

# AMERICA LATINA *en movimiento*

478



septiembre 2012

## En la ruleta de los TLCs



# AMERICA LATINA *en movimiento*

478

septiembre 2012  
año XXXVI, II época

Publicación internacional  
de la Agencia Latinoamericana  
de Información

ISSN No. 1390-1230

Director: Osvaldo León

ALAI: Dirección postal  
Casilla 17-12-877, Quito, Ecuador

#### Sede en Ecuador

Av. 12 de Octubre N18-24 y Patria,  
Of. 503, Quito-Ecuador  
Telf: (593-2) 2528716 - 2505074  
Fax: (593-2) 2505073

URL: <http://alainet.org>

Redacción:  
[info@alainet.org](mailto:info@alainet.org)

Suscripciones y publicidad:  
[alaiadmin@alainet.org](mailto:alaiadmin@alainet.org)

ALAI es una agencia informativa, sin  
fines de lucro, constituida en 1976  
en la Provincia de Quebec, Canadá.

Las informaciones contenidas en esta  
publicación pueden ser reproducidas  
a condición de que se mencione  
debidamente la fuente y se haga  
llegar una copia a la Redacción.

Las opiniones vertidas en los artícu-  
los firmados son de estricta respon-  
sabilidad de sus autores y no reflejan  
necesariamente el pensamiento de  
ALAI.

#### Suscripción (10 números anuales)

	Individual	Institucional
Ecuador*	US\$ 28	US\$ 33
A. Latina	US\$ 60	US\$ 80
Otros países	US\$ 75	US\$ 130

\* incluye IVA

#### Cómo suscribirse:

[www.alainet.org/revista.phtml](http://www.alainet.org/revista.phtml)  
se aceptan pagos por Internet

Artes Gráficas SILVA. Quito. 2551-236

Ilustración:

**ALAI**

Diseño de portada:  
**Verónica León**

- 1 Mercosur - Unión Europea:  
Las negociaciones por el libre comercio en  
suspense  
Julio C. Gambina
- 4 La Alianza del Pacífico:  
Posible impacto en la integración  
latinoamericana  
Mariano Bullón Méndez
- 7 El TPP: un proyecto neoliberal a ultranza  
Sally Burch
- 10 Crisis y revancha neoliberal bajo los TLCs en  
México  
Alejandro Villamar
- 13 A seis años de vigencia en El Salvador  
CAFTA-DR: promesas y realidades  
Raúl Moreno
- 18 Colombia y los TLCs  
Enrique Daza
- 21 TLCs del Perú: Un balance  
Alan Fairlie Reinoso
- 26 ¿Qué significan los TLC para Chile?  
Hugo Fazio
- 29 La OMC: ¿En dónde queda la ronda de Doha?  
Umberto Mazzei

ALAI  
35 años

# Las negociaciones por el libre comercio en suspenso

Julio C. Gambina

La tendencia contemporánea del orden capitalista mundial es hacia la liberalización de la economía. Es un proceso creciente, favorecido por la ruptura de la bipolaridad en los 90, que habilitó nuevas rondas de disputas de territorios para la dominación del capital más concentrado.

Estos capitales concentrados, con el apoyo de sus Estados nacionales, especialmente EEUU, Europa y Japón, avanzaron en un proceso de transnacionalización de la economía, intentando la construcción de una normativa global que sustentan e intentan dotar de legitimidad los organismos internacionales y variadas formas de tratados bi y multilaterales para sus objetivos.

Alguna vez definimos a estos tres actores (capitales transnacionalizados; Estados nacionales; organismos internacionales) como los sujetos de la acumulación y la dominación capitalista mundial, con independencia de su origen territorial. Son actores que establecieron un programa (sus objetivos) para el desarrollo, que se concentra en la histórica reivindicación, fundacional, del orden capitalista: el libre cambio.

La libre circulación de mercancías y capitales constituyen el núcleo central del objetivo del modelo productivo hegemónico, el capitalismo. Por ello es que eliminada la traba que suponía el orden bipolar, capitalismo versus socialismo, en 1995 surge la Organización Mundial de Comercio, que era la asignatura pendiente del orden gestado en 1945. En Bretton Woods se gestó el FMI y el BM, restando la organización para el libre comercio, que emergió cuatro décadas después.

## Ofensiva por el libre comercio

Es en la década del 90 que se presentan en sociedad diversos proyectos para la rearticulación de las relaciones económicas y políticas entre la América Latina y el Caribe con los países hegemónicos del orden capitalista. Remito a la Iniciativa de las Américas del año 1990, luego configurada como proyecto ALCA entre 1994 y 2005 en el marco de las cumbres presidenciales de América (excluida Cuba); como la estrategia en contrapartida entre parte de Europa y la región mediante las cumbres iberoamericanas desde 1991; potenciadas por crecientes inversiones, especialmente españolas, inducidas por los procesos de privatización generalizados en esos años de ofensiva neoliberal.

1

---

*Julio C. Gambina* es Doctor en Ciencias Sociales de la UBA. Profesor de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina. Presidente de la Fundación de Investigaciones Sociales y políticas, FISYP. Miembro del Comité Directivo de CLACSO. Integra el equipo de Formación, Investigación y Asistencia Técnica del Encuentro Sindical Nuestra América, ESNA.

Así como las negociaciones por el ALCA comienzan en 1994, es en 1995 donde comienzan las primeras conversaciones por formalizar acuerdos de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea. Y así como en el 2005, en la Ciudad de Mar del Plata, Argentina, se impide la inclusión del ALCA en la agenda de

las negociaciones de las cumbres americanas de presidentes; se renuevan las intenciones de formalizar similares mecanismos de liberalización con Europa, que sufre diferentes procesos de interrupciones, hasta que en mayo del 2010 y en Madrid, se renueva el proceso de negociación.

Europa disputó en los '90 la dominación en nuestros territorios, ganando espacio desde la penetración de inversiones externas directas en el marco de las privatizaciones. Supo también diferenciar el proceso de negociación comercial, adicionando cláusulas de referencia a la dimensión política y cultural, que ocultaba la agresión que suponía el libre comercio ofertado a la región por EEUU. El objetivo pasaba por favorecer los intereses de los capitales más concentrados del viejo continente.

Queda claro que las negociaciones comerciales con nuestramérica han sido dinamizadas principalmente por EEUU y Europa desde los '90, en una disputa por conquistar el territorio (sus bienes comunes, demandados como recursos naturales apropiables), sus mercados (para la circulación de sus producciones locales subsidiadas), y una fuerza de trabajo calificada con bajo costo salarial y con límites de las organizaciones populares, principalmente de trabajadores, en la capacidad de ofrecer resistencia ante la desestructuración organizativa, política, social y cultural construida desde regímenes terroristas de Estado, especialmente en Sudamérica.

Cabe reconocer que en los últimos años resulta creciente la presencia China, como nuevo actor en las negociaciones económicas, financieras y comerciales, no solo con la región nuestramericana, sino en el ámbito mundial. Si Europa desplazó a EEUU por el volumen de inversiones en los '90 y motivó la aceleración de las negociaciones estadounidenses en ese periodo; contrarrestadas por la intencionalidad europea para competir en esos pactos o acuerdos comerciales; China emergió en estos años con capacidad de disputar un lugar como socio privilegiado, que crece recurrentemente.

## Contratendencias

Junto a la tendencia descrita de ofensiva del capital y la liberalización, al mismo tiempo se verifica el accionar de otros sujetos, que soportan la ofensiva del capital, pero que también la resisten, y en simultáneo, construyen programa propio, alternativo, emancipador.

Son tres niveles a considerar: uno es la tendencia a generalizar las políticas hegemónicas, las que se abrieron paso bajo el lema del Consenso de Washington, más allá de matices según fuera la correlación de fuerzas en cada país. Nuestros países, y en especial nuestros pueblos sufren esas consecuencias desde el empobrecimiento, la superexplotación y la creciente desigualdad. Un segundo nivel parte de reconocer que ese fue y es el marco para múltiples resistencias que obstaculizaron el programa liberalizador de los sujetos de la dominación, siendo el más resonante el No al ALCA iniciado con las campañas populares a comienzos del Siglo XXI, potenciada a mediados del decenio con decisiones de gobiernos (Mercosur más Venezuela), base político social para pensar, finalmente y como tercer ámbito, en el cambio político que describe la situación de nuestramérica en estos años recientes.

EEUU retomó el rumbo de las negociaciones bajo la modalidad bilateral; mientras que Europa relanzó, especialmente desde el 2010, el camino del acuerdo multilateral, no sin entusiasmo crédulo de varios procesos en nuestramérica. Entre otros vale mencionar el papel de la Argentina, a cargo de la representación regional ante la socialdemocracia española gobernante por entonces y expresión de la representación europea. Ambos liderazgos, compartiendo espacios como el G20 e imaginando procesos de salida rápida de la crisis mundial, se ilusionaban con unas negociaciones virtuosas para el relanzamiento de la producción capitalista. El problema de esa estrategia de reanimación de las negociaciones comerciales chocó, en primer lugar, con la crisis capitalista mundial, con inculcable visibilidad en los países del capitalismo desarrollado, especialmente europeos, que los indujo

a la promoción de políticas proteccionistas y de intervención de sus estados para el salvataje de las empresas en crisis. Es justo también incorporar que los procesos en nuestra región también se encontraron con el impacto de una crisis que algunos consideraban externa, pero que indujo procesos de repliegue de un aperturismo empujado por las necesidades de los capitales.

Es cierto que también y como parte de la nueva realidad, la estrategia imperialista chocó contra los procesos de cambio político y la nueva experiencia por otorgar nuevo contenido a la integración regional en nuestramérica, aún con las contradicciones que suponen proyectos que nuestros países promueven un rumbo por el socialismo, o por el capitalismo.

Imaginaron los negociadores europeos que la crisis del 2007 llegaba a su fin con la recesión mundial del 2009 y que el 2010 recuperaría ritmos de crecimiento que favorecerían las inversiones, por ende la producción y con ello la circulación, el intercambio. La expectativa apuntaba a un nuevo ciclo de expansión económica y del modelo productivo sustentando la liberalización. La realidad puso en evidencia lo erróneo del diagnóstico, y transcurrido ya medio año del 2012 somos conscientes de la profundidad y duración de la crisis capitalista.

Se trata de un fenómeno que dificulta la instalación de premisas materiales y subjetivas de la integración subordinada que impone el libre comercio. Es que la propia Unión Europea está en discusión, y especialmente el euro, incluso el dólar, expresiones monetarias de la riqueza y el poder están en discusión. La crisis es integral y junto al programa de la liberalización se desarrolla una contra tendencia, que no es solo el cambio político en nuestramérica, sino el movimiento de indignación que recorre la experiencia del levantamiento de los pueblos del norte de África; en los principales países capitalistas, e incluso en Israel.

Nuestra realidad supone también la nueva experiencia de integración, que incluye proyectos contradictorios en CELAC o UNASUR,

pero con capacidad de suspender la participación paraguaya en el Mercosur motivado en el reciente golpe institucional; que a su vez habilitó el demorado ingreso de Venezuela a la experiencia con más desarrollo en la integración regional. Es una nueva situación que nos permite interrogarnos sobre las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea. ¿Cómo ven las autoridades de la UE las negociaciones en curso por el libre comercio con el nuevo Mercosur? Vale interrogarse ante la incorporación de un país que promueve un objetivo socialista, que construye un proceso de integración alternativo con Cuba, Bolivia, Nicaragua, Ecuador y otros países en el ALBA; donde se sustentan iniciativas económicas, políticas y culturales a contra corriente de la hegemonía mercantil capitalista.

No solo preocupa la formulación de una orientación socialista con un pie en el Mercosur, sino también algunas señales soberanas que empuja la propia crisis. Remito a la expropiación parcial de YPF en Argentina, o a las nacionalizaciones continuadas en Bolivia; e incluso otras manifestaciones soberanas en ámbitos de debate global, con propuestas que difunden un orden mundial regido por un programa de soberanías, alimentaria, energética, financiera, medio ambiental.

### **El problema es construir nuestro programa integrador**

Si la década del 90 fue la que definió el programa de la liberalización y condicionó las negociaciones, con EEUU y con Europa; y esta década materializó un cambio político que desordenó la hegemonía neoliberal de las negociaciones comerciales; el desafío a construir para el sujeto popular son las premisas de otro orden social superador de la crisis y del capitalismo.

Las negociaciones comerciales son el terreno propicio para la estrategia del capital, por donde se agigantan las asimetrías del norte con el sur; donde se esconden las trampas de los subsidios a la producción o a las exporta-

ciones del capitalismo desarrollado; donde se habilita la hegemonía de patentes y la propiedad intelectual; todo subordinado a la lógica de la ganancia, la acumulación y la dominación capitalista.

Hace falta recrear las condiciones subjetivas para pensar una lógica de des-mercantilización, donde más que “negociaciones comerciales”, se gesten premisas para una construcción colectiva de un modelo productivo que coloque el centro de sus objetivos en la satisfacción de las necesidades sociales.

Las negociaciones prometen inversiones, que tienen como fin último las ganancias. Europa o EEUU necesitan negociar el consenso de nuestramérica para el proyecto del capital. Es cierto que otros aspiran a ocupar ese lugar, crecientemente visibilizado con las inversiones y acuerdos con que avanza China en la región. El problema es si podemos retomar el mandato del 2001 por otro mundo posible, lo que supone una profunda crítica al orden contemporáneo, al capitalismo y a su crisis, para construir el nuevo orden. ◀

# La Alianza del Pacífico: Posible impacto en la integración latinoamericana

**Mariano Bullón Méndez**

La Alianza del Pacífico, agrupación de carácter sub-regional y con propósitos comerciales y de inversión, constituida en junio de este año por Perú, Colombia, Chile y México (segunda economía de la región, detrás de Brasil), con 212 millones de habitantes, factura el 35% del PIB de la región latinoamericana (aproximadamente 1,68 billones<sup>1</sup> de dólares) y genera el 55% de sus exportaciones (más que la totalidad de los países del MERCOSUR, que agrupa a economías mayores y que están dotadas de más recursos y mayor población)<sup>2</sup>, contando con un ingreso per cápita promedio de 13.000 dólares.

En el momento actual participan también en la misma, en calidad de miembros observadores, Costa Rica y Panamá, mientras que Uruguay ya ha hecho su solicitud para ingresar en esa condición y Paraguay indaga sobre la posibilidad de hacerlo formalmente.

