus de 'bajo riesgo' por parte de muchos países del Tercer Mundo y ex comunistas para atraerse capital, socava la soberanía de los países de varias formas. En primer lugar, deja el país a la intemperie ante procesos judiciales internacionales, embargos y multas severas en caso de que un futuro gobierno decida que los acuerdos de no nacionalización y expropiación violaban las leyes del país y habían sido firmados bajo coacción, ausencia de transparencia o simplemente daban privilegios excesivos a la IE. En otras palabras, la búsqueda del estatus de 'bajo riesgo' sacrifica opciones futuras e incrementa los 'riesgos' de futuros gobierno cuando intenten reestructurar o transformar el país, o simplemente alteran el equilibrio entre inversión pública, privada y extranjera. Los acuerdos a 'bajo riesgo' para los inversores pueden cerrar la puerta, o hacer muy costoso o de 'alto riesgo' que futuros regímenes diseñen nuevas estrategias cuando la economía abandona la etapa de dependencia de la IE.

En la práctica, no puede haber 'garantías' de inversión duraderas contra la expropiación, nuevas regulaciones o nuevos regímenes de impuestos o incluso confiscación, porque las condiciones para la IE varían con la suerte de las luchas de clase, los movimientos de liberación nacional, las condiciones económicas globales, las prioridades cambiantes y las

dinámicas internas de las CMNs. Los acuerdos a 'bajo riesgo' entre un régimen autoritario y la IE durarán el tiempo en que el régimen pueda silenciar o cooptar a la oposición.

Los regímenes que proporcionan de forma perseverante contratos y oportunidades generosas a la IE, mientras imponen programas de austeridad que perjudican a la mayoría de la clase trabajadora, han causado daños peores sobre economías mucho más desarrolladas, como Argentina y Rusia, que cuentan con una fuerza de trabajo con gran capacitación, un mercado interno desarrollado, un nivel de infraestructura razonablemente sólida y un sistema de seguridad social avanzado.

La privatización a gran escala y la desnacionalización promovida por los ideólogos de esos regímenes, ayudados y alentados por los académicos estadounidenses del libre mercado, han proporcionado innumerables incentivos para que la IE lo compre todo. Tanto en Argentina como en la antigua URSS, la privatización y la eliminación de regulaciones atrajeron a la IE pero con resultados catastróficos para la economía y la población. La IE compró empresas públicas a precios de ganga, especialmente en los campos del gas, del petróleo, de las comunicaciones y otras áreas lucrativas; la desregulación financiera provocó fraudes bancarios masivos y la transferencia de inmensas sumas de dinero fuera del país. Las economías colapsaron y los pagos de la deuda exterior desbordaron la capacidad de los países para pagar. Los niveles de vida se hundieron, con alrededor de la tercera parte de la clase trabajadora desempleada y la mitad de la población cayendo por detrás del umbral de la pobreza. El ejército de indigentes reales subió a un 15%. Los planes de pensiones, los sistemas sanitarios avanzados, las instalaciones educativas y científicas se vinieron abajo y los profesionales cualificados se fueron a montones del país. Los inversores extranjeros prosperaron en un principio por su acceso privilegiado a la economía, pero el saqueo incontrolado llevó a una crisis general que finalmente engulló a los especuladores que la habían provocado.

Considerando las graves consecuencias de proporcionar privilegios en gran escala y a largo plazo para atraer IE, ¿cuál es la respuesta de la IE ante un cambio de las políticas, proporcionar incentivos corporativos a las reformas sociales progresistas, regulación económica, nacionalizaciones de nuevo, procesamiento de los evasores de impuestos y blanqueadores de dinero y protección del medio ambiente?

Inversión Extranjera: Estrategias ante las contrarreformas sociales y respuestas populares

Para los consejeros políticos que intentan construir un modelo de desarrollo alternativo al enfoque que se centra en la IE, es importante que se **anticipen** a las estrategias de la oposición, ya que la IE preparará una serie de contramedidas que pondrá en marcha en el momento preciso.

