

La crisis de EE.UU. y el desempeño de sus TLCs latinoamericanos

UMBERTO MAZZEI :: 09/09/2009

Los gobiernos latinoamericanos que suscribieron los Tratados de Libre Comercio (TLCs) parece que se montaron en un barco que naufraga.

Los TLCs van más allá del comercio e incluyen compromisos legislativos internos que limitan las opciones políticas; justo cuando la crisis hace necesaria la libertad de maniobra.

Los vínculos con Estados Unidos son hoy tanto más peligrosos cuanto más estrechos. Es la crisis de una cultura centrada en el dinero, que Max Weber atribuía a la ética puritana que llegó en el Mayflower. Crisis de una filosofía donde priva el provecho individual sobre el interés colectivo y de un sistema político donde la complicidad entre políticos y los grandes negocios hace que los intereses especiales prevalezcan sobre los intereses nacionales. Un sistema donde el tráfico de influencias está institucionalizado - loobyng- y se practica descaradamente.

Los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón tienen protecciones, privilegios y subsidios muy ajenos al cacareado proceso de oferta y demanda cuya justicia distributiva predicen. Una evidente desventaja para quien busca el desarrollo abriéndose al comercio. Los protagonistas del comercio internacional son carteles y monopolios formales que buscan acabar con toda competencia interna o externa. La industria farmacéutica, que usa cualquier pretexto para prolongar sus monopolios es un ejemplo. La industria automotriz norteamericana, en crónica bancarrota es otro: la General Motors obtuvo préstamos para comprar la Saab (o la Ford y Volvo) empresa sueca con la que no lograba competir. Ahora, con la quiebra, se re-estructura la GM y se cierra la Saab - convertida en una marca GM- en Suecia.

Las expectativas de los TLCs

El principal argumento de venta para los TLCs era consolidar ese acceso privilegiado al mayor mercado del mundo, que daban el SGP, CBI, etc. También se dijo que los TLCs traerían inversiones extranjeras deseosas de aprovechar ese privilegio.

La llamada negociación - secreta y excluyente- no fue una negociación, fue un dictado. Las reuniones se celebraron para instruir a las contrapartes sobre los textos únicos propuestos por Estados Unidos, válidos para todos los países. Los gobiernos sólo firmaron contratos de adhesión, ya previamente preparados, como hacen los bancos o aseguradoras.

Los TLCs tienen sus ironías. La oposición vino de sectores medios y populares. Las elites industriales, crecidas bajo el proteccionismo de la substitución de importaciones, le dieron apoyo. La prensa los apoyó. El apoyo más vociferante vino de los exportadores agrícolas, los textileros y las cámaras de comercio - casi todos financiados por USAID- y, naturalmente, las filiales extranjeras y las Am-Chams.

Expectativa y desempeño en agricultura

Los exportadores agrícolas querían el libre acceso privilegiado de sus productos. Aspiración ilusoria porque casi todos los productos “liberados” en SGP, CBI y CAFTA ya tenían cero o muy bajo con el arancel corriente (arancel de “Nación Más Favorecida”- NMF). Fue una burla made in USA, que los puso en listas de “trato preferencial unilateral”. Los exportadores agrícolas no parecen percatarse, ni entonces ni ahora, que cualquier país sin TLC con EEUU tiene un acceso muy similar.

La única mejora real del acceso agrícola en DR-CAFTA fue la ampliación de la cuota en 99 mil toneladas de azúcar y que llegará hasta 140 mil en 15 años. No que no pudiese ser mejor; es apenas el 1,1 % del mercado norteamericano. Es una cuota pequeña pero sólida, porque los derechos fuera de cuota son confiscatorios. Una política proteccionista eficaz, porque sin alguna ventaja comparativa Estados Unidos produce 8.1 millones de toneladas.

A cambio de esa ventaja para el azucarero exportador, se dio acceso a los productos agrícolas subsidiados norteamericanos y se renunció al uso de los aranceles compensatorios a que da derecho la OMC. Un intercambio que perjudica la vida rural centroamericana y dominicana, porque el rasgo más notable de los TLCs es el gran aumento de las importaciones agrícolas.

El futuro del TLCCA-RD (CAFTA) lo escribe el TLCNA (NAFTA), con 2 millones de campesinos mexicanos que emigraron al desempleo urbano o a los Estados Unidos.

Expectativa y desempeño en servicios

En servicios, Estados Unidos no concedió nada. Se limitó a lo suscrito en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y así lo afirma. El texto también dice que las contrapartes aceptan todas las medidas no conformes con el acuerdo que pueda tener cada Estado o Puerto Rico y el Distrito de Columbia.

A cambio del explícito dar nada, se le abrieron a Estados Unidos todos los servicios de los socios. Durante la negociación, sus propagandistas dijeron que los TLCs permitirían el movimiento temporal de personas - llamado Modo 4 - para prestar servicios de mano de obra y profesionales. Pues de eso, nada. En lugar de abrir la inmigración de prestadores de servicios, ahora se criminaliza y se expulsa a miles de ciudadanos de países socios de los TLCs. A cambio, los servicios públicos como ferrocarriles, telefonía, seguros, etc., son monopolios que caen en manos de transnacionales apátridas.

Expectativa y desempeño en inversión

Ay! la inversión. Mil veces se dijo que el acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos traería miles de millones en inversión extranjera. Mil veces preguntamos ¿Porque los TLC debieran atraer inversiones que no vinieron con el CBI, si las preferencias son las mismas?