---

*Dr. Mariano Bullón Méndez* es investigador y profesor titular del Centro de Investigaciones de la Economía Mundial.

Entre los temas de negociación de la Alianza se encuentran la liberalización arancelaria al interior del bloque, prohibiendo la modificación de los aranceles a título individual de cualquiera de sus miembros con relación a terceros, lo que dificultaría el cumplimiento de lo pactado en otros acuerdos por países que pertenecen a varios de estos organismos; las negociaciones sobre la acumulación de origen, el comercio electrónico, la cooperación aduanera y la ventanilla única (se hacen todas las operaciones aduanales a través de un solo procedimiento). El objetivo sería el libre flujo de bienes, servicios, capitales y personas, con la finalidad de situar a esos países en mejores condiciones para el acercamiento y consolidación de las relaciones económicas y comerciales con la dinámica región asiática.<sup>3</sup>

Esta situación hace que su existencia pueda representar una alternativa potencial para la CELAC<sup>4</sup> (creada en Caracas en diciembre de 2011 con el objetivo de incrementar la cooperación como medio para impulsar la integración y el desarrollo de la región latinoamericana y caribeña) y los demás foros y esquemas de concertación política e integración sub-regionales existentes, creados con propósitos similares<sup>5</sup>, en la medida que las economías regionales que participan en varios de estos foros se inclinan por dar más prioridad a las relaciones económicas y comerciales -aunque también en materia de inversiones-, con las economías situadas en el Pacífico asiático, hacia lo cual parece apuntar la dinámica actual de la Alianza.

De modo que la integración en la región de América Latina y el Caribe pudiera estar transcurriendo, al menos, en dos distintos escenarios. Uno de carácter endógeno por la vía de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y a través del resto de los esquemas existentes. Otro de carácter exógeno, por la vía de las alianzas de países del Arco del Pacífico americano con las economías del Pacífico asiático, hacia lo cual va enfilada la Alianza del Pacífico.

Dada la circunstancia de que la Alianza del Pacífico continúa, por definición, abierta a los

demás países situados en el llamado Arco del Pacífico americano, todos los cuales también son, con la excepción de Estados Unidos y Canadá, miembros de la CELAC, el resto de los esquemas de la región pudieran ser afectados.

A esto se añade que existen al menos tres economías pertenecientes a la CELAC (Chile, Perú y México) que también son miembros de la Alianza Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés), constituida actualmente por 11 países, la mayoría pertenecientes al Pacífico asiático: Vietnam, Singapur, Australia, Malasia, Brunei y Nueva Zelanda, aunque también abarca a Estados Unidos junto con los ya mencionados Chile y Perú, y los dos recientes miembros México y Canadá (estos últimos a partir de junio 2012), con la existencia además de negociaciones por parte de Japón para convertirse en el miembro número 12.

El TPP factura el 37% del PIB planetario, mientras que participa en el 15% de las exportaciones y el 19% de las importaciones globales.<sup>6</sup>

Paralelamente existe también el Foro de Cooperación Asia - Pacífico (APEC, por sus siglas

1 Billones españoles, equivalentes cada uno a un millón de millones.

2 Ver: NOTIMEX, junio 6 de 2012. Firmará México Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico. Disponible en: <http://www.radioformula.com.mx/notas.asp?ldn=248203>

3 Ver: La Alianza del Pacífico aspira a ser el motor económico de América Latina. EFE. Junio 6 de 2012. Disponible en: [http://www.eldiariomontanes.es/agencias/20120606/mas-actualidad/internacional/alianza-pacifico-aspira-motor-economico\\_201206061908.html](http://www.eldiariomontanes.es/agencias/20120606/mas-actualidad/internacional/alianza-pacifico-aspira-motor-economico_201206061908.html)

4 Este foro es, por su extensión geográfica, amplitud poblacional y peso económico, el mayor de todos los existentes en la región latinoamericana y caribeña, por lo cual se le dedica mayor atención en el trabajo.

5 UNASUR, MERCOSUR, SICA, CARICOM, ALBA y CAN, como los más significativos.

6 Ver: Juan Carlos Cruz Vargas. México, listo para participar en acuerdo transpacífico: Economía. 23 de febrero de 2012. Disponible en: <http://www.proceso.com.mx/?p=299164>

en inglés), al cual también pertenecen Perú (promotor de la Alianza del Pacífico a partir de abril de 2011), Chile y México, tres de los miembros de la Alianza del Pacífico y también pertenecientes a la CELAC. Este foro agrupa a 21 economías, con un 40% de la población mundial y que facturan el 56% del PIB global, mientras que son partícipes del 47% del comercio mundial.<sup>7</sup>

Resultaría interesante indagar en las causas de la creación, a propuesta de Perú a partir de abril de 2011, hecha efectiva en junio de este año, de este nuevo foro (la Alianza del Pacífico), existiendo estos dos últimos foros que involucran economías americanas y asiáticas. ¿Tendría la Alianza el papel solamente de contribuir a insertar a la región en la dinámica del Pacífico asiático o estaría intencionalmente socavando la CELAC y los otros foros de integración en la región? ¿O, por el contrario, podría situar la Alianza en mejores condiciones a la CELAC como único bloque regional y a los demás sub-regionales mencionados en la consecución de sus propósitos integracionistas y de desarrollo?

Otro tema subyacente sería la reciente incorporación de Venezuela como miembro pleno al MERCOSUR, que convierte a este bloque en la quinta economía del mundo, solamente detrás de Estados Unidos, China, Japón y Alemania, al disponer de 243 millones de habitantes y facturar un PIB de 2,5 billones de dólares, que hace el 52% del total de la región.<sup>8</sup>

Es en este contexto, que se ha comenzado a hablar nuevamente con fuerza acerca de la CELAC.

El motivo lo constituye el reciente periplo de los representantes de la Troika por Asia. Las visitas, primero a India y luego a China, promocionando las relaciones bilaterales, el comercio y las inversiones, constituye una línea de política exterior regional que puede reforzar la posición de la CELAC como bloque en materia de negociación comercial y en el campo de las inversiones.

No hay que olvidar el hecho de que China ha prometido recientemente inversiones por un monto de 5 000 millones de dólares, mientras que oferta créditos por 10 000 millones más en el corto plazo para la región latinoamericana y caribeña.<sup>9</sup>

A esto se debe añadir que el comercio bilateral de China con la región facturó 240 000 millones de dólares en 2011 y se aspira a incrementarlo en los próximos años hasta un monto de 400 000 millones.

En el marco de la crisis sistémica en desarrollo del capitalismo, pudiera resultar ventajoso para la región mirar hacia las dinámicas económicas asiáticas, que han resistido mejor la crisis y que, aunque con desaceleración en sus ritmos, continúan por el camino del crecimiento, manteniendo una demanda importadora nada despreciable y un marcado interés por invertir en sectores clave de la economía en diferentes regiones del mundo, incluyendo particular interés en América Latina y el Caribe.

Es en este contexto que resultaría interesante profundizar en cuál podría ser el futuro inmediato de la integración en América Latina y el Caribe. ◀

7 Ver: Mara Echeverría. México fortalecerá a Pymes en cadenas globales. Notimex. 05 de Junio de 2012.

[8] Ver: Rogelio Granguillhome Morfín. La Alianza del Pacífico: un nuevo impulso a la integración en América Latina frente al dinamismo de Asia-Pacífico. Disponible en: [http://excelsior.com.mx/index.php?m=nota&seccion=opinion&cat=11&id\\_nota=85229](http://excelsior.com.mx/index.php?m=nota&seccion=opinion&cat=11&id_nota=85229)

8 Este ordenamiento se abstrae de la consideración de dos importantes bloques como economías: la Unión Europea (27 economías) y el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN, con tres economías), que pueden clasificar alterando el orden y el lugar previsto por este autor.

9 Ver: Antonio Broto. Nuevo bloque de CELAC se presenta ante China. EFE. Disponible en: [redaccion@siglo21.com.gt](http://redaccion@siglo21.com.gt).

# El TPP: un proyecto neoliberal a ultranza

Sally Burch

El 6 de septiembre de este año inició la 14ª ronda de negociaciones de la Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) que, según el presidente Obama, constituiría el modelo de acuerdo comercial "de alto nivel" para el nuevo siglo, que pronto podría aplicarse en todo el mundo. En estas negociaciones han venido participando nueve países que bordean el océano Pacífico: Estados Unidos, Perú, Chile, Australia, Nueva Zelanda, Brunei, Malasia, Singapur y Vietnam. En la última ronda, en julio, se aceptó en principio el ingreso de los otros dos socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte -Canadá y México- con lo cual el TPP podría convertirse en una especie de TLCAN ampliado y reforzado. Japón también ha expresado interés por ingresar, pero no ha realizado aún un pedido formal, debido, entre otras razones, a la oposición que enfrenta internamente. Toda vez, estos tres países -como otros que se sumen luego- no podrán incidir en el contenido de las negociaciones.

De lo poco que se conoce al respecto -pues los documentos de negociación se mantienen bajo estricta reserva- el TPP es un modelo altamente preocupante, pues va aún más allá de la mayoría de tratados precedentes. Exigirá la modificación de numerosas leyes internas de los países signatarios respecto a derechos de propiedad intelectual, inversión y protección ambiental y otros temas. Permitiría a las empresas extranjeras enjuiciar a países soberanos si imponen restricciones que afecten sus intereses. Amenazaría el acceso a medicamentos esenciales en los países en desarrollo, y haría peligrar el libre acceso a la información en Internet. Pero sobre todo, el TPP se negocia con una falta total de transparencia, que hace que la ciudadanía no pueda opinar sobre decisiones fundamentales que comprometerían a sus

respectivos países y su soberanía durante las próximas décadas.

## ¿Fomentar el comercio o liberalizar el marco regulatorio?

El TPP inició como un modesto acuerdo comercial entre Singapur, Nueva Zelanda y Chile. Los países ahora participantes lo ven como una oportunidad para ampliar sus intercambios comerciales, con costos reducidos, debido al enredo actual de acuerdos comerciales múltiples que -según un análisis publicado por la Council on Hemispheric Affairs -COHA-<sup>1</sup> incrementan el costo de las transacciones en un promedio de 5%. Con la entrada de EEUU, evidentemente el TPP cambió de carácter y de dimensión.

En 2011, los nueve países parte del TPP generaron un PIB total de US\$ 17,8 billones, del cual el 85% corresponde a EEUU, un 5% de cuyos flujos comerciales es con los demás países del bloque. Si se suman México, Canadá y Japón, el TPP-12 se convertiría en el bloque comercial más grande del mundo, con una población de unas 700 millones de personas y una actividad económica que actualmente suma alrededor de US\$ 26,6 billones, informa COHA. Se ha hablado incluso de un acercamiento con China y Corea del Sur.

No obstante, EEUU ya mantiene tratados de libre comercio (TLCs) con la mayoría de los países parte del TPP, entonces para este país, no significaría mucha ganancia en términos comerciales. Más bien, hay fuertes indicios de que Washington busca aprovechar el tratado para introducir aspectos que no ha logrado con-

1 Stadius, Eric y Briggs, Elizabeth. *The Trans-Pacific Partnership: Free Trade at What Costs?* COHA, Washington <http://www.alainet.org/active/57406>

seguir por otras vías, tanto de los países contrapartes, como en su propio sistema legislativo.

Es más, en los últimos meses se ha tratado de acelerar las negociaciones con miras a concluir las este año, si bien este plazo ya parece poco factible, debido a la resistencia de algunos países frente a varias de las condiciones que EEUU justamente está proponiendo.

## Proteger las inversiones

Similar al fallido proyecto del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), este tratado abarca mucho más que solo aspectos comerciales. Contiene unos 26 capítulos que incluyen, entre otros: aduanas, servicios transfronterizos, telecomunicaciones, compras públicas, políticas de competencia, cooperación y desarrollo de capacidades, inversiones, servicios financieros, regulaciones ambientales y derechos de propiedad intelectual.

No obstante el sigilo que recubre los textos en negociación, dos capítulos han sido filtrados a la luz pública, que permiten apreciar el tenor de los contenidos. Se trata de los capítulos de inversiones y de propiedad intelectual.

En junio de 2012 se filtró el capítulo de inversiones<sup>2</sup>, uno de los más controvertidos. En el documento se hace una definición muy amplia de la inversión, y se propone cláusulas de protección que cubrirían no solo las inversiones extranjeras existentes, sino también acciones y derivados, asociaciones público-privadas, minería, licencias y permisos de manufactura, e incluso las ganancias futuras estimadas. Prevé nuevas salvaguardas para inversores que podrían limitar severamente la capacidad de regulación de los Estados parte.

Adicionalmente, el capítulo de inversiones prevé el recurso a un tribunal internacional de arbitración -como el CIADI u otro- para resolver litigios entre inversores privados y Estados nacionales. Implica expandir la experiencia del TLCAN y otros tratados similares, que permiten a las empresas cuestionar leyes nacionales -incluso las que protegen el interés pú-

blico- y exigir una compensación si consideran que afectan sus intereses.

Hasta ahora, como resultado de juicios de este tipo bajo los parámetros de TLCs existentes, los países en desarrollo han tenido que desembolsar más de \$350 millones de dólares en compensación a corporaciones privadas. En otros 17 reclamos pendientes, por un valor total de más de US\$ 12 mil millones, todos tienen relación con políticas de medio ambiente, salud pública o transportación, y no con asuntos de comercio internacional<sup>3</sup>. Solo Australia, hasta ahora, ha puesto una cláusula de excepción al acápito sobre arbitraje, que le eximiría de someterse a estos tribunales.

Otro tema polémico son las propuestas que limitarían la capacidad de los países de adoptar medidas precautelarias contra la especulación financiera. Chile, en particular, rechaza tales propuestas.

## Propiedad intelectual

El capítulo de propiedad intelectual<sup>4</sup> se filtró en febrero de 2011, y desde entonces desató fuertes cuestionamientos. Según el análisis publicado por COHA, de todo el TPP, este capítulo parece ser el que "incorpora los cambios más sustantivos al derecho internacional". Los derechos de autor propuestos son desmedidos, superando incluso lo ya existente en EEUU: se extiende el periodo de protección a un mínimo de 70 años luego de la muerte del autor, o a no menos de 95 años desde la primera publicación autorizada. En la ley estadounidense, los 70 años es el tope, mientras que el acuerdo TRIPS de la OMC fija ambos plazos en 50 años.