El más probable primer movimiento de la IE, para contrarrestar las políticas diseñadas para fortalecer la economía nacional y los niveles de vida populares, es amenazar con/o retirar las inversiones en las instalaciones locales. Esto puede conllevar la disminución de la producción, el cierre de las instalaciones, la reducción o retirada del capital para intentar desestabilizar la economía y forzar al gobierno a retirar, rescindir o no aplicar la legislación o normativas de ejecución. La retirada de inversión puede ir acompañada por la amenaza de una "estrategia de escape" – poniendo en peligro los puestos de trabajadores locales, proveedores y otras empresas filiales.

Sabiendo que esto es algo que puede ocurrir, el Estado debe fortalecer sus decisiones insistiendo en que si se produce esa retirada de inversión, eso podría llevar a la cancelación o renegociación del acuerdo originario de inversión y/o la intervención estatal de la empresa, seguida de la compra total por parte del Estado en defensa del interés público para salvaguardar el empleo, la producción, el mantenimiento y las acciones de los mercados de exportación. En otras palabras, una declaración firme por parte del Estado de su propósito de hacer de la desinversión de la IE una espada de dos filos: o soportan la nueva legislación o pierden el acceso al mercado local, a la explotación de recursos locales y al suministro de productos fundamentales. El Estado puede también afirmar que no hay 'vuelta atrás' una vez que la IE adopte una "estrategia de escape".

Para apoyar la contra-estrategia y hacerla más creíble, el Estado debería prepararse para sustituir al personal de la corporación con especialistas locales que estén ya dentro de la planta, o de otras agencias y de fuera. También deberían celebrarse negociaciones con los proveedores y compradores. La mayoría de los empleados, trabajadores y profesionales del sector económico afectado deberían ser movilizados, consultados, organizados para que puedan responder favorablemente ante la inminente confrontación. Ellos, junto con la mayor parte de la gente – trabajadores, campesinos, clase media baja, profesionales-, deberían ser informados y preparados para un período de transición al nuevo modelo económico-social, si se prevé que pueden producirse sacrificios y privaciones temporales.

La reducción o eliminación del privilegiado lugar de la IE en la economía llevará probablemente a una liquidación de activos, que realmente causará desorganización financiera. En ese caso, es esencial que haya una actuación rápida y decisiva – que podría incluir la congelación de activos, controles generalizados de capital y otras medidas restrictivas del movimiento de capitales, mientras que se maximiza el papel de las políticas promovidas a nivel estatal para mantener los niveles de crédito y para mantener la producción, aunque signifique un repunte en la inflación y en las emisiones monetarias, necesitando controles de precios o subsidios de los productos básicos de consumo popular.

Si la IE fracasa a la hora de intimidar a los regímenes progresistas con amenazas o acciones económicas, regresarán a su Estado imperial para ejercer desde allí presiones bilaterales o multilaterales. Estas pueden ir desde amenazas con cortar los créditos de las IFI, a restricciones sobre importaciones y exportaciones, a esfuerzos de desestabilización y/o a amenazas de intervención militar. Varias contingencias pueden conseguir que esas presiones políticas devengan ineficaces. En muchos casos, la clave en cuanto a los países imperiales puede que no esté en el acuerdo con esas medidas, sino que puede depender fundamentalmente de que afecten a uno u otro de los poderes imperiales. En segunda lugar, la economía global no es ni homogénea ni 'unipolar' respecto al comercio o la política militar: las pérdidas para un poder imperial pueden significar ganancias para otro. En tercer lugar, las amenazas de cortar la financiación de las IFI es una espada de doble filo: terminar con la financiación puede llevar a no pagar la deuda, a rechazar pagar préstamos antiguos, a sentar un precedente para otros países deudores, y a una escalada del conflicto a nivel global. Una vez que se suspendan los pagos de la deuda, los 'ingresos extras' pueden utilizarse para compensar a las empresas perjudicadas por los cortes de las IFI. Cuanto mayor sea la deuda, mayor será el impacto desestabilizador que una moratoria de la deuda tendrá sobre los mercados financieros internacionales.

