

Hacen balance regional del primer año

TLC impactó negativamente en la región



MARÍA FLÓREZ-
ESTRADA
redactora

** Una red centroamericana hace monitoreo desde que el tratado entró en vigencia.*

Ya no se puede hablar, a favor o en contra, del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (TLC, o CAFTA, por sus siglas en inglés), únicamente en abstracto.

Desde que entró en vigencia en Centroamérica y República Dominicana -con excepción de Costa Rica- existen cifras y hechos concretos que permiten medir su impacto en los distintos sectores productivos y en la población en general, así como verificar si las promesas con que este Tratado fue promovido estuvieron fundamentadas o no.

Y, según el primer examen que realiza la Red Regional de Monitoreo DR-CAFTA, integrada por especialistas de todos los países, el balance no es positivo.

Estos resultados fueron discutidos el 13 de setiembre pasado en el "Seminario Internacional: Impactos del Tratado de Libre Comercio en Estados Unidos, México, Centroamérica y República Dominicana", que tuvo lugar en el Hotel Balmoral, en San José, con el apoyo de OXFAM Internacional.

En la inauguración participaron el rector del Instituto Tecnológico de Costa Rica, Eugenio Trejos, el expresidente Rodrigo Carazo, así como Alexandra Tuinstra Gómez, del Centro de Estudios de Desarrollo Rural. Además, se realizaron presentaciones sobre los primeros efectos del TLC en la macroeconomía de los países, en el derecho a la salud y sobre los derechos laborales.

CIFRAS, SON AMORES...

Según la red, "ninguna información hasta el momento corrobora ni anuncia viabilidad a las promesas y expectativas generadas por los gobiernos y defensores del Tratado".

Por ejemplo, en términos del balance global -o macro-, de las economías implicadas, se encontró una tendencia común: durante el 2006, y el primer semestre del 2007, creció el déficit comercial de todos los países, con respecto a



Especialistas de toda Centroamérica analizaron, en nuestra capital, los impactos del primer año de aplicación del TLC con EE.UU en cinco países de la región y República Dominicana. (Foto: Katya Alvarado)

Estados Unidos.

Es decir que, mientras, en el mejor de los casos, algunas exportaciones centroamericanas crecieron levemente, las importaciones de productos estadounidenses, por estos países, se "dispararon".

Así, las ventas al exterior de El Salvador crecieron 3.7%, en 2006; las de Honduras, 5.7%, en 2007; y, por el contrario, disminuyeron, las de Nicaragua, en -0.1% (sin contar zona franca), y República Dominicana, en -12.7%.

Pero, los productos importados a Estados Unidos, por estos países, aumentaron significativamente: 11.7% en El Salvador; 26%, en Honduras; 27.5%, en Nicaragua; 13.5% en República Dominicana.

"Es decir, todos los países que han ratificado el TLC han visto crecer el endeudamiento nacional con los Estados Unidos, y también han visto inundarse sus mercados nacionales de bienes, servicios y materias primas importadas de dicho país", dice el Informe.

La inversión extranjera también disminuyó de manera significativa, durante el primer año de vigencia del TLC: cayó un 42% (-\$180 millones) en El Salvador; -\$182 millones en Honduras; un 3.8% (-\$23.4 millones) en República Dominicana, y en Nicaragua solo se recibieron \$57.8 millones, en el 2006.

La Red también encontró que "se consolida el desmantelamiento de la economía campesina" en la región. "En cada uno de los países, el déficit de la balanza comercial agrícola se ha acrecentado, pues las importaciones de granos básicos aumentaron, y los precios de éstos se han incrementado de manera drástica, al ser estas importaciones controladas por unos cuantos grupos que concentran el mercado y se dedican a la especulación."