2 TPP investment chapter: <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2012/06/tppinves-tment.pdf>, versión junio 2012

3 Earth Justice et al. Key Elements of Damaging U.S. Trade Agreement Investment Rules that Must Not Be Replicated in TPP, <http://www.citizen.org/documents/tpp-investment-fixes.pdf>, febrero 2012

4 TPP Intellectual Property Chapter: <http://keepthewebopen.com/tpp>, versión febrero 2011.

Es más, el documento retoma contenidos que podrían limitar el libre acceso a información en Internet, como se lo intentó con SOPA –el Stop Online Piracy Act o ley contra la piratería en línea- que no pasó en el Congreso estadounidense debido a la fuerte oposición ciudadana. Si cláusulas similares se insertan en el marco de un tratado internacional como el TPP, podría permitir circunvalar el proceso legislativo nacional.

Otro aspecto cuestionado de este capítulo del TPP se refiere a la facilitación y expansión de estándares de patentabilidad. Por ejemplo, permitiría patentar pequeñas modificaciones a una invención existente, un subterfugio que las empresas farmacéuticas utilizan para poder renovar indefinidamente las patentes de los medicamentos y demorar la introducción de versiones genéricas. El documento especifica también que se podrá patentar plantas y animales –algo que muchos países prohíben-, como también métodos de diagnóstico, terapia y cirugía para el tratamiento de seres humanos o animales.

Una mayoría de los países parte se resisten también a extender los monopolios farmacéuticos, como lo propone EEUU. Además, Australia y Nueva Zelanda no aceptan medidas que permitirían a tales empresas objetar su práctica de fijar los precios de medicamentos para su sistema de salud pública.

## Un atentado al proceso democrático

El comercio entre Latinoamérica y Asia ha aumentado considerablemente en las últimas dos décadas y hay interés por fomentarlo. No obstante, para los tres países latinoamericanos participantes –Perú, Chile y México-, que ya mantienen TLCs con EEUU., las pretendidas ventajas de estar en el TPP, dado su fuerte énfasis en el eje Asia-EEUU, son poco evidentes y representan riesgos grandes. De hecho, Chile, antes considerado un signatario seguro, ha puesto en duda su firma si no se flexibilizan las provisiones en propiedad intelectual. Toda vez, llama la atención que, en estos países,

5 Wallach, Lori. *NAFTA on Steroids*. Public Citizen, Washington. <http://www.alainet.org/active/56280>

hasta ahora el TPP no ha sido objeto de mayores manifestaciones de rechazo por parte de los actores sociales que se movilizaron contra los anteriores TLCs, hecho que sin duda va de la mano con el casi total desconocimiento público del proceso de negociación en curso.

De hecho, en 2010, los países participantes habrían acordado no divulgar los textos de negociación, sino solo *cuatro años* después de cerrar las negociaciones, sea o no que éstas culminen en un acuerdo<sup>5</sup>. Únicamente los propios negociadores –y según parece un grupo selecto de socios corporativos- tienen acceso a los documentos. Ni siquiera los comités parlamentarios concernidos pueden conocerlos. Las entidades ciudadanas o empresariales pueden someter propuestas –y de hecho varias lo han hecho- pero no están en capacidad de reaccionar frente a lo que realmente se está negociando.

Siendo un texto que comprometería la soberanía y cambiaría las legislaciones nacionales, ello constituye un verdadero atentado al proceso democrático. EEUU apuesta a que este tratado podría ser el último que tenga que negociar, pues a futuro otros países simplemente tendrían que sumarse a lo ya negociado. Siendo así, resulta aún más aberrante la falta de transparencia en el proceso de negociación. Y sin embargo, ese es el tratado “modelo” que nos propone Obama...

Con estas inquietudes, la red estadounidense *Just Foreign Policy* ha lanzado una campaña de financiamiento (bajo la modalidad de “*crowd-sourcing*”), para recompensar a Wikileaks en el caso de que logre filtrar al público todo el documento de negociación del TPP. Su publicación, según la organización, “demostraría que Wikileaks sigue siendo relevante a la demanda ciudadana de transparencia gubernamental... y que la campaña de Wikileaks a favor de la transparencia gubernamental no concierne únicamente a asuntos relacionados con la guerra, sino que se extiende a todas las áreas donde la acción secreta de los gobiernos amenaza el interés público”. ◀

*Sally Burch*, periodista, es integrante de ALAI.

# Crisis y revancha neoliberal bajo los TLCs en México

Alejandro Villamar

En México, los resultados políticos, económicos, sociales y ambientales de carácter devastador del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y similares, refutan la propaganda del éxito de la política neoliberal de tratados de libre comercio; resultados que muestran el fondo de la justa demanda social de cambio de política. Sin embargo, los fariseos de siempre insisten en la revancha de embarcar al país con "tratados de última generación", "del siglo XXI".

La aplicación ultra-ortodoxa de la doctrina y los TLCs por parte de la mafia mexicana (la élite política y económica) y sus socios externos, ha producido tantos cadáveres que ya no caben bajo la alfombra mediática.

No solo nos referimos a las más de 100 mil personas asesinadas y 250 mil desplazados en el último sexenio bajo una estrategia de guerra comercial en materia de drogas (creada por el mercado y la política de EUA, pero adoptada por F. Calderón), sino a los "déficits" socio-económicos, y a la destrucción de facto de los mecanismos de la democracia formal.

El reciente y sucio proceso electoral en México trata de consolidar una violenta política antidemocrática de *los poderes de facto* y *las fuerzas fatídicas, coercitivas comerciales* del voto ciudadano y corruptoras de las instituciones, con el fin de darle continuidad al modelo neoliberal, y a sus acuerdos mercantiles, financieros, cada día más militarizados.

## La retórica neoliberal y los hechos

La retórica neoliberal ha insistido en la dimensión de los indicadores de crecimiento del comercio y la inversión bajo los marcos de los TLC, en el aumento del comercio de manufacturas sobre las materias primas y de las manufacturas con mayor contenido de alta tecnología y menos trabajo intensivo, y muy recientemente incluso empieza a hablar de que "*hemos hecho del libre comercio una palanca del desarrollo*" que "*le ha permitido a México exportar un valor de manufacturas mayor que todo el volumen de manufacturas exportadas por el Mercosur y toda Sudamérica*" (F. Calderón dixit, Septiembre, 2012).

En efecto, los montos pueden ser espectaculares, alcanzar hasta el 60% del valor total latinoamericano, frente al 28% del Mercosur, pero lo que oculta la retórica neoliberal es que eso está muy lejos de ser un indicador real de una *palanca del desarrollo* para México. Dos cadenas de manufacturas, la automotriz-autopartes y la eléctrica-electrónica, dominan el valor total de exportaciones "Made in México" (el 75% en las importaciones y 84% en exportaciones), y se encuentran bajo el control transnacional. De hecho, una buena parte de ese comercio es una transacción intra-firma (70% del valor de esas exportaciones fueron insumos previamente importados) que amplió su espacio de producción y exportación a territorios del sur, donde se le han ofrecido "ventajas competitivas" arancelarias, laborales, ambientales, e incluso diplomáticas.

Los hechos duros muestran que bajo ese esquema de integración subordinada al capital

---

Alejandro Villamar, economista mexicano, es miembro de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC)

y a la política de los EUA y a Canadá, México ha profundizado su vulnerabilidad frente a los impactos económicos y políticos externos. En tan sólo 18 años de existencia formal del TLCAN el modelo exportador ha sufrido tres caídas (1995-1996, 2001-2003, 2008-2009) correspondientes a tres fases de la crisis económica estadounidense.

Ese modelo volcado a la exportación, propiciado por la filosofía neoliberal y cristalizado en tratados tipo TLCAN, ha debilitado la política industrial y las capacidades económicas, lo mismo que abandonado la construcción de políticas públicas integrales que afronten el terrible problema estructural de desigualdad que afecta a la sociedad mexicana, y cuya resolución es fundamental para definir políticas de cambio estructural y conceptual integral. Con 18 años de TLCAN y otros 12 años previos de ajuste estructural, persisten de manera férrea las políticas de desigualdad.

Evaluando a los TLCs por sus resultados en el bienestar y no por las cifras de comercio, el panorama se clarifica. En contraste con el proceso latinoamericano de cierta disminución de la desigualdad (de 1990 a 2011 disminuyeron 18 puntos porcentuales el número de personas que vivían en la pobreza [de 48.4% a 30.4%], en tanto la extrema pobreza o indigencia disminuyó casi 10 puntos, al pasar del 22,6% al 12,8% de la población. CEPAL, 2012), en México esos indicadores poco se mueven o se han incrementado. A inicios del TLCAN, en 1994, 54 % de la población vivía bajo la pobreza, en 2010 la cifra fue de 51.3%. Bajo mediciones independientes y criterios más integrales la cifra era de 72% en 1992 y 76% en 2010, e incluso de 85% en 1992 y 83% en 2010.<sup>1</sup>

Estas cifras son expresiones del despojo crónico, que reproduce la brutal desigualdad, mediante una política que termina decidiendo el porcentaje del ingreso nacional que la nación

1 Para detalles véase los trabajos de Julio Boltvink, sobre magnitud, evolución y estructura de la pobreza en México. Disponibles en [http://julioboltvink.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=76&Itemid=88](http://julioboltvink.org/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=88)

decide trasladar a la masa salarial. En México ha alcanzado uno de los niveles más bajos de todo el hemisferio, sólo peor en Perú.

Con pequeñas variantes durante tres decenios, la política neoliberal en México ha sostenido el control de la tendencia de participación de la masa salarial en sólo 30%, con signos de aún menor participación desde 2008. Comparativamente, en países del Mercosur la porción de la masa salarial es mayor hasta en 18 puntos porcentuales.

Es ilustrativo que en las dos cadenas dominantes del comercio "Made in México" la participación salarial en el ingreso resulta en promedio dos puntos porcentuales menos que la media nacional, por consiguiente el llamado excedente de explotación, (eufemísticamente bautizado oficialmente en México como "excedente de operación") es uno de los más altos del hemisferio.

Pero algo similar sucede en materia de flujos de capital ilegales (o sacados de manera irregular) y de facturación apócrifa comercial inter-empresarial, acentuada bajo los TLC en México, que terminan por crear debilidades estructurales que pretenden ser resueltas mediante la profundización de políticas neoliberales de acuerdos financieros y retórica de transparencia y responsabilidad social corporativa.

Ha salido a la luz que el flujo de salida de capitales financieros de México alcanza la enorme cifra anual de 7 % del PIB<sup>2</sup>, y uno de sus principales componentes, es la fraudulenta subvaloración o sobrevaloración de facturas que las empresas hacen en sus operaciones de exportación o importación.

Ante sangría financiera y fiscal de tal tamaño, acentuada bajo el TLCAN, la grave injusticia

2 Véase, por ejemplo: Las reglas del libre comercio y el flujo ilícito de capitales. A. Villamar, octubre de 2011; México: Flujos Financieros Ilícitos, Desequilibrios Macroeconómicos y la Economía Sumergida. Enero 2012. <http://mexico.gfintegrity.org/es/>

social de mantener un nivel de recaudación fiscal cercano al 10% del PIB, quizá la más baja del hemisferio, tiende a justificar las injustas políticas de mayores gravámenes a la clase trabajadora y no tocar ni con un dígito el excedente de explotación del capital transnacional.

Así, la orientación macroeconómica hacia la exportación e integración subordinada al bloque de EUA-Canadá, la sangría financiera permanente y una represión interna a ampliar la participación de la masa salarial son poderosas razones por las cuales no se crean empleos o se va ampliando la brecha del desempleo, de la economía informal, o incluso del comercio del crimen.

Así, bajo los TLCs no hay ni bienestar, ni estabilidad social, ni esperanza para los jóvenes; no obstante, la lógica neoliberal es ampliar y profundizar el esquema, las reglas y el alcance de los privilegios del capital transnacional.

## Más y peor de lo mismo

Hoy es claro que la estrategia corporativa es múltiple o de *geometría variable*, como el vuelo de los misiles; en oposición a la tendencia de integración regional bajo criterios de desarrollo más integral, como lo es en este hemisferio la iniciativa UNASUR, e incluso de la CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe), pero eso es tema de otro análisis.

Ante la experiencia de resistencia global a ampliar la agenda multilateral e introducir los temas pendientes de Singapur (los financieros, propiedad intelectual, teleinformática y otros) los intereses corporativos han variado la estrategia. La cuña y mecanismo de una futura negociación ampliada radica en los acuerdos bilaterales, pese al enredo existente por los más de 2,700 acuerdos, a la erosión del multilateralismo y al fracaso de la OMC.

En esa lógica hemos vivido y debatido las pretensiones de ampliación del modelo del TLCAN que finalmente cristalizó en la actual OMC, en

los TLC de Centroamérica, en los TLC de la zona andina y Chile, y en los TLC promovidos por Europa, pero terminó estrellándose el proyecto ALCA-TLCAN en la Conferencia del Mar del Plata de 2005. Sin embargo, G. Bush junior intentó la expansión usando la Asociación de Seguridad y Prosperidad de América del Norte (el ASPAN-PPP), el Acuerdo Mesoamericano de Prosperidad (un PPP incluyendo a Centroamérica y Colombia), que además de buscar su expansión al sur, incluyó el tema militar de la seguridad y veladamente el de integración política de la moneda y las instituciones. Sin embargo, y pese al colaboracionismo de la presidencia mexicana y otros mandatarios centroamericanos, la salida de Bush significó el silencio formal del ASPAN, y aunque Hilary Clinton pretendió darle continuidad, terminó abandonándolo, no así los cabilderos corporativos e institucionales estadounidenses que continuaron con su programa hemisférico de labor de sensibilidad y adecuación geoestratégica.<sup>3</sup>

## Quitarle la paz y neutralizar la hegemonía al Pacífico

Estamos ahora ante un nuevo abanico de confrontaciones políticas, de visiones y perspectivas geopolíticas, con careta de acuerdos comerciales del siglo XXI, en el que algunos representantes de países latinoamericanos, anteriormente pro-ALCA, tienden a ser reclutados o voluntariamente se alistán para ser usados como actores de tercera, a cambio de migajas envenenadas para nuestros pueblos. El ejemplo más evidente es la negociación-confrontación sobre el TPPA (el Trans-Pacific Partnership o Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico). Iniciado por países con gobiernos neoliberales, terminó siendo capturado por los EUA, al repetir similar estrategia a la que

3 Un ejemplo es el Consejo de las Américas (Council of the Americas). Una corporación ideológica y de presión, con fachada civil pero representante y cabildera de cerca de 200 poderosas empresas transnacionales, <http://www.as-coa.org/events/leadership-events/conference>

*pasa a la página 32*

A seis años de vigencia en El Salvador

# CAFTA-DR: promesas y realidades

Raúl Moreno

*“El Salvador ha sido uno de los países del área que más ha promovido el TLC, porque consolida el modelo de libertades, incrementa y promueve la competencia, se convierte en una herramienta para el combate a la pobreza y brinda oportunidades y esperanzas al país”.*

Elías Antonio Saca, ex presidente de la República de El Salvador (2004-2009)

A partir de 1989, con la instalación del primer gobierno de ARENA, se inició en El Salvador un proceso de reformas económicas, jurídicas e institucionales, contenidas en los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y Programas de Estabilización Económica (PEE). En forma complementaria se impulsaron, a partir de esa fecha los Tratados de Libre Comercio para garantizar los intereses corporativos.