De forma clara, al prever esta escalada del conflicto con la IE, el Estado debe abordar el problema a través de una lente **política** a fin de preparar mejor su contra-ataque. Las amenazas imperiales radicalizan y movilizan normalmente a los movimientos populares, aíslan a los aliados de elite del poder imperial, y polarizan el país de forma favorable ante régimen, si éste ha definido y demostrado claramente las ventajas socio-económicas de perseguir su nuevo modelo de desarrollo. Si el Estado imperial sigue una estrategia intervencionista a nivel político-militar, el régimen, consultando a su masa electoral, puede seguir rápidamente una estrategia de defensa nacional con todos los sectores, que puede ir desde medidas anti-terroristas hasta legislación que declare ilegal la financiación imperial de partidos políticos, ONGs y medios de comunicación.

Los cambios significativos en un sector vital de la economía implican claramente cambios para la totalidad de la sociedad y del Estado. Al regular o redefinir la relación Estado-IE se atraerán a nuevos actores políticos cuando el conflicto se desborde sobre otros sectores de la economía y cruce fronteras, conllevando a la necesidad de realizar más cambios en la economía en la estructura de la seguridad estatal. Considerar el problema del conflicto de la IE en términos económicos estrechos del marco estatal de inversiones, puede llevar a ataques inesperados y probablemente a derrotas y retrocesos.

La IE puede contar con sus asociados en los medios de comunicación de masas para lanzar "campañas para infundir temor", que demonizarán a los regímenes progresistas: calificándoles de Estados terroristas y delincuentes y comunistas – eso es parte de la batalla de ideas. El régimen deber estar preparado para la guerra con los medios de elite a través de sus propios medios de masas dentro del país y a través de movimientos y medios de comunicación de orden social por todo el mundo. Páginas de Internet, radios comunitarias,

videos y organizaciones de solidaridad internacionales pueden movilizarse de forma efectiva para llegar a las poblaciones activas que se movilizarían para apoyar los cambios positivos iniciados por el régimen progresista. Lo que es fundamental es llevar a cabo movilizaciones de "critica" del poder de los medios de comunicación de las corporaciones adversarias creando elementos múltiples de comunicación de masas y un conjunto de actividades para conseguir apoyos políticos.

Es necesario enfatizar que los 'cambios' en relación con la IE están interconectados con/y activan otras estructuras del Estado y de la economía. Los medios de comunicación, las guerras culturales e ideológicas son fundamentales para apoyar o socavar los esfuerzos que limiten o eliminen el papel privilegiado dominante de la IE.

Una tercera estrategia para hundir la legislación progresista, que casi siempre adopta la IE, es la corrupción de los funcionarios del gobierno –especialmente de los inspectores-, de los funcionarios de los sindicatos y de las elites políticas. Esto implica pagos en dinero contante y sonante en cuentas en el exterior, ofertas de trabajo a familiares o promesas de puestos de administración tras servir en la oficina, cátedras visitantes en prestigiosas universidades con estipendios lucrativos y una serie de recompensas remunerativas. Puede esperarse que se produzca la intervención de jueces nombrados por ejecutivos dóciles que dicten medidas contra los Estados que revisen los contratos de la IE o que dictaminen a favor de lugares judiciales extra-territoriales (litigios en jurisdicciones imperiales).