Las inversiones se pensó que serían para crear nuevas industrias e introducir nuevas técnicas. Una fantasía que vendió las cláusulas más peligrosas de los TLCs; las que substraen de la jurisdicción legal nacional a los inversionistas extranjeros. Esas que

autorizan a que las empresas donde haya algún capital extranjero puedan someter sus conflictos con el Estado a la jurisdicción de árbitros internacionales. Árbitros como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial, cuya jurisprudencia muestra mucha devoción a las empresas.

Las inversiones que vinieron con los TLCs no son capital nuevo para nuevas actividades productivas o nuevos puestos de trabajo. Las inversiones han comprado empresas nacionales existentes de tipo monopolístico, que ahora, con accionistas extranjeros, gozan de jurisdicción extraterritorial y la garantía de un status quo normativo que sostenga sus ganancias.

Lo peor es que cualquier empresa extranjera puede entrar al territorio nacional y gozar de jurisdicción extraterritorial sin que los gobiernos puedan impedirlo. Esas cláusulas ya han servido para entablar juicios contra países socios; hay dos casos abusivos en Guatemala. Ambos son de empresas nacionales de servicios públicos ya existentes, pero en las que una empresa extranjera adquirió participación.

El primer caso fue de Railroad Development Corporation - RDC- que es una empresa muy modesta en Estados Unidos, pero opera en otros países: Argentina, Estonia, Perú, Malawi, Mozambique y tiene antecedentes en ese tipo de acción.

El segundo caso es de "Teco Energy Inc., una de las tres accionistas de la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA), los otros socios son Iberdrola y Electricidad de Portugal. Teco Energy e Iberdrola argumentan que la regulación de las tarifas "disminuye sus ganancias", notar que no hablan de pérdidas.

En NAFTA hay fallos escandalosos que favorecen actividades criminales, como el de Metalclad en México. Las autoridades mexicanas quisieron impedir que Metalclad acumulase desechos tóxicos sobre el acuífero que surte un acueducto en San Luis Potosí. Metalclad demandó a México bajo el Capítulo 11 de NAFTA. Metalclad argumentó que esa protección del acuífero violaba sus derechos de propiedad. Los árbitros deliberaron en secreto y dieron la razón a Metalclad; se ordenó que México pagase US\$ 16 millones por daños.

Expectativa y desempeño en textiles

Los TLCs fueron presentados como la única opción para competir con manufacturas textiles provenientes de Asia, principalmente de China. Una aspiración que ignoraba la experiencia con el CBI. Antes del CAFTA las estadísticas ya mostraban disminución de los textiles que usaban las reglas de origen del CBI para obtener la preferencia y aumento en aquellos que exportaban sin usar la preferencia. Las reglas de origen exigen uso de insumos de la región (made in USA) que no son competitivos. Con las mismas condiciones en el CBI y el CAFTA, no cabía esperar un comportamiento diferente. Las exportaciones de El Salvador y Guatemala caen desde 2003. Las de Nicaragua crecen, porque obtuvo flexibilidad en reglas de origen y usa insumos importados fuera de la región.

Expectativa y desempeño en propiedad intelectual

Los acuerdos en Propiedad Intelectual más notorios son: la convención de Berna sobre Derechos de Autor y la Convención de Paris sobre la Propiedad Industrial. El primero es sobre propiedad personal y se aplica sobre todo en las artes. El segundo asume que la invención industrial exige fuerte inversión y que recuperarla necesita monopolios temporales.

Es una ironía que los mismos países que apoyan el libre flujo de bienes y servicios, pidan protección contra el libre flujo de conocimientos.

La Ronda Uruguay incorporó la Propiedad Intelectual al tema del Comercio, con el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, ADPIC. Los abusos monopólicos se evidenciaron en 2001, cuando 39 de las grandes empresas farmacéuticas pidieron un panel en la OMC contra el gobierno de Sur África. El delito es que su Ley de Medicinas de 1997 permite las "importaciones paralelas". Como Sur África tiene 4,5 millones de personas infectadas con SIDA, el asunto causó un escándalo internacional. La OMC falló a favor de Sur África. Luego, durante la Ministerial de la OMC en Doha, se hizo una Declaración sobre ADPIC y Salud Pública donde se afirma explícitamente el derecho de los gobiernos a proteger la Salud Pública por encima de los acuerdos. Los ADPIC son ahora el patrón de referencia sobre Propiedad Intelectual en temas comerciales, pero no basta.

Los TLCs prolongan el monopolio de los conocimientos. Los de Estados Unidos y los que propone la UE, prolongan 5 y 10 años el monopolio y el uso los datos de prueba para elaborar medicinas y agroquímicos genéricos, más baratos. Así resulta que patentes vencidas en el resto del mundo, puede ser aún válidas en países con TLCs.

El objetivo en Propiedad Intelectual de los TLCs es incrementar ganancias monopólicas, frenar el desarrollo de industrias químicas y farmacéuticas locales, demorar el desarrollo tecnológico. La consecuencia es pérdida de competitividad agrícola y encarecimiento en la atención de la salud pública. Duncan Green, un especialista en desarrollo social, dice que "Cada año mas de diez millones de personas en los países en desarrollo mueren sin necesidad y ... los altos precios de las medicinas son la principal barrera para salvar esas vidas." Es el mismo efecto que produce el Capítulo 15 del CAFTA en todos los países centroamericanos.

- Umberto Mazzei es doctor en Ciencias Políticas de la Universidad de Florencia. Ha sido profesor en temas económicos internacionales en universidades de Colombia, Venezuela y Guatemala. Es Director del Instituto de Relaciones Económicas Internacionales en Ginebra. <http://www.ventanaglobal.info>

Alai

<https://www.lahaine.org/mundo.php/la-crisis-de-ee-uu-y-el-desempeno-de-sus>