El primer TLC ratificado fue con República Dominicana en abril de 1999, luego con México en diciembre de 2000, con Chile en octubre de 2001, con Panamá en octubre de 2002, con Estados Unidos en diciembre de 2004, con Taiwán en agosto de 2007 y con Colombia en agosto de 2008. De estos, el Tratado más relevante es el suscrito con Estados Unidos, en virtud de que ese país es el principal socio comercial de El Salvador.

En adición a los siete TLC ratificados por El Salvador, en la actualidad se encuentra en la fase final de negociación un Tratado de Libre Comercio con Canadá y en proceso de ratificación el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

**Los principales impactos del CAFTA-DR a seis años de vigencia: “realidades”**

Durante los seis años de vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, co-

nocido por sus siglas en inglés CAFTA-DR, el aparato productivo salvadoreño se ha consolidado como una plataforma de apoyo logístico al capital transnacional que opera en el país, y lejos de revertir los bajos niveles de crecimiento de la actividad económica, estos se han profundizado, generando una mayor vulnerabilidad de la economía nacional frente a las crisis internacionales.<sup>1</sup>

La dependencia comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos se ha incrementado notablemente a partir de 2006, lo cual está determinado por un débil crecimiento de las exportaciones frente al notorio crecimiento de las importaciones procedentes de ese país. El déficit en la Balanza Comercial excluyendo maquila de El Salvador con Estados Unidos creció en casi un 70.0% a partir de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, al pasar de US \$ - 1,211 millones en 2005 a US \$ - 2,022 millones en 2010.<sup>2</sup>

Pese a las enormes asimetrías existentes entre Estados Unidos y El Salvador, éstas nunca recibieron un tratamiento adecuado en el CAFTA-DR. Estados Unidos impuso a las economías centroamericanas y dominicana un Tratado Nacional y Tratado de Nación más Favorecida, que en la

1 Moreno, Raúl (2011): Crisis económica global y Derechos Económicos y Sociales. Una mirada desde El Salvador, Fundación Henri Dunant, Santiago de Chile.

2 Góchez Sevilla, Roberto (2011): ¿Por qué no “aprovechamos” el TLC con Estados Unidos?, mimeo, San Salvador.

práctica resulta discriminatorio en contra de los intereses nacionales; negándoles la posibilidad de recibir un Trato Especial y Diferenciado en función de las grandes desigualdades existentes.

A la base de tan desigual relación de intercambio comercial, existe una profunda asimetría en términos de competitividad, lo cual se refleja en las elevadas diferencias de productividad y salarios reales. Entre El Salvador y Estados Unidos se registra un abismal crecimiento acumulado de la productividad manufacturera promedio entre 1990 y 2008, mientras El Salvador registra una tasa del 2.0%, Estados Unidos alcanza un 82.0% durante el período; además, para la misma etapa los salarios reales de la industria manufacturera salvadoreña se redujeron en un -28.0%, mientras que en Estados Unidos crecieron un 19.0%.<sup>3</sup>

El tratamiento otorgado a las asimetrías existentes entre las Partes del CAFTA-DR por parte de los Estados Unidos se ha reducido la definición de programas de desgravación arancelaria, concediendo Derechos Arancelarios de Importación (DAI) diferenciados para algunos productos, contingentes de importación específicos, al igual que plazos y períodos de gracia; sin embargo, el problema de acceso a los mercados estadounidenses no es de carácter arancelario, sino se debe principalmente a las prácticas de comercio desleal ejercidas por los Estados Unidos, y que se basan en el mantenimiento de barreras técnicas al comercio a través de medidas fitosanitarias y zoonosanitarias; así como el mantenimiento de políticas proteccionistas, como apoyos, subsidios y pagos directos a los productores y exportadores agropecuarios.

El CAFTA-DR tampoco ha contribuido a la ampliación de la oferta exportadora de El Salvador, ésta se concentra en pocos productos y se destina a pocos mercados. Según Unidad de Inteligencia Comercial del Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC), "la diversificación es uno de los aspectos más deficientes del comercio internacional de El Salvador hasta la fecha". Señala dicha Unidad del MINEC que desde

que el CAFTA-DR entró en vigor, las empresas exportadoras que han entrado pasan de 374 en 2006 a 377 en 2009<sup>4</sup>.

Si tomamos en cuenta la Balanza Comercial, El Salvador exportaba en 2008 un promedio anual de 699 bienes distintos a Estados Unidos, mientras que este país exportaba en el mismo año un promedio anual 3,568 bienes distintos a El Salvador. Del total de bienes comerciados en 2008 por ambos países, El Salvador tuvo déficit comercial en 3,343 bienes y superávit solo en 255 bienes. Estas cifras confirman el saldo deficitario del comercio bilateral entre los dos países, pero sobre todo, la escasa diversificación de las exportaciones salvadoreñas.<sup>5</sup>

La composición de las exportaciones salvadoreñas hacia Estados Unidos se concentra en unos pocos productos: etanol, café, oro, azúcar, metales, maquila, plantas y hortalizas, principalmente; además, de los productos nostálgicos, que escasamente representan el 1.0% del valor total de las exportaciones. Por otra parte, las importaciones procedentes de ese país incluyen básicamente: combustibles, cereales, máquinas y material eléctrico, aparatos de sonido e imagen, aparatos y maquinaria mecánicos, maquila, plásticos y algodón.

Llama poderosamente la atención que a partir de la implementación del CAFTA-DR, la economía salvadoreña haya profundizado la importación de cereales, principalmente arroz, maíz y trigo procedentes de Estados Unidos, y además que este rubro represente uno de los principales renglones de la estructura de importación salvadoreña.

En este sentido, el CAFTA-DR no solo ha profundizado la brecha comercial entre El Salvador y los Estados Unidos, sino que también ha generado un mayor grado de dependencia agroalimentaria, desplazando la producción nacional de granos básicos y favoreciendo a las transnacionales que controlan la cadena agroalimentaria y a los oligopolios importadores nacionales.

3 Ibid.

4 Ver: Ministerio de Economía, [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)

5 Góchez Sevilla, Roberto, Óp. cit.

En El Salvador la Balanza Comercial Alimentaria incrementó su déficit en casi un 45.0% entre 2005 y 2010, mientras que las exportaciones netas de cereales y leche elevaron el déficit en 70.0% y 68.0% durante el mismo período, respectivamente. Particularmente, la dependencia agroalimentaria en arroz y maíz se ha profundizado notablemente con el CAFTA-DR; entre 2005 y 2009, el déficit comercial del arroz pasó de -20,458.7 TM a -34,241.4 TM durante el período; el déficit del maíz blanco pasó de -11,847.1 TM a -30,929.7; y el déficit del maíz amarillo pasó de -50,229.7 TM a -75,067.4 TM<sup>6</sup>.

El CAFTA-DR, al potenciar los procesos de apertura comercial, particularmente de los productos agroalimentarios, ha generando una clara vulneración a los Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales (DESCA), dado que ha limitado a la población la posibilidad de producir sus propios alimentos básicos, erosionado con ello el principio de soberanía alimentaria.

La quiebra de la producción agropecuaria nacional, dada la incapacidad de competir con productos importados subsidiados y exentos del pago del DAI, no solo se traduce en el desplazamiento de los productores nacionales, la pérdida de la capacidad productiva y el incremento del desempleo rural; sino que también conlleva a un problema de acceso a una alimentación adecuada, tanto por la falta de capacidad adquisitiva de las familias, como por la calidad de los alimentos importados, que muchas veces son productos modificados genéticamente.

El CAFTA-DR, a través del capítulo de Propiedad Intelectual del CAFTA-DR, también refuerza el actual sistema agroalimentario "con fines de lucro", dominado por unas cuantas transnacionales que ejercen el control de la producción, el comercio, el transporte, el procesado y las ventas minoristas de los alimentos y productos agrícolas; en la medida en que favorece las patentes de los productos, procesos e incluso de las especies vegetales (Unión para la Protec-

6 Procuraduría para la Defensa de los Derechos Humanos de El Salvador (2011): Segundo Informe sobre el Estado del Derecho a una Alimentación Adecuada en El Salvador, San Salvador.

ción de Obtentores Vegetales, UPOV-91) y bancos de microorganismos (Acuerdo de Budapest), lo cual representa una amenaza a las semillas nativas y a las formas ancestrales de producción; además, crea el mecanismo para la expropiación de los recursos naturales por parte de las corporaciones estadounidenses dedicadas a la bio-prospección.

Por otra parte, dado que el CAFTA-DR profundiza la reducción arancelaria de prácticamente todos los bienes y servicios (9,700 partidas arancelarias), se estima que durante los próximos quince años se habrá generado en todos los países centroamericanos una reducción en sus ingresos corrientes. Sólo durante el primer año del CAFTA-DR la pérdida promedio equivalió al 3.3% de los ingresos tributarios y al 0.5% del PIB de la región; en la medida en que el programa de desgravación arancelaria avanza, aumenta el porcentaje de partidas arancelarias exentas del pago de impuestos y consecuentemente aumenta la pérdida de ingresos.<sup>7</sup> Según estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el CAFTA-DR representa una amenaza en términos fiscales para El Salvador que experimentaría en el primer año una reducción de sus ingresos tributarios del orden del 3.4% y 0.38% del PIB.<sup>8</sup>

Además de la mayor presión que el CAFTA-DR ejerce sobre las muy frágiles cuentas del Sector Público No Financiero de El Salvador, en el actual contexto de inestabilidad del sistema financiero mundial, le imprime a la economía una mayor vulnerabilidad nacional ante la presencia de eventuales crisis o erosión de la capacidad para prevenir la crisis, como consecuencia de la aplicación de las reglas CAFTA-DR a la deuda pública.

El CAFTA-DR también ha internacionalizado las

7 Moreno, Raúl (2005): El CAFTA-DR y la deuda externa en Centroamérica, Centro de Estudios Internacionales, septiembre, Managua.

8 Paunovic, Igor (2005): El Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos: implicaciones fiscales para los países centroamericanos, Unidad de Desarrollo Económico, p. 22, SERIE Estudios y Perspectivas, México, D. F.

licitaciones públicas para la provisión de bienes y servicios al Gobierno Central, los Gobiernos Municipales y las Empresas Autónomas, de manera que se han aplicado los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida a las empresas estadounidenses, con lo que se cierra la posibilidad de incentivar a empresas nacionales. Se puede constatar que las principales licitaciones abiertas para la construcción de los megaproyectos de inversión en el país han sido realizadas por empresas transnacionales, como es el caso de las obras de mayor cuantía ejecutadas en el marco de la primera etapa de Fomilenio, entre las cuales destacan: ASTALDI, Wilbur Smith Associates, Chemonics, AES Corp., Grupo Santa Fe, SNC-LAVALIN, Duwest Inc., MECO, MegaConsultores, principalmente<sup>9</sup>.

El capítulo de inversiones del CAFTA-DR constituye un instrumento que garantiza la plena desregulación a la Inversión Extranjera. Las potenciales ventajas teóricas que generaría la Inversión Extranjera Directa (IED) en el país receptor, en términos de contribuir a la creación de empleos dignos, transferencia de tecnología, generación de ingresos públicos y aportar a una situación favorable en la balanza de pagos; se disipan en la medida que el CAFTA-DR prohíbe expresamente a los gobiernos establecer requisitos al desempeño de cualquier inversionista extranjero. En este sentido, ningún gobierno puede imponer ni hacer cumplir a un inversionista o inversión extranjera una amplia gama de requisitos de funcionamiento<sup>10</sup>, en una clara violación a la soberanía de los Estados, negando con ello el derecho a establecer sus propias políticas públicas en virtud de sus objetivos y prioridades nacionales.

Además, el CAFTA-DR introduce una novedosa forma de saqueo: una cláusula inversionista-Estado, que constituye un mecanismo que faculta a los inversionistas extranjeros a demandar ante tribunales internacionales corporativos (CIADI y CNUDMI) a cualquier Estado cuando

éste aplique políticas públicas que a juicio del inversionista extranjero puedan afectar ganancias inexistentes, pero que proyectan recibir en el futuro.

Bajo la figura de expropiación indirecta, introducida en el CAFTA-DR, muchas corporaciones transnacionales han llevado a juicio a Estados que a través de sus políticas públicas han establecido regulaciones ambientales, fiscales y sociales<sup>11</sup> a su desempeño; las cuales han sido interpretadas por las empresas transnacionales como acciones del gobierno que interfieren con sus expectativas en inversión, y en consecuencia adquieren la forma de una expropiación indirecta.

Los mecanismos para la solución de controversias establecen tribunales de arbitraje supranacionales que operan con absoluta falta de transparencia y al margen de cualquier forma de participación pública. El funcionamiento de estas instancias irrespeta la jurisprudencia y vulnera el marco de administración de justicia establecido por las naciones y la soberanía de los Estados.

Amparadas en el capítulo de inversiones del CAFTA-DR, dos corporaciones mineras domiciliadas en Estados Unidos han demandado ante el CIADI al Estado salvadoreño porque consideran que el acto gubernamental de no otorgarles el permiso de explotación minera, tiene un efecto adverso sobre el valor económico de su inversión, hecho que a juicio de ambas empresas constituye una interferencia con sus expectativas de ganancia.