Mientras que las agencias de investigación de las ONGs internacionales han establecido valoraciones de "transparencia" para los países, pocas, si es que hay alguna, han examinado o investigado las corrupciones de las CMNs y la IE, a pesar del amplio uso que hacen de sobornos y actividades ilícitas y de los devastadores efectos que supone socavar cambios progresistas. La corrupción de la IE puede limitarse si se traducen una serie de cambios institucionales: creando comités de supervisión de trabajadores, consumidores y expertos medio ambientales que puedan tener acceso a todas las cuentas, transacciones y especialmente a los contratos gubernamentales. En segundo lugar, la corrupción puede limitarse publicando todas las fases de negociaciones entre los Estados y las CMNs, y haciéndolo obligatorio que estén sujetas al escrutinio de las clases y organizaciones más afectadas. Los auditores e investigadores que no tengan lazos con los intereses de la IE pueden jugar un papel consultivo técnico en la preparación de las evaluaciones de los contratos y de los acuerdos Estado-IE. La reforma de la estructura administrativa pública debe incluir cambios profundos a nivel ético y político, inculcando en los miembros comprometidos valores de clase y nacionales de arriba abajo. Por último, los compromisos técnicos y político-éticos son la mejor salvaguardia para neutralizar la corrupción de la IE diseñada para socavar la puesta en marcha de legislaciones progresistas.

Finalmente, la IE puede aceptar las normativas y reformas sin recurrir a subir los precios y a mantener los beneficios a costa de disminuir los costes de la fuerza de trabajo. La intervención estatal para fijar tarifas es una contra-medida obvia, amenazando con volver a nacionalizar si la IE decide volverse atrás en las prometidas nuevas inversiones. El fortalecimiento de la legislación laboral y las restricciones de precios controladas por consumidores organizados pueden bloquear los esfuerzos de las corporaciones de "pasar los costes" de la reforma estatal a los consumidores.

Conclusión

Los incentivos a la IE tienen, de forma habitual, unos costes inaceptables para los trabajadores, consumidores, contribuyentes, productores y defensores del medio ambiente locales – todos tienen que pagar los subsidios estatales que privilegian la IE a costa de impuestos más altos, servicios sociales peores, créditos escasos y caros y precios más altos. Se puede disponer fácilmente de alternativas a los incentivos y privilegios para la IE, que son asequibles y además benéficas, cuando un régimen está preparado para resistir las inevitables presiones, amenazas y propaganda que emanan del Estado imperial vinculado a la IE. Adoptar un enfoque estratégico amplio hace que el Estado esté preparado – permitiéndole desarrollar contramedidas efectivas ante las represalias adoptadas por la IE o por sus colegas en las IFI y en el Estado imperial.

ANEXO: Seis mitos sobre los beneficios de la inversión extranjera

Hay varios mitos sobre la inversión extranjera propuestos por los economistas ortodoxos, publicistas de las corporaciones multinacionales (MNCs), que se repite y que se hace circular ampliamente por los periodistas de los medios de comunicación de masas y escritores editoriales:

Mito 1 - la Inversión Extranjera (IE) crea nuevas empresas, ganancias o expansión de los mercados y estimula una nueva investigación y desarrollo de la "capacidad" tecnológica local.

De hecho la mayoría de la IE va dirigida a comprar empresas públicas con beneficios privatizadas y empresas privadas, adquiriendo mercados existentes y vendiendo o alquilando tecnología diseñada y desarrollada en la "oficina de la casa." Desde finales de los años ochenta más de la mitad de la IE en América Latina fue dirigida a la compra de empresas existentes, normalmente por debajo de su valoración en el mercado. En lugar de complementar el capital local público o privado, la IE "empuja fuera" al capital local y a la iniciativa pública y mina los emergentes centros de investigación tecnológica.

Con respecto a la expansión de mercados, el registro es mixto: en algunos sectores donde las empresas públicas estaban escasas de fondos, como el de las telecomunicaciones, los nuevos dueños extranjeros (NDE) pueden haber extendido el número de usuarios y pueden haber expandido el mercado. En otros casos, como el del agua, la electricidad y el transporte, los NDE han reducido el mercado, sobre todo a las clases de bajos ingresos, elevando los pagos más allá de las posibilidades de la mayoría de los consumidores.

La experiencia con la IE y las transferencias tecnológicas es principalmente negativa: más del 80% de la investigación y desarrollo (I+D) se lleva a cabo en la oficina central. La "transferencia de tecnología" es el alquiler o venta de técnicas desarrolladas en otra parte, en lugar del diseño local. Las multinacionales normalmente cobran el exceso subsidiario de los derechos de patente, los costes de dirección, en ganancias artificiales o fraudulentamente más bajas y tasas a los gobiernos locales.

