

CARTILLAS SOBRE EL

Número

6

Área de
Libre
Comercio de las
Américas



*“El deber de
todas las grandes potencias
es servir al mundo,
no dominarlo”*

Harry Truman

UN APETITOSO PATIO TRASERO PARA LAS INVERSIONES

Una de las propuestas claves del ALCA es la de liberalizar las inversiones.



¿Qué significa liberalizar las inversiones?

En primer lugar, no se trata del simple flujo de dinero entre los países. Va más allá. Se trata de nuevas formas de regulaciones sobre las economías nacionales, e incluso sobre las regulaciones sociales y ambientales.

Pero vamos poco a poco.

La inversión extranjera sigue siendo importante en América Latina y en muchos casos, se buscan medidas específicas para atraerlas. A pesar de esa valoración, las realidades son diferentes.

Las inversiones extranjeras directas (IED) son la principal fuente de recursos externos de las economías de la región, ya que las inversiones en las bolsas locales, la colocación de bonos y otros instrumentos, siguen teniendo una participación muy pequeña. Sin embargo, estas inversiones vienen cayendo en América Latina con respecto al total mundial (en el orden de los U\$S 74 mil millones en 2000;

una cifra mayor a lo recibido a comienzos de la década de 1990, pero inferior a 1999). Los principales destinos de estas inversiones fueron Brasil, Argentina y México.

Esta inversión extranjera está íntimamente asociada a los cambios en los sectores empresariales en el continente. En efecto, esas modificaciones involucran cambios en la propiedad, destacándose una transferencia de las empresas nacionales a compañías extranjeras, y especialmente a las transnacionales.

Es posible afirmar que el peso de esas empresas es una de las fuerzas impulsoras para lograr un rígido acuerdo sobre inversiones dentro del ALCA, un acuerdo que les asegure entrar y salir y expropiar beneficios son cortapisas. Las compañías transnacionales de EE UU y Canadá, y sus gobiernos, son algunas de las fuerzas que promueven el ALCA, y en especial buscan imponer procedimientos para retirar libremente sus ganancias desde los países, y mecanismos que las vuelvan inmunes a las regulaciones de los gobiernos.

Sorpresivamente, algunos gobiernos latinoamericanos grandes repiten en parte esa tendencia con los más pequeños. El ejemplo más claro es el comportamiento imperialista de la compañía mexicana Cemex con sus inversiones en Centroamérica.

El proteccionismo en los países industrializados

(Resultados del Índice de Doble Raseros*)

- Las exportaciones de productos agrarios y de manufacturas intensivas en mano de obra de los países pobres enfrentan barreras arancelarias más altas que los bienes provenientes de los países desarrollados.
- Las exportaciones de los 49 países más pobres a los países más ricos enfrentan aranceles 20% mayores al promedio del resto del mundo.
- Los países industrializados aplican aranceles 4 veces más altos a las importaciones de manufacturas provenientes del mundo pobre de los que aplican a las manufacturas de otros países industrializados.
- El índice promedio de aranceles para productos de los países pobres llega en Europa al 40,3%, Canadá 30,5%, Japón 27,8% y EEUU 20,8%.
- El pico arancelario más alto en 1999 fue de 252% en EEUU para productos de carne, de 170% en Japón para azúcar de caña sin refinar, de 121% en EEUU para cacahuetes y de 120% en Canadá para productos de carne.
- Los aranceles escalonados sobre productos agrarios alcanzan 1,25 veces en los EEUU, 2,75 veces en Europa, 3 veces en Canadá y 3,75 veces en Japón; esto condena a los países más pobres a exportar materias primas...
- Los aranceles agrarios, por otro lado, se mantienen en niveles elevados: Japón 29,7%, Unión Europea 20%, EEUU 9% y Canadá 8,8%.
- El arancel medio sobre textiles y confecciones es de 12,4% en Canadá, 8,9% en EEUU, 7,9% en Europa y 6,8% en Japón; además, sólo Europa y EEUU han eliminado una cuarta parte de las cuotas que restringen la importación de textiles y ropa de lo que se habían comprometido a eliminar en el marco del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC.
- El subsidio a los agricultores representó entre 1998-2000 63% de la renta agraria en Japón, 40% en la Unión Europea, 23% en EEUU y 18% en Canadá. El subsidio por agricultor en EEUU fue 20.803 dólares al año y en la Unión Europea, 16.028 dólares, mientras el ingreso per cápita en países de renta intermedia fue 2.000 dólares y en los de renta baja fue 410 dólares.
- Los cuatro países mencionados en este Índice han iniciado, en los cinco años siguientes a la finalización de la Ronda Uruguay, 234 casos de *antidumping* en contra de los países subdesarrollados.