## Conclusiones

Seis años de vigencia del CAFTA-DR en El Salvador lo confirman como un instrumento político, que complementa y profundiza el proceso de reformas neoliberales, simultaneando en dos carriles distintos -la legitimación jurídica y la condicionalidad de los préstamos-, como en una auténtica carrera de relevos, diversas herramientas con el propósito convergente de

9 Millennium Challenge Corporation United States of America. Fomilenio El Salvador. Ver <http://www.mca.gob.sv/>

10 Ver: Art. 10.9 CAFTA-DR.

11 Ver: Anexo 10-C, Art. 4 a, CAFTA-DR

garantizar la desregulación de la economía y asegurar la base de acumulación de capital para las corporaciones transnacionales.

El CAFTA-DR no solo no ha sido capaz de estimular el crecimiento de la actividad económica salvadoreña durante el período de vigencia, también presiona las cuentas del Sector Público con la reducción progresiva de los impuestos asociados al comercio, ha contribuido al mayor déficit en balanza comercial de la historia reciente del país, sin que se haya podido diversificar la oferta exportable ni el destino de las mismas, con el agravante de haber profundizado la dependencia agroalimentaria del país y la pérdida de la soberanía alimentaria nacional.

El CAFTA-DR está concebido para garantizar los intereses de las inversiones e inversionistas extranjeros a través de la desregulación de las mismas y la prohibición a los Estados de establecer requisitos a su desempeño. Con ello se ha limitado fuertemente la posibilidad de definir políticas públicas nacionales que propendan al crecimiento y al desarrollo de las economías nacionales, instaurando un estado permanente de violación a la soberanía de las naciones.

La promocionada generación de nuevos empleos e inversiones es un espejismo, no cabe duda que en El Salvador se han creado algunas empresas, principalmente para la exportación de productos nostálgicos, pero resulta igualmente evidente que muchas empresas nacionales han quebrado al ser desplazadas del mercado de las licitaciones públicas o por la competencia desleal generada por las importaciones subsidiadas y exentas de aranceles.

En el marco del CAFTA-DR en El Salvador se ha presentado la iniciativa promovida por el presidente Obama denominada Asocio para el Crecimiento, la cual está aparejada al anteproyecto de ley de Asocio Público-Privado, con el que se busca disponer de un marco jurídico todavía más atractivo y permisible para los inversionistas extranjeros, con la participación del Estado y la incursión en áreas de los servicios públicos todavía no privatizados. En este contexto se hacen más evidentes las presiones

“ofertistas” que buscan incentivos a costa de desmejorar las regulaciones del medio ambiente y derechos laborales, otorgando privilegios en forma de “derechos” al capital y, además, pocas obligaciones.

El CAFTA-DR entraña cesión de la soberanía nacional a los intereses corporativos estadounidenses, no solo en términos de la pérdida de soberanía alimentaria, o la imposibilidad de establecer políticas nacionales, o del reconocimiento de la jurisdicción de tribunales de arbitraje supranacionales que irrespetan el marco de administración de justicia establecido por las naciones y la soberanía de los Estados; sino también la cesión del derecho a la vida, a través de la patente de los recursos naturales.

En general, aunque la Administración Funes, a través del MINEC, reconoce que el CAFTA-DR ha sido un tratado comercial ineficiente, no difiere en la visión y la estrategia negociadora de los anteriores gobiernos de ARENA. Los impactos negativos de seis años de CAFTA-DR en El Salvador deberían llevar al Gobierno a revisar el Tratado, pero sobre todo a rectificar su posición de continuar con la negociación del TLC Canadá - CA4 y desistir de la presentación del Acuerdo de Asociación Centroamérica - Unión Europea a la Asamblea Legislativa de El Salvador para su ratificación.

Finalmente, merecería avanzar en la revisión de la jurisdicción del CIADI, lo cual pasa por reformar la actual Ley de Inversiones, invocada recientemente por Pacific Rim en la demanda interpuesta contra el Estado Salvadoreño. De igual forma, valdría la pena promover la promulgación de una legislación que prohíba la minería metálica en El Salvador y evitar la aprobación de la Ley de Asocio Público Privado cuyos objetivos se orientan a la consolidación del modelo neoliberal, el cual es altamente regresivo en términos sociales y ambientales. ◀

*Raúl Moreno* es Economista, catedrático e investigador de la Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador. Una versión más extensa de este artículo se encuentra en: <http://alainet.org/active/58008>

# Colombia y los TLCs

**Enrique Daza**

A partir de 1998 los sucesivos gobiernos colombianos han hecho un esfuerzo inusitado por suscribir tratados de libre comercio. Entre 1998 y 2004 Colombia participó en las infructuosas negociaciones del ALCA y desde 2004 en adelante se han negociado tratados con Estados Unidos y con los países del norte de Europa (Asociación Europea de Libre Comercio que la conforman Noruega, Liechtenstein, Suiza e Islandia). En 2006, se convirtió el G3 (México, Venezuela y Colombia) en un TLC con México, mientras Venezuela se retiró del mismo y también de la CAN cuando Colombia culminó las negociaciones con Estados Unidos. Se suscribieron sendos tratados con el triángulo del norte de Centroamérica (2009 y 2010), con Chile, Canadá, Corea y con la Unión Europea. Actualmente negocia con Turquía, Israel, Costa Rica y aspira a profundizar el acuerdo del Pacífico con Chile, México y Perú, y además está examinando la posibilidad de negociar con Japón.

## Reducción de aranceles

Mientras se han ido desarrollado estas negociaciones, los últimos gobiernos han adoptado la mayor parte de las políticas incluidas en los tratados. Un ejemplo de ello es la sistemática y drástica disminución de aranceles entre 2009 y 2012. Entre 2010 y 2011 el gobierno hizo una reforma arancelaria, que denominó estructural, que disminuyó en 3,7% el arancel promedio situándolo en 8,3%.

El mes pasado hizo una nueva reducción con el argumento de que desgravaría las materias primas y los bienes de capital, pero el efecto real es abandonar cualquier esfuerzo industrial en toda una gama de productos de la industria liviana<sup>1</sup> que pudieran tener un desarrollo

nacional si hubiera una política de fomento industrial. La disminución se adoptó por un año y, aunque se habló de mejorar la competitividad, en realidad se trata de aumentar la demanda de dólares para intentar, infructuosamente, detener la revaluación del peso que tanto ha afectado a las exportaciones. Cuando dentro de un año la medida acabe, ya estarán en pleno vigor los TLCs que volverán irreversible la eliminación de aranceles.

De esta manera, el gobierno ha venido adelantándose unilateral y gratuitamente a los programas de desgravación acordados en los TLCs. Los cronogramas que se acordaron, que en general se sitúan en 10 años para la liberalización completa del universo arancelario, se pueden cumplir en menos tiempo gracias a la decisión gubernamental de desproteger, en forma sistemática y definitiva, nuestro mercado interno. De todas maneras, según lo estipulado en esta constelación de tratados, en menos de 5 años la economía colombiana estará casi totalmente desprotegida y en 10 lo estará absolutamente ante fuertes competidores que están en capacidad de arrasar con la industria y la agricultura nacionales. De hecho, desde que comenzó a implementarse esta política, han aumentado más rápidamente las importaciones que las exportaciones, tendencia que se acentuará con los TLCs.

Esta política contrasta con las tendencias mundiales de los años recientes. Las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para la profundización de la liberalización comercial están estancadas hace años y parecen

---

colorantes; agroquímicos; productos de la petroquímica: láminas de plástico, tubos rígidos; látex, diferentes tipos de caucho; productos de madera: tableros, enchapes; papeles y cartones; telas, hilados, fibras sintéticas; materiales de construcción: ladrillos, tubos, vidrios, y productos metálicos: laminados, perfiles, barras, tornillos, alambres, traviesas, tubos, cátodos de cobre, productos de aluminio, telas metálicas, herramientas.

<sup>1</sup> Se trata de áreas como: yesos, granitos, cementos; aceites y grasas; productos químicos como fluoruros, cloruros, sulfuros, óxidos; papeles y cartones; herbicidas y plaguicidas; químicos; medicamentos;

condenadas a una parálisis indefinida. Nuestros vecinos más cercanos como Venezuela y Ecuador han aumentado selectivamente los aranceles con la finalidad de proteger la industria local y fomentar la industrialización. Un importante socio comercial como es Argentina ha fortalecido la protección de su mercado, aumentando los aranceles y es reconocido que en medio de la crisis de Europa, muchas veces disimulada y otras abiertamente los países europeos protegen de mil maneras sus mercados; unas de ellas son el subsidio y rescate a sectores productivos y financieros y el control a los flujos migratorios. El presidente Obama como meta de su gobierno, prometió duplicar sus exportaciones (no sus importaciones) en 5 años y ha puesto aun más énfasis en esto que en la negociación de nuevos TLC.

## Golpe al mercado interno

Esta apertura importadora ha significado desindustrialización, pérdida de empleos en el sector formal, desaparición de renglones enteros de la industria, sustitución de la producción nacional por importaciones y disminuciones cuantiosas en la producción agropecuaria. En la última década, la industria redujo a la mitad su participación en el PIB y no por casualidad hasta el gobierno ha tenido que reconocer que los sectores agrícola e industrial son los de peor desempeño en los últimos años.

En lugar de establecer una política arancelaria que proteja selectivamente cadenas productivas y que se ligue a una política de promoción industrial, se ha dejado la industria al garete, sin mecanismos de fomento, como cuando en la época de las negociaciones del TLCAN, el gobierno mexicano afirmaba que la mejor política industrial era no tener política industrial. La frágil industria colombiana sometida a los vaivenes de la competencia con fortísimos competidores que tienen economías de escala infinitamente mayores, mayor músculo financiero, apoyo de sus respectivos gobiernos y no pocas veces posiciones monopólicas u oligopólicas, está en continuo declive.

Los TLC se han ido suscribiendo con el argu-

mento de que el mercado interno está agotado y que la única fuente de crecimiento económico serían las exportaciones. Para ello se ha renunciado deliberadamente a la mejoría del nivel de vida de la población y al fomento de la producción agraria e industrial que son los principales componentes de la ampliación del mercado interno.

Los TLC suscritos y los que están en camino han significado la renuncia al fortalecimiento del mercado andino y latinoamericano, principales fuentes de crecimiento de las exportaciones industriales. Ello porque se renunció al arancel externo común que fue un viejo propósito de la Comunidad Andina de Naciones y porque se prefirieron las exportaciones de productos básicos a los países desarrollados en lugar del complejo pero promisorio camino de buscar acuerdos de complementación económica en el marco de la ALADI, la CAN o el Mercosur.

De esta manera el fomento exportador se limitó a minerales y productos básicos y los aumentos en los precios de ellos fue lo que evitó que la catástrofe se evidenciara. Una prueba de ello es que mientras que en 1999 las exportaciones tradicionales representaban el 48% de las exportaciones, en 2011 representaban el 70% (datos Banco de la República). Esta bonanza de las exportaciones de productos básicos ha venido deteriorándose con la desaceleración de la economía mundial que ha conducido a la disminución de precios y ha provocado inclusive una desaceleración de la actividad minera a nivel global.

Evidentemente, para fomentar las exportaciones mineras y energéticas, no se necesitaban tratados de libre comercio como tampoco para exportar café o banano y los sistemas de preferencias del ATPDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, de Estados Unidos) y el SGPP (Sistema General de Preferencias Plus, de la Unión Europea) bastaban y sobraban para estimular la escasa oferta exportable.

Las barreras para que lleguen los productos colombianos al exterior no son los aranceles, que en los países desarrollados son muy bajos, sino la falta de oferta exportable, la revaluación,

las barreras técnicas al comercio (normas de empaquetado, etc.) las fitosanitarias, los sobrecostos derivados de la ausencia de infraestructura, entre otros.

## Del entusiasmo a la decepción

Ninguno de estos factores han sido abordados debidamente en los últimos años y muchos de quienes ayer apoyaron alegremente la suscripción de los tratados hoy anuncian pérdidas inevitables y disminución en la producción. En lugar del entusiasmo inicial por la promesa de tener acceso a enormes mercados, ahora lo que reina son los temores y la zozobra e incluso funcionarios que defendieron el TLC hoy denuncian que Estados Unidos está subsidiando a sus exportadores y que hay que tomar medidas defensivas.

No lleva Colombia ni seis meses de implementación del TLC con Estados Unidos y el de la Unión Europea todavía no ha comenzado a implementarse, pero ya se escuchan voces de sectores que ayer apoyaban entusiastamente los tratados, que están comenzando a cuestionar su utilidad y alertar sobre sus peligros. El presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex), Javier Díaz, sostuvo que “no existe en Colombia una verdadera oferta exportable para firmar tantos TLC con Canadá, Europa, Estados Unidos, Corea, Costa Rica, China... hoy no tenemos oferta exportable, porque no tenemos política productiva, y lo que nos han presentado como Programa de Transformación Productiva, no es tal cosa”<sup>2</sup>.

El presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), Rafael Mejía, que apoyó la suscripción de todos los TLC, ha pedido al gobierno que suspenda las importaciones agrícolas de Estados Unidos, pues este país sigue dando subsidios a sus exportaciones<sup>3</sup>.

También el presidente de la Federación Nacional Avícola, entidad que se sumó alegremente a la suscripción de los tratados, advirtió que la

entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos “amenaza la producción nacional porque con una mayor oferta baja el precio del pollo, dejando pérdidas de competitividad e ingresos para el productor”<sup>4</sup>.

Este es simplemente el panorama comercial, que solo representa un aspecto de los TLCs. Si a eso le añadimos que los tratados incluyen la eliminación de la capacidad del Estado de adoptar políticas preferenciales en materia de compras estatales, el retiro del Estado de las más importantes actividades económicas, el fomento a toda clase de inversión extranjera sin ponerle condiciones ambientales o sociales, el cuadro no puede ser más negativo.

En realidad, después de casi 10 años de negociaciones en pos de tratados de libre comercio, apenas a mediados de 2012 entró en vigencia el de Estados Unidos y el de la Unión Europea lo hará seguramente el año entrante. El caso de Canadá ilustra lo que puede pasar. Un año acaba de cumplirse desde que entró en vigencia este TLC con Canadá. Las cifras oficiales demuestran que lejos de vender, dicho acuerdo sirvió principalmente para que Canadá aumente sus ventas sobre Colombia. En el primer semestre del año, las ventas colombianas cayeron 15,9%, ubicándose en 227,9 millones de dólares, mientras que las importaciones de productos canadienses crecieron en un 30% hasta los 455,8 millones de dólares. (Portafolio, 14 de agosto de 2012).