Mito 2. La IE aumenta la competitividad de exportación de la industria, y estimula la economía local por la vía de las compras y ventas secundarias y terciarias.

En realidad la IE acapara lucrativos recursos minerales y los exporta con poco o ningún valor añadido. La mayoría de los minerales se convierten en artículos semi-acabados o acabados - procesados, refinados, fabricados - en los países de la casa o en otra parte, creando trabajos, economías diversificadas y oficios. La privatización de la gigante y lucrativa mina de hierro del Valle del Doce en Brasil en los años noventa ha llevado a ganancias enormes para los nuevos propietarios y la venta de materia prima a ultramar, particularmente a China en el siglo XXI. China convierte la materia prima férrica en acero para el transporte, la maquinaria industrial y una multitud de empresas metalúrgicas generadoras de empleos. En Bolivia, la privatización del gas y de la industria del petróleo a mediados de los noventa ha llevado a millones de ganancias en el siglo XXI y la pérdida de centenares de miles de trabajos en el proceso y conversión del gas y el petróleo en artículos de valor añadido. Además las multinacionales exportan el crudo y el gas fracasando en la provisión de estos los consumidores locales de bajos ingresos. La extracción de materias primas se hace con capital intensivo que emplea pocos trabajadores. La fabricación y procesado emplea más mano de obra intensiva y crea más empleos.

Mito 3.- Los inversores extranjeros proporcionan rentas mediante impuestos para sostener la tesorería local y el fortalecimiento de la moneda para financiar las importaciones.

La realidad es que la IE está implicada en fraudes masivos de impuestos, estafas en la adquisición de empresas públicas, y lavado de dinero a gran escala.

En mayo del 2005, el gobierno venezolano anunció la evasión masiva de impuestos por valor de mil millones de dólares y fraude cometidos por las principales compañías de petróleo extranjeras que firmaron contratos de servicio desde los años noventa. Todo el sector ruso del petróleo y del gas fue robado literalmente por una nueva clase de billonarios ladrones

oligarcas, asociada a los inversores extranjeros que seguidamente evadieron impuestos. El procesamiento y condena de dos oligarcas, Platon Lebedev y Mijail Khodorkovsky por la evasión de 29 mil millones de dólares en impuestos facilitada por EE.UU. y por los bancos europeos son ilustrativos.

El impacto de las corporaciones multinacionales en la balanza de pagos, a la larga, es negativo. Por ejemplo, la mayoría de las plantas de ensamblaje en las zonas de exportación, importan todas sus entradas, maquinaria, diseño y tecnología y exportan el producto semi-acabado o acabado. El balance comercial resultante depende del costo de las entradas relativas al valor de las exportaciones. En muchos casos los componentes importados cobrados a la economía local son mayores que el valor añadido en la zona de exportación. En segundo lugar, la mayoría de los ingresos de la plataforma de exportación los acumulan los capitalistas puesto que la clave del éxito son sueldos bajos que llevan a la creación de imperios personales.

La experiencia brasileña durante la última década y media es ilustrativa de negativos equilibrios externos que son el resultado de la IE y la inversión consolidada externa. En el 2004 Brasil pagó a los banqueros extranjeros 46 mil millones de dólares (USD) en intereses, mientras que recibió sólo 16 mil millones de dólares en nuevos préstamos, llevando a un debe neto de 30 mil millones de dólares. (2) entre enero y abril de 2005 Brasil fue sangrado para pagar 4.6 mil millones de dólares (USD) en pagos de intereses, 3.7 mil millones en remesas de beneficios por las multinacionales, 1.7 mil millones por "servicios externos" y 7.3 mil millones de pagos en concepto de deuda. (3) el desembolso total de 17.3 mil millones de dólares excedió de lejos la balanza de pagos positiva de 12.2 mil millones de dólares. (4) en otras palabras, la IE llevó el modelo de exportación seguido a una nueva deuda para pagar el déficit, la pérdida de empleo para pequeños y medianos agricultores a merced de las elites del agro-negocio y de la destrucción del ambiente.