* Ver Cartilla sobre el ALCA # 5: ¿Están preparados los Estados Unidos para enfrentar el ALCA?
Tomado de: "Cambiar las Reglas", OXFAM-2002



Manos invisibles detrás de un borrador

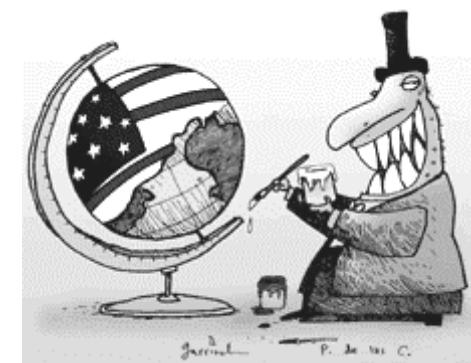
Lastimosamente, la discusión sobre estos temas no despierta mucha polémica, ya que la mayoría de los países latinoamericanos han realizado buena parte de la liberalización en materia de inversiones.

Los conflictos en torno a las inversiones aparecen más bien, en otros dos temas: las medidas laborales y ambientales.

Bajo el borrador del tratado ALCA actualmente en consideración, una empresa extranjera podrá recurrir contra medidas laborales como la seguridad en el lugar de trabajo, y contra regulaciones ambientales como impedir el uso de agrotóxicos. Podrá hacerlo invocando que esas regulaciones implican un trato diferencial y discriminatorio frente a otras empresas nacionales, y el problema pasa a ser si existió un trato diferente antes que la validez o no de las condiciones ambientales o laborales.

Por otro lado, el borrador sobre inversiones también ofrece otro mecanismo muypreciado por las empresas extranjeras: permite burlar la soberanía judicial de cada país y apelar a comités de arbitraje comercial. Se crea así un mecanismo para asegurar el predominio de las transnacionales dentro del ALCA en el terreno comercial, que va más allá de las soberanías y reside directamente en el escenario comercial.

El borrador del capítulo sobre inversiones aborda otros temas, como los referidos al personal "clave" de las empresas, transferencias, expropiación y compensación, compensaciones por pérdidas, excepciones generales, resoluciones de disputas, disputas entre Estados, disputas entre inversores y Estados (donde se incluyen provisiones sobre el arbitraje), y un largo artículo con las definiciones básicas.



Si bien prácticamente todo el borrador se encuentra entre corchetes, indicando desacuerdos entre los gobiernos, y hay más de una redacción posible para cada artículo, una lectura atenta muestra que el énfasis está en asegurar condiciones para la inversión extranjera y para las actividades de empresas extranjeras. Se apunta a la libre transferencia de inversiones y ganancias donde, si bien hay al menos cinco versiones diferentes del artículo sobre este tema, todas procuran desmontar las restricciones nacionales.

Los artículos sobre regulaciones de las inversiones, trato nacional y disputas entre empresas y Estados, son similares a los del capítulo 11 del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que vincula a EE UU, Canadá y México. Tanto en ese capítulo, como en varios pasajes del borrador del ALCA, las empresas nacionales y extranjeras pueden demandar a los Estados, toda vez que afirmen que una medida gubernamental haya perjudicado sus ganancias futuras. Estos hechos pueden ser definidos como "expropiaciones" o como "nacionalizaciones" indebidas.

Una vez establecido un reclamo desde una empresa contra un gobierno, éste puede avanzar bajo un mecanismo de disputa y arbitraje propio del ámbito comercial, y por fuera de los poderes judiciales.

Estas son posiciones extremas donde no sólo existe una pérdida de soberanía de los países frente al ALCA, sino frente a las propias empresas extranjeras.

Los arbitrajes sobre inversiones a nivel internacional están en manos de dos instituciones. Por un lado, se encuentra el Centro Internacional de Arbitraje de Disputas en Inversiones (ICSID por sus siglas en inglés), que tiene por finalidad arbitrar disputas comerciales relacionadas con las inversiones, tanto entre particulares como entre éstos y los Estados. Este centro es una institución asociada al Banco Mundial. Los países se someten voluntariamente a ese mecanismo, debiendo adherir al Convenio sobre Arreglo de Diferencias sobre Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados.

Por otro lado, se debe mencionar a la Organización Multilateral para la Garantía de las Inversiones (MIGA por sus siglas en inglés), la que también depende del Banco Mundial. En este caso, la organización protege contra los llamados "riesgos no comerciales" en países en desarrollo, los que en la actualidad están referidos a problemas políticos, laborales y ambientales.

En estos casos, la puerta legal para evadir el sistema judicial de cada país es demostrar que la empresa extranjera recibe un trato que es diferente a aquel recibido por las empresas nacionales.

Como esa es una circunstancia ambigua, fácilmente las empresas pueden recurrir contra cualquier medida que consideran dañina. En realidad, las limitantes se encuentran en la capacidad de las empresas de invertir tiempo y dinero en las firmas de abogados especializados que llevarán adelante la demanda.