Prácticamente cerrado el ciclo de la suscripción de tratados, la población colombiana ha venido librando importantes luchas contra los impactos del modelo económico que está tras ellos. Grandes movilizaciones contra la comercialización de la salud, en defensa de la educación pública y contra la política minera y energética del país que da toda clase de privilegios a las transnacionales son una continuación de las movilizaciones contra los tratados. ◀

---

*Enrique Daza* es vocero de la Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio (RECALCA) y la Alianza Social Continental.

2 Trade News, agosto 9 de 2012.

3 Portafolio, Julio 19 de 2012.

4 El Nuevo Siglo, abril 24 de 2012.

# TLCs del Perú: Un balance

Alan Fairlie Reinoso

En los últimos veinte años, el Perú ha venido consolidando su política de liberalización comercial —tanto unilateral como bilateralmente— a través de la reducción de aranceles y la firma de tratados de libre comercio con sus principales socios comerciales. Entre ellos, están EE.UU., la Unión Europea, China y Canadá, ya sea por el importante nivel de intercambio comercial o por el monto de inversión que dichos países tienen en nuestro país. Los TLC van más allá de la política comercial y consolidan una estrategia de desarrollo de liberalización y apertura.

En su momento se dieron una serie de argumentos a favor y en contra de los TLCs. Entre los primeros, la expectativa de mayores flujos de exportaciones y de inversión. La crisis internacional y el comportamiento de los precios internacionales de los alimentos han influido decisivamente y dificultan evaluar lo que es atribuible al TLC y lo que no. Más aún si solo el que tenemos con EE.UU. está en fase de implementación. Sin embargo, se pueden apreciar algunos cambios de tendencia y el mayor peso relativo de países como China, así como la paradoja de una menor participación de EE.UU. a pesar del TLC.

Con la aprobación del Acuerdo de Asociación con la UE y la Asociación Europea de Libre Comercio (que implican acuerdos con Noruega, Liechtenstein e Islandia, pero principalmente con nuestro cuarto socio comercial, Suiza), Perú cerró una década de una intensa actividad en negociaciones de acuerdos comerciales. El Perú tiene acuerdos comerciales con países que dan cuenta de más del 90% de sus exportaciones. Esto, considerando TLCs con Tailandia, Singapur, Japón, Corea y otros países del Pacífico sur.

## Beneficios y costos

Los beneficios esperados de los TLC se referían a consolidar mercados principales, atraer mayor inversión extranjera y hacer permanentes las políticas de liberalización y apertura. Sin embargo, en los últimos años tuvimos que enfrentar la crisis internacional que no solo tuvo efectos importantes en la economía nacional sino que influyó sobre los impactos esperados de los TLC.

Con EE.UU., se ha producido una disminución del superávit comercial y paradójicamente la participación de ese mercado en el comercio peruano ha disminuido después del TLC. No solo hubo disminución de las exportaciones primarias, sino también de sectores que eran considerados ganadores como el textil-confecciones. En el primer caso, una caída en los diferentes mercados por la disminución de precios y la caída en los términos de intercambio; en el segundo otros mercados asumen protagonismo, en este caso regionales (Venezuela).

Se temía también un aumento masivo de importaciones agrícolas, dados los subsidios norteamericanos y la eliminación de la franja de precios. Este efecto negativo no se concretó en parte porque el precio de los alimentos en el mercado internacional permaneció relativamente alto. Pero el aumento generalizado de importaciones incluye las agrícolas, lo que explica la reversión del saldo comercial y los déficits bilaterales peruanos.

La disminución de la participación de EE.UU. se ha compensado con el aumento de la participación de China como principal socio comercial en el contexto de la crisis. Este fenómeno se presenta para toda América Latina (CEPAL, 2010), pero el Perú ya tenía una participación relativa importante de su comercio con Asia

antes de la crisis. Se podría esperar que este comercio se consolide a raíz del TLC con China, aunque nuestras principales exportaciones son minerales y pesca. Las agroindustriales y nuevos sectores ganadores tendrán que esperar unos cinco años para la desgravación de partidas.

Algunos estudios (Seminario & Molina, 2004; Fairlie, 2009) no eran optimistas con respecto al incremento de las exportaciones post TLC, en la medida que las ventajas del acceso preferencial ya se habían dado con el ATPA-ATP-DEA, y se esperaba más bien un desequilibrio en la balanza comercial. Más allá de la crisis, esta parece ser la tendencia.

La Unión Europea ha mantenido su participación relativa. El TLC con Canadá ha generado algunos desplazamientos de comercio que MERCOSUR tenía con el Perú y el comercio intrarregional no jugó un rol contra cíclico.

Los flujos de capitales disminuyeron significativamente con la crisis, aunque la mayor participación relativa la tiene UE, con importante crecimiento de las inversiones chinas y de otros países, fundamentalmente asociadas al sector minero y primario.

Algunos señalan que mercados emergentes como el peruano podrían recibir inversiones, pero si la crisis se acentúa la tendencia es ir a mercados más seguros (bonos del tesoro norteamericano, oro), con lo que el aumento de inversiones esperado con los TLC parece difícil de concretar.

## Análisis comparativo

22

Las estimaciones de los trabajos reseñados, en general, evidencian la necesidad de diversificar la cartera de exportación del país, particularmente para el caso de China y Canadá, donde las exportaciones peruanas son fundamentalmente tradicionales.

En el año 2000, las exportaciones no tradicionales significaban el 29,8% del total exportado. Diez años después, las mismas explican

el 23%. Es decir la década estaría marcada por una tendencia hacia la reprimarización de nuestras exportaciones. Es cierto que una explicación del alto aumento de las exportaciones tradicionales es el efecto temporal de los altos precios de los minerales. Pero aún en el mejor escenario la estructura comercial peruana no ha cambiado cualitativamente. Por ejemplo, el sector agroindustrial no tradicional, al que se le atribuye un alto nivel de crecimiento y en el que se depositan grandes expectativas, sigue explicando entre el 5% y 7% del total de exportaciones en el periodo 2000-2010.

En el caso de los productos sensibles, el mayor riesgo parece haberse encontrado en el TLC con EE.UU., dada la eliminación de la franja de precios en el comercio bilateral y el hecho de que la población más vulnerable se encuentre en la pobreza.

País	Productos sensibles
EE.UU.	Agrícolas: algodón, trigo, maíz, arroz Ganadería Productos lácteos
UE	Agrícolas: azúcar Productos lácteos
China	Textiles y confecciones, calzado y cueros Metalmecánica
Canadá	Agrícolas: cereales (trigo, cebada). Carne de bovino, de pollo Productos lácteos

Fuente: Elaboración propia con datos Fairlie (2007)

Los documentos de análisis realizados en los últimos años respecto a los acuerdos comerciales que ha venido firmando e implementando el Perú (se hayan mostrado a favor o en contra de aquellos), enfatizan la necesidad de implementar políticas complementarias que maximicen los beneficios de los sectores «ganadores» y minimicen los efectos sobre los «perdedores».

Estas políticas compensatorias deberían facilitar a los productores la colocación de sus

productos en los mercados internacionales. En particular, se considera fundamental el mejorar la competitividad de los sectores agroexportadores y facilitar el proceso de ajuste que deberán realizar ante la competencia de las importaciones producidas por la liberalización comercial.

En ese sentido, se plantea entre las recomendaciones mejorar el marco institucional nacional y una mayor eficacia productiva como fuentes del crecimiento económico y la mejora de la competitividad.

Por último, se debe tomar una mayor atención a los obstáculos técnicos al comercio, dado que las restricciones no arancelarias al comercio cobran cada vez mayor importancia.

Existe una mayor similitud, por los capítulos negociados, entre los TLC con EE.UU. y el AdA (Acuerdo de Asociación) con la Unión Europea. Son los acuerdos que más temas han abarcado y que han tenido posiciones más duras respecto a capítulos como propiedad intelectual y compras públicas, mientras los TLC con China y Canadá se apartaron de las polémicas que generó el capítulo de propiedad intelectual (Canadá al no negociarlo y China, al no incluir disposiciones que pudieran afectar la integración regional o la protección de la biodiversidad, al ser el país asiático también megadiverso).

El TLC con EE.UU. ha servido como base para el resto de acuerdos, en particular para el capítulo sobre inversiones, en el que se presentan mínimas diferencias en los acuerdos con Canadá, UE y China. EE.UU., la UE y Canadá presentan estándares laborales y medioambientales altos, aunque cabe recordar que EE.UU. es el único que logró incluir la imposición de sanciones para ambos capítulos. En cambio, con China estos temas no formaron parte del TLC.

Por último, los acuerdos con EE.UU. y la UE son los que han originado un conflicto en el proceso de integración andina. Las divergencias sobre el TLC con EE.UU. ocasionaron la

salida de Venezuela y el acuerdo con la UE produjo cierta fragmentación en la CAN al ser negociado en el formato llamado «multipartes» y al incorporar disposiciones que implican modificaciones de las normas comunitarias andinas.

## Balance

El Perú ha suscrito una variedad de acuerdos Norte-Sur y Sur-Sur en cobertura, profundidad y niveles de compromiso en los diferentes capítulos de negociación. Pero claramente la prioridad ha estado en los acuerdos Norte-Sur, habiendo tenido el espacio regional una segunda prioridad (salvo casos bilaterales como Brasil y Chile). En los espacios globales se han descuidado los BRICS (excepto la relación bilateral con China).

El más ambicioso fue el TLC con EE.UU. Allí no solo se dieron concesiones en disciplinas superiores a las obtenidas antes por EE.UU., sino que se incluyeron adendas inéditas, particularmente en el caso de medio ambiente, como políticas de protección al inversionista, compras del Estado, servicios y solución de controversias, que no solo consolidan sino que profundizan el proceso de liberalización y apertura de los noventa. Al mismo tiempo, se impusieron elevados estándares laborales y medioambientales que, si se cumplen, exigirán un replanteamiento de los usos y costumbres de los inversionistas extranjeros en el Perú de los últimos años.

Este TLC ha sido la referencia y se convirtió en piso de negociación para acuerdos como el suscrito con la UE. En el formato multipartes terminó pareciéndose bastante al TLC con EE.UU., más allá de matices y flexibilidades en los capítulos de agricultura y servicios, por ejemplo. Los estándares laborales y medioambientales también son elevados, lo que venía desde los tratados internacionales y la condicionalidad incorporada a los países beneficiarios del SGP-plus.

Algo similar ocurre con Canadá, aunque con mayor énfasis en el lado laboral que en el

medioambiental, disposición a la cooperación en diferentes ámbitos como en el caso europeo y menor cobertura y profundidad en algunos capítulos, como se muestra en el cuadro correspondiente.

Con China se han suscrito capítulos similares a los de EE.UU. en inversiones, servicios y solución de controversias, aunque lamentablemente no se han considerado capítulos de propiedad intelectual con contenidos significativos (aunque tampoco hay de compras del Estado y otros de defensa comercial). A diferencia de Chile, que fue mucho más gradual, el Perú siguió desde un primer momento un acuerdo más ambicioso con formato típico de TLC Norte-Sur. La diferencia principal se encuentra en la ausencia de estándares laborales y medioambientales, lo que perjudica potencialmente al Perú, al haber concedido bastante en protección de inversiones. No existe el contrapeso relativo que se encuentra en los casos de EE.UU. y de Europa.

En América Latina hubo una relación conflictiva con la CAN por la coexistencia de diferentes concepciones de desarrollo y de inserción internacional, agravados por la suscripción de TLC y la crisis internacional.

Con MERCOSUR como bloque y Unasur también hubo relación distante. La excepción ha sido el vínculo con Brasil y se ha avanzado —aunque no todo lo deseable— en integración fronteriza, energética y temas de Amazonía y de cooperación que se han sumado a las crecientes inversiones brasileñas en el Perú.

Con Chile se firmó un acuerdo asimétrico, consolidado en las agendas, lo que se ha traducido en un intercambio Norte-Sur, la reversión de los saldos comerciales bilaterales y la profundización de presencia de inversiones en sectores estratégicos, lo que crea condiciones de conflicto potencial con un país con el que estamos definiendo un problema de fronteras marítimas en tribunales internacionales (Fairlie & Queija, 2007).

En suma, prioridad en el Norte, descuido en

las relaciones vecinales y acuerdos asimétricos que consolidan un patrón primario-exportador. Garantía para inversionistas extranjeros, sin contraparte por el momento en el mismo TLC que permita cambios hacia una diferente inserción en la economía mundial. Todo el peso para paliar los efectos negativos de los TLC, reducir las asimetrías o aprovechar sus potencialidades, queda así en lo que se pueda hacer en las agendas complementarias. Salvo que se quiera renegociar los TLC o desconocerlos unilateralmente.

### Agenda de acompañamiento en el Perú

En el caso del TLC Perú-EE.UU. toda la discusión y esfuerzos del gobierno peruano se han concentrado en la agenda de implementación. En efecto, se ha cambiado la normativa nacional y se han hecho propuestas de modificación de la agenda andina-comunitaria que han llevado inclusive al conflicto con algunos de los socios. Se aprovechó de la coyuntura y además delegaron facultades legislativas al Ejecutivo para dictar unos 90 decretos legislativos, muchos de los cuales no tenían que ver directamente con la implementación del TLC.

Sin embargo, lo que constituye agenda complementaria ha sido prácticamente inexistente. Se identificaron tres productos agrícolas considerados como sensibles y «perdedores», para los cuales se destinó una compensación insignificante sin ninguna otra medida sectorial o destinada a algún sector específico. Inclusive, esta suma marginal fue eliminada por un ministro de Agricultura que señaló que dada la coyuntura de elevados precios internacionales de los alimentos, los sectores perdedores dejaban de tener tal condición y en todo caso se buscaría implementar un programa horizontal de fomento de la competitividad agropecuaria sin discriminar ningún sector.

En general, desde la perspectiva oficial han señalado que no existen costos relevantes de la suscripción del TLC, que si los hubiera serían marginales y que los sectores productivos de-

berían reorientar su actividad sin esperar que sea el Estado el que se encargue del proceso.

Lo que más se ha avanzado en esta línea, es el planteamiento de una agenda de competitividad, básicamente concentrada en el desarrollo de infraestructura física y productiva. Pero para tal fin lo que se plantea es un sistema de concesiones de modo que sea el sector privado el que se encargue de solucionar los «cuellos de botella» que puedan constituirse en una traba para el crecimiento de las exportaciones y el desarrollo del país.