Mito 4 - Mantener los pagos de la deuda es esencial para afianzar una buena reputación financiera en los mercados internacionales y mantener la integridad del sistema financiero. Ambos son cruciales para un sólido desarrollo.

El registro histórico revela que incurrir en la deuda bajo dudosas circunstancias y pagar anteriores préstamos ilegalmente contraídos por gobiernos no representativos pone en peligro la reputación financiera a largo plazo y la integridad del sistema doméstico y conduce a un desplome financiero. La experiencia Argentina entre 1976-2001 es ilustrativa.

Una parte sustancial de la deuda pública externa e interna fue ilegalmente contraída y tuvo una pequeña utilidad al desarrollo. Un pleito lanzado por un economista argentino, Olmos, contra el pago de la deuda externa argentina reveló que las deudas privadas extranjeras de Citibank, del First National Bank de Boston, de Deutsch Bank, de Chase Manhattan Bank y del Banco de América fueron asumidas por el gobierno Argentino. (5) lo mismo es verdad de las deudas subsidiarias de los bancos extranjeros. El pleito de Olmos también documentó cómo la dictadura argentina y los regímenes subsecuentes pidieron préstamos para fortalecer la moneda para facilitar capital volante en dólares. Los préstamos extranjeros fueron directamente al Banco Central, que hizo los dólares disponibles a los ricos que reciclaron los dólares a sus cuentas extranjeras. Entre 1978-1981 más de 38 mil millones de dólares se evadieron del país. La mayoría de los préstamos extranjeros fue usado para financiar las aperturas "económicas", importaciones de lujo y género improductivo, especialmente equipamiento militar. El caso de Olmos apuntó a una fuente perversa de gran endeudamiento: el régimen argentino pidió préstamos a los tipos de interés más elevados y después depositó los fondos en los mismos bancos prestamistas a los tipos de interés más bajos, dejando unas pérdidas netas de varios miles de millones de dólares, agregados a la deuda externa.

Mito 5.- La mayoría de los países del tercer mundo dependen de la IE para proveerse del capital necesario para el desarrollo puesto que las fuentes financieras locales no están disponibles o son inadecuadas.

Contrariamente a la opinión de la mayoría de los economistas neo-liberales, la gran parte de lo que se llama inversión extranjera son realmente préstamos extranjeros de ahorros nacionales para comprar empresas locales e inversiones financieras. Los inversores

extranjeros y las multinacionales se aseguran préstamos extranjeros respaldados por gobiernos locales, o directamente reciben préstamos de los fondos de pensiones locales y de los bancos; utilizando los depósitos locales y las pensiones de los trabajadores y de los jubilados. Recientes informes sobre fondos de pensiones financiados por las multinacionales norteamericanas en México, muestran que Banamex (comprada en el siglo 21) afianzaba un préstamo de 28.9 mil millones de pesos (aproximadamente 2.6 mil millones de dólares), American Movil (Telcel) 13 mil millones de pesos (1.2 mil millones de dólares), Ford Motor (en préstamos a largo plazo) 9.556 mil millones de pesos y mil millones de pesos (para acortar los términos del préstamo), y General Motors (sector financiero) recibió 6.555 millones de pesos. (6) Este modelo de solicitar préstamos externos para hacerse con los mercados locales y los medios productivos, son práctica común y dispersa la noción de que los inversores extranjeros traen "capital fresco" a un país. Igualmente importante es que así se refuta la noción que los países del Tercer Mundo, "necesitan" la IE debido a la escasez de capital. Las invitaciones a que la IE desvíe ahorros del público local y de los inversores privados, empujan fuera a los prestatarios locales y les obliga a buscar prestamistas de dinero "informales" que cobran tipos de interés más elevados. En lugar de complementar a los inversores locales, la IE compite con las economías locales desde una posición privilegiada en el mercado del crédito, produciendo sus mayores recursos (en ultramar) y la influencia política para asegurarse préstamos de las agencias locales de crédito.