Las consecuencias de estas medidas son impactantes. Los tribunales de justicia dejan de tener utilidad, y las resoluciones quedan en manos de paneles de arbitraje internacionales. A ello se suma que no existe ninguna opción de defensa desde las organizaciones sindicales o sociales, ni siquiera desde el ciudadano. En efecto, en el borrador no se reconoce que los propios ciudadanos o sus organizaciones representativas puedan también elevar acciones para

defenderse. Sólo los inversores tienen derecho a la defensa. Justamente en este nivel se hace evidente la erosión de las capacidades del Estado-nación que se comentaba más arriba.

La propuesta del ALCA va incluso más allá de los acuerdos logrados en la Ronda Uruguay del GATT, y que hoy lleva adelante la Organización Mundial de Comercio (OMC). Allí, nada se dice sobre un trato nacional para la inversión extranjera ni la aplicación de la cláusula de "Nación Más Favorecida", de donde los gobiernos pueden controlar el ingreso del capital, imponer condiciones diferenciales, e incluso incentivar a los nacionales pero no a los extranjeros. El ALCA va más allá de todo esto, y propone el "trato nacional" a las inversiones de las transnacionales amparándolas de forma extrema.



Estados Unidos no quiere arriesgar un prometedor patio trasero

Durante los años noventa, América Latina se ubicó como una de las áreas en desarrollo con mejores oportunidades para los inversores internacionales, sumándose nuevos países a Chile (Argentina, México, Perú) en el conjunto de los llamados mercados emergentes, club hasta entonces casi exclusivo de los "tigres" asiáticos.

¿Cómo ocurrió aquello?

La baja de las tasas de interés internacionales en los primeros años posibilitó una salida negociada de la crisis de la deuda mediante el Plan Brady. La región volvió a crecer en un marco de mayor estabilidad macroeconómica, de apertura comercial generalizada, y de privatizaciones que alentaban la inversión extranjera directa.

Para alcanzar este resultado, convergieron la generalización de las reformas económicas de mercado, el relanzamiento de la integración

regional sobre nuevas formas, y sobre esta base, la participación activa en el proceso de globalización. La recuperación del crecimiento y la baja de la inflación disimularon el aumento del desempleo y de la desigualdad distributiva en la primera mitad de la década.

Por su parte, el ALCA le otorgaría preferencia a los exportadores e inversores norteamericanos para consolidar y ampliar su posición en el mercado latinoamericano que, con un PIB cercano a los 1.750 billones de dólares, absorbe casi un 20% de sus ventas al mundo (frente a un 13% que significaba hacia fines de la década de los 80). Sin considerar a México, las exportaciones de los Estados Unidos a América Latina y el Caribe se han incrementado de US\$ 26,5 mil millones en 1990 a US\$ 63,1 mil millones en 1998, es decir que crecieron a una tasa de casi el 12% anual acumulado a lo largo de la década. El dinamismo de sus exportaciones posibilitó a los EEUU convertir el déficit de casi 11 mil millones (en 1990), con este conjunto de países, en un superávit de más de 9 mil millones en 1998.

Adicionalmente, a fines de los años noventa, los países latinoamericanos pasaron a recibir anualmente once veces más bienes procedentes de EEUU que China, el doble que Japón y tanto como la Unión

Europea. Sus ventas al Mercosur duplicaban las correspondientes a Australia y triplicaban las destinadas a Europa del Este; mientras que Argentina o Chile se tornaban para EEUU, mercados más importantes que países del tamaño y la importancia de la India o Rusia. Con la conformación del NAFTA, México ha pasado a ser el segundo cliente comercial de EEUU, lugar del que ha desplazado a Japón. Al mismo tiempo, América del Sur y Central se destacaron como una de las pocas áreas del planeta con las que Estados Unidos mantiene un intercambio comercial favorable.

Asimismo, las economías de América Latina también resultan fuertemente significativas para Estados Unidos en el plano de las inversiones directas, absorbiendo en los últimos años más de un quinto de los flujos de origen norteamericano. A lo largo de los años noventa, y sin considerar México, los flujos anuales de inversiones directas de Estados Unidos en el resto de América Latina y el Caribe casi se triplicaron, incrementándose desde 61 mil millones de dólares en 1990 a casi 170 mil millones en 1998.

En lo que hace al stock, los intereses de empresas estadounidenses en América Latina superan a los radicados en Canadá, duplican a los correspondientes a los nuevos países industrializados del Este de Asia (China incluida) y triplican a los ubicados en Japón.

***¿Puede Estados Unidos
mantenerse indiferente ante
estas cifras?***

***¿Buscará el ALCA,
para consolidar y perpetuar estas
relaciones inequitativas,
asegurarse de por vida supuestos
lazos de amistad transformados en
ataduras comerciales?***

FUENTE:

- América Latina en Movimiento No 346. Alai.
- Cuaderno de capacitación sobre el ALCA. Red SAPRIN. Ecuador.

Edición de textos:

Javier Ponce

Diagramación y producción editorial:

Susana López Olivares

David Villamar

Coordinación:

Alberto Acosta

Director del ILDIS:
Hans-Ulrich Bünger