Los mecanismos que se establezcan dentro de las agendas complementarias no deben contradecir lo establecido en el tratado comercial y además deberían estar vinculados a una agenda nacional de desarrollo. Los TLC muchas veces imponen los estándares del país desarrollado y la cuestión es si permitirá el crecimiento de las empresas locales y el desarrollo del país (UNCTAD, 2007).

En todo caso, estas medidas podrían ser implementadas sin la necesidad de tratados de libre comercio, que en ocasiones reducen los márgenes de maniobra del Estado obstaculizando la ejecución de estrategias nacionales de desarrollo.

## La crisis

La coyuntura de la actual crisis internacional tampoco ha hecho variar las políticas. Mientras el resto de países usa la política comercial para proteger el mercado interno y apoyar a los exportadores, aquí solo se ha hecho tíbicamente lo segundo. Tampoco se han considerado políticas sectoriales o para pymes o agentes que se definan como prioritarios o vulnerables (Dancourt & Jiménez, 2009).

Se ha continuado con la apertura unilateral y la suscripción de nuevos TLC. No solo no es la mejor coyuntura para hacerlo, sino que cuando entren en vigencia y se implementen paulatinamente se sentirán sus costos, que se sumarán a los que la propia crisis internacional genera.

Es decir que no solo no se ha impulsado una agenda positiva de competitividad promoviendo la articulación de sectores y actores (se ha confiado exclusivamente en las concesiones, el mercado), sino que no se ha respondido de manera integral a la crisis cautelando el mercado nacional y la economía. Sin políticas defensivas (diferentes a algunas macroeconómicas adoptadas), el sector productivo nacional y la población en su conjunto tendrán que enfrentar no solo la crisis internacional sino los efectos de la implementación de TLCs cada vez más numerosos. Por lo visto anteriormente, el escenario de conflicto a nivel nacional y regional adquiere mayor probabilidad. ◀

---

*Alan Fairlie* es decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la Pontificia Universidad Católica del Perú y miembro del Directorio del Centro de Investigaciones Sociales, Políticas, Económicas y Antropológicas (CISEPA) de la PUCP. Actualmente es Coordinador para el Área Andina de la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN).

Una versión más larga de este artículo se encuentra en: "TLC y Agendas Complementarias: Balance y Lineamientos de Propuesta" <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/imagenes/documentos/LDE-2010-04-10.pdf>

## Referencias bibliográficas

CEPAL (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*. Nueva York: CEPAL. Documento informativo.

Dancourt, Óscar & Félix Jiménez (editores) (2009). *Crisis internacional. Impactos y respuestas de política económica en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Fairlie, Alan (2009). *Integración regional y acuerdos norte-sur en los países andinos*. Lima: UNCTAD.

Fairlie, Alan & Queija Sandra (2007). *¿Adendas al TLC: Benefician al Perú?* Disponible en <http://www.redem.buap.mx/seminario/sem2007/alanysandra.pdf>

Seminario, Bruno & O. Molina (2004). *El impacto del TLC en la situación del empleo en el Perú*. Lima: PNUD, Ministerio de Trabajo.

UNCTAD (2007). *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2007*. Panorama General. Ginebra: UNCTAD.

# ¿Qué significan los TLC para Chile?

Hugo Fazio

En Chile, los numerosos tratados de libre comercio suscritos se constituyeron en un factor acelerador de los procesos de apertura comercial iniciados durante la dictadura y profundizados en los años siguientes, tanto en los cuatro gobiernos de la Concertación como en la administración de derecha encabezada por Sebastián Piñera. La unilateral apertura comercial, llevada delante durante cuatro décadas, La Moneda trató de culminarla proponiendo al Parlamento una iniciativa legal, que posteriormente retiró, de reducir el arancel general, vigente con un número reducido de países, de un 6% a 4% en 2013, 2% en 2014, para llegar a 0% en 2015. “Esta medida -manifestó el ministro de Hacienda, Felipe Larraín- apunta a convertir al país en un puerto libre similar a Hong Kong y Singapur”. El arancel promedio ya está más o menos en 1%. Por tanto, se puede afirmar que la apertura comercial es prácticamente total y los nuevos acuerdos, entre los que figura el puesto en vigencia durante abril con Malasia y el concordado con la región administrativa especial de Hong Kong, tienen en realidad un efecto marginal si se examina en un contexto global.

De haberse aprobado la propuesta de llevar el arancel a 0% habría culminado lo que el periódico *El Mercurio* calificó editorialmente “como una de las reformas económicas más trascendentales que haya experimentado Chile”<sup>1</sup>. Por tanto, es conveniente efectuar un balance de este proceso. La apertura comercial, obviamente, tiene ventajas para el sector exportador y abarata las importaciones en moneda nacional, afectando fuertemente a la producción interna del sector transable, sustituable por productos foráneos. Proceso aún

más fuerte dado que el peso chileno experimenta en los últimos años un curso revaluatorio en su paridad con el dólar norteamericano. Si en 2003, el tipo de cambio promedio anual fue de \$691,40 en 2011 esa relación bajó a US\$483,60. Uno de los factores principales de la revaluación es precisamente la total apertura de la economía nacional a los movimientos comerciales y de recursos financieros.

Los tratados de libre comercio han contribuido a incrementar el número de productos chilenos colocados en el exterior, pero sin modificar la estructura de las exportaciones, que siguen descansando mayoritariamente en recursos primarios o de bajo valor agregado, siendo conocido que la principal ganancia de un país se produce si exporta trabajo. En 2011, el 60,02 de las ventas externas provino de colocaciones mineras, constituyendo el cobre un 54,58% del total. Si a ello le sumamos un 5,25% del sector frutícola, un 7,26% de celulosa, papel, forestales (incluyendo muebles de madera) y un 4,50% de productos del mar, destacando entre ellos las ventas de salmón y trucha, llega a un 77%.

El país no cuenta con una concepción de desarrollo salvo que se entienda por tal crearle las mejores condiciones al capital privado, que desde luego actúa en función de sus objetivos, privilegiando las tasas de rentabilidades que logre. Ello fue recalcado durante agosto al visitar Chile Ricardo Hausmann, director del Centro de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard. “Sorprende -manifestó refiriéndose a la evolución de la economía chilena- lo poco sofisticado que son sus exportaciones (cobre, vino, forestal y pesca), de modo que el país no ha aprendido a hacer otras co-

1 El Mercurio, 05/09/12

sas. Hay economías -comparó- que son mucho más ricas en recursos naturales y eso no les impide ser diversificadas y prósperas. Esto refleja -concluyó- carencias en la estrategia de desarrollo y que no ha sido capaz de aumentar los conocimientos para hacer otras cosas, ni siquiera en minería" (07/08/12).

Con el agravante que resortes claves de la economía, particularmente en el sector exportador, están hegemonizados por intereses extranjeros, los cuales extraen del país enormes recursos. "Chile -declaró Hausmann- le paga al resto del mundo cerca del 8% de su PIB en intereses y dividendos, eso equivale a que el país tenga una deuda externa de 160% del PIB, que es la cifra que tiene Grecia".

## Apertura total

Los tratados de libre comercio no se limitan exclusivamente a aspectos comerciales sino que promueven la más amplia apertura económica. La inversión extranjera directa (IED) hacia Chile es igualmente muy alta precisamente por las facilidades que se le entrega, las cuales frecuentemente entran en contradicción con el interés nacional. En 2011, alcanzó un nivel récord, al registrar US\$17.299 millones. De acuerdo a cifras del Banco Mundial y de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en 2010-2011 los dos primeros años del Gobierno Piñera, el flujo de IED promedió un 7% del producto, superando este porcentaje al de todos los restantes países latinoamericanos, situación que también se produjo en la década de los noventa. En los últimos diez años en montos en América del Sur fue solo superada por el de Brasil.

¿Por qué esta preferencia? Para el vicepresidente ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras, Matias Mori, "Chile es visto hoy como refugio para los capitales foráneos en tiempos de crisis, por sus características de seguridad, competitividad y proyecciones de negocios". Desde luego, considerar al país "como refugio en tiempos de crisis" es un tropicalismo. La explicación es proporcionada

por las propias cifras de IED del primer semestre de 2012, las cuales alcanzaron a US\$12.275 millones, que preveen en el año superarán largamente el récord anotado en 2011. Casi la mitad de ese total, un 47,8%, lo constituyeron reinversión de utilidades. Sin duda ello demuestra que están obteniendo elevadas rentabilidades, lo que les lleva a preferirlo a enviarlas a sus casas matrices.

Un 37,8% de ese total entró por el Capítulo XIV del Banco Central, que registra cualquiera operación superior a US\$10.000 efectuada en divisas, las cuales mayoritariamente buscan aprovechar el diferencial de tasas de interés entre las existentes en el país con los principales centros financieros mundiales, en donde sus bancos centrales las mantienen cercanas a cero intentando, hasta ahora sin éxito, estimular por esta vía sus economías.

El 14,4, restante llegó a través del DL 600, que son operaciones de IED por montos superiores a US\$5 millones en divisas, y US\$2,5 millones en bienes y servicios, que como es habitual fueron destinados a la minería, electricidad, gas y agua, con el 74,5% de su monto total. Es decir incide poderosamente en las líneas que sigue la evolución general de la economía.

La estructura exportadora diseñada es la que explica ante todo la diversificación por países de las exportaciones y no los tratados de libre comercio. En 2011, un 47,04% de su total estuvo destinado al mercado asiático, siendo China el mayor mercado con un 22,48% del monto global. A la Unión Europea se dirigió el 17,67% y un 7,93% a los países latinoamericanos integrantes de la ALADI, destacando entre ellos Brasil.

Los círculos oficiales del país y los grandes medios de comunicación, cuando hablan de los tratados de libre comercio para destacar sus beneficios, se refieren por lo general exclusivamente a las exportaciones, cuando el intercambio se mueve en dos direcciones. Las importaciones efectuadas, como consecuencia de la apertura comercial y el ya mencionado proceso revaloratorio de la moneda, han vivido

un proceso de abaratamiento muy significativo en moneda nacional.

En julio de 2012, el tipo de cambio real, (que el Banco Central lo mide como el tipo de cambio nominal observado multiplicado por el cociente entre la inflación externa relevante y el IPC), registró 89,7 puntos (1986=100), su menor nivel desde diciembre de 2010, cuando anotó 87,34 puntos, momento previo a la intervención del instituto emisor en el mercado cambiario. Desde que se inició el superciclo en el precio del cobre en los mercados internacionales, a mediados de la década pasada, el tipo de cambio real se mantuvo permanente bajo los cien puntos, incluso en 2011 cuando el Banco Central intervino comprando divisas durante prácticamente todo el año. Claramente el país sufre las consecuencias del llamado síndrome holandés, que afecta a un amplio espectro del sector exportador y a la producción interna del sector transable sustituible por importaciones, actuando el Banco Central para enfrentarlo únicamente en situaciones extremas. Sin revertir cuando lo ha hecho básicamente la situación de revaluación de la moneda nacional, que en los ocho primeros meses de 2012 fue la que más se revaluó a nivel global, según la agencia Bloomberg.

En las adquisiciones de bienes por origen geográfico, si tomamos las cifras de 2011 predominan las efectuadas desde Asia con un 28,8% del total, destacando las procedentes de China (16,9% del monto global), seguidas por las originadas en Aladi con un 26,9%, EE.UU. 20,1% y la Unión Europea 13,8%. La importancia adquirida por el intercambio efectuado al interior de la Aladi es un indicador de la potencialidad que puede alcanzar acuerdos de

integración más poderosos en la región, todavía insuficientemente desarrollados.

En los últimos años, los gobiernos chilenos han promovido avanzar en el Acuerdo Transpacífico, del cual forman parte, además, Singapur, Malasia, Brunei, EE.UU., Australia, Nueva Zelanda, Vietnam y Perú. Lo hace partiendo de la base que constituye una economía práctica y completamente abierta, y, en consecuencia, es un componente de la política seguida. En mayo de 2012, la incidencia de los bienes y servicios adquiridos en países donde se importa a la tasa general del 6%, fue de solo un 13,4% del total y debe seguir disminuyendo por la propia mecánica de los tratados vigentes. Desde luego que la incidencia de Chile en el avance o no del Acuerdo es secundaria dado que depende, en lo fundamental, de la estrategia en esta esfera que decide Washington.

Chile requiere una política de su sector externo diferente, no basada en la apertura comercial a todo evento y sin tratar de ser líder en el tema a nivel global, aspecto por lo demás desproporcionado para la dimensión del país. La línea central debería orientarse a profundizar la integración con los países de la región, establecer mecanismos que defiendan a la producción nacional frente a importaciones sustitutivas y establecer formas de incidir sobre los precios de sus principales productos de exportación, lo que hace necesario la intervención activa del Estado y no dejar todo entregado a los grandes actores de mercado. <

---

*Hugo Fazio* es Director Ejecutivo de la Fundación Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo (CENDA).

# La OMC: ¿En dónde queda la ronda de Doha?

**Umberto Mazzei**

La Ronda Doha, como intento de mejorar el desarrollo con un comercio equitativo, murió muy joven, creo que nació muerta. Desde su inicio no fue otra cosa que una lucha contra propuestas para entregar mercados a las grandes transnacionales.

Mirar el pasado muestra el futuro, porque la coherencia de las acciones aclara los objetivos de los actores y la dinámica en los equilibrios. En los 80 el FMI y el Banco Mundial obligaron a los países pobres a suscribir el GATT. Se negociaba la Ronda Uruguay que integró la agricultura al GATT y se firmó acuerdos en Servicios y Propiedad Intelectual. La Organización Mundial del Comercio -OMC- se creó para administrar el paquete.

La Ronda Uruguay dejó reglas injustas en agricultura -base económica de los países pobres- además de otras reglas contrarias al desarrollo en Propiedad Intelectual y Servicios. La Ronda Doha se vendió como el modo de corregirlas. La Declaración de Doha ordena negociar reglas que mejoren el nivel de desarrollo de los miembros y en agricultura "reducciones, con miras a su eliminación gradual, de toda forma de subsidios a la exportación; y reducciones substanciales en los apoyos domésticos que causen distorsión del comercio". Un mandato muy importante porque los subsidios crean precios artificialmente bajos que arruinan a los agricultores locales.