Mito 6 - Los defensores de la IE defienden que la entrada de la IE sirve de ancla para atraer más inversión y como "polo de desarrollo".

Nada podría estar más lejos de la verdad. Las experiencias de plantas de ensamblaje de propiedad extranjera en el Caribe, Centroamérica y México hablan de gran inestabilidad e inseguridad con la emergencia de nuevas fuentes de mano de obra más barata en Asia, sobre todo en China y Vietnam. Los inversores extranjeros son más prometedores que los fabricantes locales para relocalizar las nuevas áreas de bajos salarios, creando un "auge y quiebra" de la economía. La práctica de la IE, en México, el Caribe y Centroamérica, enfrentada a la competencia de Asia es relocalizar, no actualizar tecnología y capacidades o subir la calidad de los productos. Finalmente, un estudio a largo plazo del impacto de la IE en el desarrollo en la India no ha encontrado ninguna correlación entre el crecimiento y la IE. (7)

Conclusión

La confianza en la IE es una estrategia arriesgada, costosa y limitada de desarrollo. Los beneficios y costos son irregularmente distribuidos entre el "remitente" y el receptor de la IE. En un marco histórico más grande no es sorprendente que ninguno de los primeros países desarrollados, antes o después, pusieran la IE en su esquema de desarrollo. Ni los EE.UU., Alemania o Japón en los siglos XIX y XX, ni Rusia, China, Corea o Taiwán en el XX dependieron de la IE para adelantar sus instituciones industriales y financieras. Dado las desventajas citadas en el texto, está claro que el método a seguir para los países en vías de desarrollo es minimizar al punto más bajo la IE y aumentar al máximo la propiedad nacional y la inversión de recursos financieros locales, las capacidades y expandir y ahondar mercados locales y extranjeros a través de una economía diversificada.

Porque los costes económicos, sociales y políticos negativos de la IE son evidentes para un creciente número de personas en el Tercer Mundo, particularmente en América Latina, es un importante detonante de los movimientos sociales de masas, e incluso de las luchas revolucionarias, como es el caso de Bolivia durante el 2005. Puesto que la IE es un resultado directo de decisiones políticas adoptadas al más alto nivel de gobierno, las luchas sociales de masas están, tanto o incluso más, dirigidas contra el régimen político responsable de apoyar, promover y consentir la IE. El giro creciente de los movimientos sociales hacia políticas por el poder del estado, se relaciona directamente al reconocimiento creciente de que el poder político y la IE están íntimamente vinculados. En el siglo XXI, por lo menos en América Latina, todos los regímenes electorales que han sido derrocados por mayorías populares, tienen estructuras profundamente vinculadas a la IE: Gutiérrez en Ecuador, Sánchez de Losada y Mesa en Bolivia y Fujimori en Perú.

El líder respaldado por el mayor apoyo en América Latina, el presidente Chávez de Venezuela, precisamente es el único que ha aumentado las normativas y los impuestos a la IE y ha



redistribuido las crecientes rentas entre los pobres, la clase obrera y los campesinos. La pregunta todavía está en si esta nueva infusión de energía y conciencia de clase puede ir más allá de derrotar a los regímenes pro IE para construir un estado basado en una amplia alianza de fuerzas de clase, las cuales vayan más allá de la "nacionalización" hacia una economía socialista.

Notas

- (1) Paul Doremus et al, *Myth of the Global Corporation*, Princeton: Princeton University Press 1998
- (2) Boletín: *Cedada da Divida* No 12, May 31, 2005, p2
- (3) *Ibid* p2-3
- (4) *Ibid* p2-3
- (5) Cited in Boletín p6
- (6) *La Jornada* June 7, 2005
- (7) Tanushree Mazumdar, "Capital Flows into India", *Economic and Political Weekly*, Vol XL No 21, p2183-2189