El mandato no fue obedecido y la Ronda Doha se volvió una negociación de apertura de mercados en todas las áreas; agricultura, productos industriales, servicios y expandir monopolios en propiedad intelectual. Los subsidios agrícolas de EEUU aumentaron y los países ricos ponen aranceles ad-valorem de 200 -

300%, aranceles específicos y cuotas arancelarias a los productos agrícolas.

También hay dificultades para los países en desarrollo con los desarrollados en dos temas: a) picos arancelarios (aranceles altos) y escalamiento arancelario (mayor arancel a mayor elaboración) en productos con potencial exportador de países en desarrollo; b) barreras no arancelarias, como medidas anti-dumping, normas técnicas y sanitarias.

Al endurecerse las posiciones, el proceso negociador se hizo más excluyente. La deliberación en "Green Room" (grupos de 20 -30 países influyentes) se volvió hecho corriente. La Secretaría maneja las negociaciones con creciente falta de transparencia y las normas de procedimiento son ahora cada vez menos acatadas.

## La crisis financiera y el comercio

En el 2008 estalló en Wall Street la crisis financiera que se contagió a Europa y alteró el flujo del comercio. La caída y la recuperación no fueron homogéneas y alteraron el patrón comercial: ahora son los países emergentes y en desarrollo los líderes del crecimiento.

### Comercio Mundial en Bienes 2007 – 2011

(€Millardos) Fuente : IREI con datos de CCI Trade Map

Bienes	2007	2008	2009	2010	2011
Export. €	10.155	10.927	8.887	11.382	12.621
Import. €	10.323	11.194	9.067	11.603	12.793
Comercio €	20.478	21.121	17.954	22.985	24.414

29

El cuadro muestra cómo bajaron las cifras del comercio. Tampoco hubo un reflejo inmediato; la crisis tuvo su momento más agudo en el 2008 y el comercio fue afectado sobre todo en 2009. La recuperación global es evidente, pero ha tenido velocidad desigual según países. La hipótesis más obvia es que la crisis financiera afectó más el crédito a las empresas y el poder adquisitivo del consumidor en los países directamente expuestos.

La recuperación tampoco fue igual en el comercio de bienes y en el comercio de servicios. El cuadro muestra como la recuperación del comercio en servicios no es igual en todos los países. Hay un rezago general en la recuperación atribuible a que el carácter intangible de los servicios hizo que el crecimiento hasta 2009, fueran en muchos casos un reflejo de la burbuja impulsada por la especulación en el sector de servicios financieros.

<b>Comercio de servicios 2007 – 2011;</b> Exportaciones y principales socios. (€millardos) <i>Fuente: IREI con datos de CCI Trade Map</i>				
<i>Mundo</i>	<i>EE UU</i>	<i>UK</i>	<i>Alemania</i>	<i>China</i>
3.752	356	210	166	89
3.914	363	194	177	100
2.539	360	166	165	93
3.129	410	189	179	128
2.941	431	200	185	131

30

Los cuatro principales actores en los servicios son los Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y China. La crisis no los afectó en la misma medida. En Estados Unidos y Alemania el impacto fue limitado al año 2009. China se recuperó y creció un 40%. El Reino Unido no se recupera. Esa discrepancia tiene efecto en el uso de las cadenas de valor de las que hablaré luego.

## Los temas de Singapur y los acuerdos regionales

Hay cuatro temas que desde hace años se sacan por la puerta y entran por la ventana. El primer intento de introducirlos fue en la Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur, en 1996. Allí se propuso discutir reglas para Inversión, Política de Competencia, Compras Gubernamentales y Facilitación del Comercio. No hubo consenso para incluirlos en la agenda, pero aún así fueron planteados. Las presiones continuaron en Seattle y en Cancún, sin éxito. En Doha se discutió su inclusión en un Green Room con 24 países que duró toda la última noche, sin éxito.

Es que los temas de Reglas de Inversión, Políticas de Competencia y Compras Gubernamentales tienen el mismo objetivo: expandir los derechos de las transnacionales con normas que impidan a los gobiernos aplicar políticas nacionales en apoyo de las empresas domésticas y dificulten el manejo de una política comercial nacional favorable a los actores económicos locales.

En la mini-ministerial de julio, 2004 se acordó descartar definitivamente los temas de Inversiones, Competencia y Compras Gubernamentales y a cambio se aceptó negociar Facilitación del Comercio, que trata sobre normas y procedimientos aduaneros, algo que facilita el mercadeo internacional. Como sucede con las aspiraciones sobre normas de comercio que no se plasman en la OMC, los otros tres temas de Singapur fueron impuestos en los acuerdos regionales que EE UU y la UE firman con países en desarrollo que no pueden o no quieren resistirse.

Hay indicios de que esos tres temas que quedaron oficialmente fuera de la OMC pueden regresar con el pretexto de armonizar las normas multilaterales de la OMC -que tienen mayor rango internacional- con los acuerdos regionales y las redes de acuerdos bilaterales de libre comercio.

## La Conferencia Ministerial de 2012

El resultado para la Ronda Doha de la VIII Conferencia Ministerial lo resumió el ministro sudafricano Rob Davies cuando dijo que "Si el mundo no puede en este momento llevar a cabo la misión particular de negociar un mandato de desarrollo, entonces esperemos el momento correcto". Es el mismo Rob Davies que durante la enésima reunión con los mismos planteamientos, le recordó a Pascal Lamy que Einstein definía la locura como "Repetir el mismo procedimiento y esperar un resultado distinto". La OMC es tan esquizofrénica que esa política de insistir con lo ya rechazado es deliberada y lo peor es que... ¡a veces triunfa!

Con el fracaso de la VIII Conferencia Ministerial, cuyo único activo importante fue el ingreso de Rusia, se dejó de simular la vigencia del mandato de Doha. Ahora de Doha sólo queda el mandato a negociar, pero con el pretexto de actualizar la negociación a nuevas realidades, se quiere hacerlo sobre temas muy peligrosos.

### Mirando al futuro

Hay asuntos muy peligrosos para los países en desarrollo y también para los desarrollados, en los manejos para lo que se quiere llamar, con un feo anglicismo, Gobernanza Global y donde la OMC tiene un rol importante.

#### a) Temas de Singapur

No hay duda de que se intentará el regreso a los temas de Singapur. El único aceptado para negociar es Facilitación del Comercio y EE UU dijo que es el tema que más le interesa. Hay un texto con más de 700 corchetes (desacuerdos) tras cuatro años de negociación y puede que el presidente suizo-guatemalteco del grupo de negociación deje la OMC por un escándalo policial en su familia. Esa negociación debe vigilarse porque se ejercerán muchas presiones.

#### b) Acuerdos Plurilaterales

Se insiste en que la OMC acepte acuerdos

plurilaterales porque permitirían replicar en la OMC y con los mismos socios, las normas impuestas en los acuerdos regionales o bilaterales dichos de Libre Comercio o de Asociación. Una vez admitidos en la OMC se dirá que son normas estándar porque las usan muchos países. Eso explica la proliferación de acuerdos regionales y bilaterales.

Ya existen tres plurilaterales en la OMC:

1. El acuerdo sobre productos de tecnología, por el que no cobran arancel a productos de alta tecnología, como los insumos en computación, pero cuya lista se quiere ampliar a una larga lista de productos. Fue firmado en Singapur en 1996 con 29 países y va por 70.
2. Un Acuerdo de Contratación Pública -heredado del GATT y tema de Singapur que regresa- que después de 10 años de discusión, en diciembre del 2011 lo aceptaron 41 países.
3. Un Acuerdo sobre Comercio de Aeronaves Civil, con 30 países, heredado del GATT.

#### c) A las órdenes del G-20

El G-20 intenta gobernar el mundo en "petit comité". Dan órdenes a la OMC, olvidando que hay otros 139 votos que reunir. Sus comunicados son como listas de los intereses apátridas. Por ejemplo, al G-20 le obsesiona el derecho y deber de los gobiernos de frenar las exportaciones para evitar que se desabastezca la gente o la industria nacional. Lo que en realidad preocupa al G-20 es que eso frena el control de los recursos por las empresas transnacionales. Uno se pregunta sobre el rol allí de Argentina, Brasil, China e India. En su última reunión del G-20, en México, se trató sobre el uso de las cadenas de valor para medir la economía.

#### d) Las cadenas de valor

El DG Adjunto de la OMC, el chileno Alejandro Jara, habló hace poco, en Bruselas, sobre el proyecto WIOD (World Input - Output Database) ligado a la OMC. Es una base de

datos para medir la dimensión internacional de las cadenas globales de suministro, en lugar de medir el flujo del comercio nominal. El asunto implica la repartición del trabajo y de los beneficios a lo largo de las cadenas. Considerar la importación como componente de la exportación prepara la vía para etiquetar todo como "Hecho en el Mundo" un fumoso proyecto europeo que explicó a la prensa otro DG Adjunto de la OMC, el hindú Harsha Singh. ¿Para cuando el "Hecho en Marte"?

## Conclusión

Doha murió y el futuro inmediato traerá iniciativas peligrosas en la OMC que conviene vigilar. Lamy ya anunció una "complejificación del juego" (entrevista a Knowledge Wharton

12/09/2012). Como decía mi padre: piensa mal y acertarás.

## Recomendación

En diplomacia quien calla otorga. Se debe formar, con un enfoque patriótico y social, a negociadores para la OMC y enviar allí gente con dotes técnicas y culturales que las hagan eficaces en un ámbito multilateral. En América Latina, Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba y Ecuador ya tienen esa política. <

---

*Umberto Mazzei* es doctor en Ciencias Políticas de la Universidad de Florencia.

Es Director del Instituto de Relaciones Económicas Internacionales en Ginebra.

<http://www.ventanaglobal.info>

---

## Crisis y revancha neoliberal... viene de la página 12

usó para reorientar APEC (siglas en inglés de Cooperación Económica Asia-Pacífico).

Ante el evidente hundimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC), del declive de la hegemonía estadounidense y la emergencia de otros polos de poder, que tienen una agenda y acciones políticas y comerciales autónomas de la tradicional ortodoxia neoliberal de la dupla EUA-EU, o del G-7, el TPP es un acuerdo donde se pretende meter los temas que garanticen los derechos corporativos en, al menos, materia de inversiones, de propiedad intelectual y teleinformática, así como una alianza geoestratégica de exclusión e incluso confrontación con China. La estrategia es negociar secretamente entre pocos la filosofía y texto corporativo e imponérsela a nuevos socios, como está sucediendo con México y Canadá y los que vengan después<sup>4</sup>. Aunque en

la tarea los EUA pretenden incluir a la Unión Europea y otras potencias, la crisis y los intereses de éstos, buscando el apoyo de China a la crisis y a la perspectiva de mercado, apuntan a un nuevo fracaso de un peligroso imperio en pleno ocaso. En México, la actitud cortésana del presidente saliente buscando entrar al TPP, ha despertado la crítica desde empresarios, hasta de altos funcionarios priistas...<sup>5</sup> <

---

ship Trade Negotiations. Submission by the Council of the Americas. September 4, 2012. <http://www.as-coa.org/articles/submission-comments-mexico-and-tpp>. Para detalles véase: The Alphabet Soup of Transborder Intellectual Property Enforcement. Peter K. YuMay 8, June 2012, [http://paper.ssrn.com/sol3/paper.cfm?abstract\\_id=2054950](http://paper.ssrn.com/sol3/paper.cfm?abstract_id=2054950); Carta pública de más de 100 eminentes juristas de muchos países objetan la carencia de transparencia y se oponen a las cláusulas de inversionista-estado del TPPA. <http://tpplegal.wordpress.com/open-letter/>

<sup>5</sup> Véase: "La difícil inserción". Rosario Green (ex canciller y ex senadora). Diario El Universal. 03 de julio 2012, o "Los costos de llegar tarde". Luz María de la Mora (empresaria-ex funcionaria). Diario Reforma, página 4, Negocios. 31 agosto 2012.

<sup>4</sup> Sobre la visión empresarial véase, por ejemplo: Participation of Mexico in the Trans-Pacific Partner-

- realidad regional actualizada diariamente
- dinámicas sociales
- noticias, opinión y análisis
- más de 58.000 documentos clasificados
- búsquedas por tema, autor, fecha, país, palabra

www.alainet.org



Universidad Nacional de General Sarmiento  
Buenos Aires - Argentina

## Maestría en Economía Social categorizada "A"

Se orienta a desarrollar un amplio sector orgánico de Economía Social que requiere, entre otras condiciones, profesionales especializados y experimentados capaces de: **(a)** hacer investigaciones empíricas con sentido operativo; **(b)** sistematizar y aprender de las experiencias registradas en contextos diversos; **(c)** diseñar políticas públicas integrales, así como programas y proyectos concretos; **(d)** formar promotores de emprendimientos de ESS, que trabajen en red y contribuyan desde

la base de las sociedades locales a convertir ideas en programas de acción viables; **(e)** elaborar materiales didácticos, metodologías y sistemas de información para contribuir a impulsar, regular y viabilizar las actividades de conjunto del sector. La MAES es de alcance latinoamericano con un alto porcentaje de estudiantes de otros países. Sus egresados tienen ocupaciones directamente relacionadas con el campo de la Economía Social. Se admiten egresados de cualquier carrera.

**Cursado completo:** del 5 de marzo 2013 al 6 de junio 2015

**Periodo de inscripción:** (Se admitirán entre un mínimo de 25 y un máximo de 40 inscriptos).

**Desde el exterior:** 1º de mayo 2012 hasta el 28 de febrero 2013

**Residentes:** *Primer llamado:* 1º de julio 2012 hasta el 30 de septiembre 2012; *Segundo llamado:* 1º de octubre 2012 al 28 de febrero 2013

**Informes:** maes@ungs.edu.ar



# AMERICA LATINA *en movimiento*

revista mensual  
ACTUALIDAD Y PENSAMIENTO LATINOAMERICANO

- Realidad Regional
- Procesos Sociales
- Problemáticas Contemporáneas

Un esfuerzo conjunto de analistas y pensadores destacados, organizaciones sociales y ciudadanas, escritores y comunicadores comprometidos con las causas sociales.

Fuente de información imprescindible para líderes de opinión, dirigentes sociales, activistas políticos, centros de estudios y formación, periodistas y medios de comunicación, organismos de desarrollo...

**¡SUSCRIBETE!**  
Una prensa independiente depende de los aportes de sus lectores  
[info@alainet.org](mailto:info@alainet.org) • [www.alainet.org/revista.phtml](http://www.alainet.org/revista.phtml)