El Informe añade que no se ha cumplido la promesa de que el TLC crearía empleos, y agrega que "en ninguno de los países las condiciones de trabajo y respeto a los derechos laborales han tenido ninguna mejoría, más bien persisten situaciones generalizadas de violación de derechos, como lo demuestran los ejemplos de las maquilas en Honduras y el sector campesino en Guatemala. En todos los casos, el incumplimiento de los derechos se justifica con la necesidad de competitividad en el marco del TLC, y el capítulo laboral está de adorno."

"La principal oferta de la región sigue siendo la mano de obra barata, la cual, para competir, resulta insustancial mientras esté difundida la miseria", enfatiza.

Según explicó el sociólogo Alberto Arroyo, estos primeros resultados del TLC coinciden con la experiencia vivida por México con el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA, por sus siglas en inglés), con la gran diferencia de que en ese país ya son 13 años de promesas incumplidas.

Además, el investigador consideró que las concesiones que los países de la región hacen, cuando aceptan el TLC, son mayores que las del NAFTA. (Ver: "El TLC es peor que el NAFTA")

En lo que respecta al derecho al conocimiento y a la salud, el balance encontró que "bajo las reglas del TLC se limita ya, y prohíbe, la producción de medicinas genéricas, con lo que el encarecimiento de los productos está empezando a atentar contra el derecho a la salud de las personas, así como a afectar a las industrias farmacéuticas nacionales."

En Guatemala, ya rige una lista de 31 moléculas protegidas, durante cinco años, como marcas de propiedad privada de las transnacionales farmacéuticas, con lo cual las industrias regionales de medicamentos no pueden copiarlas para fabricar medicinas más baratas. (Ver el cuadro)

El Informe añade que "mediante las reglas de propiedad intelectual, que prohíben el uso de marcas, videos, sonidos y hasta olores, se está afectando también el derecho al trabajo de miles de personas que dependen de los mercados informales para subsistir, dado el desempleo al que el mismo TLC contribuye, por ejemplo, en el campo. Esta prohibición ha ido acompañada de un aumento desmedido de acciones represivas y violatorias de la dignidad de las personas y de sus derechos humanos."

Sociólogo mexicano Alberto Arroyo:

"El TLC es peor que el NAFTA"

MARÍA FLÓREZ-ESTRADA
mflorez@semanario.ucr.ac.cr

** Experto hace balance de 13 años de TLC en México.*

Doctor en Ciencias Sociales e investigador de la Universidad Autónoma de México, miembro del Consejo Ejecutivo de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, Alberto Arroyo fue entrevistado por UNIVERSIDAD el pasado 11 de setiembre. Trece años y nueve meses de vigencia del NAFTA es bastante tiempo como para hacer un balance.

¿Cuál es el sector que más se ha beneficiado y cuál el que más se ha perjudicado?

-Más que sectores, son capas sociales. Hay un pequeño grupo que se ha beneficiado ampliamente, y el grueso de la población ha tenido efectos muy negativos. Se han beneficiado el

sector financiero, el gran turismo, un grupo muy pequeño de grandes empresas exportadoras, pero se ha perjudicado el campo, fundamentalmente, aunque en este también hay pequeños sectores que se han beneficiado, como la agroindustria exportadora de hortalizas.

Pero el grueso del campesinado se ha visto fuertemente afectado.

Por supuesto, los trabajadores, en términos de salarios. La pequeña y mediana industria, en cualquier sector, se ha visto muy perjudicada.

¿Qué ha pasado con los salarios a lo largo de estos años?

-La caída de los salarios viene de más atrás. Es parte de los ajustes estructurales, pero realmente ha sido algo dramático. El salario mínimo, en este momento, es una cuarta parte del poder de compra de su máximo histórico, que fue en 1976. Te redujeron tu nivel de vida a una cuarta parte.

¿Esto implica que, en una proporción similar, aumentó la renta del capital?

-Sí. Tomemos el sector que supuestamente iba a ser más beneficiado por el Tratado. El 85% de las exportaciones mexicanas, son manufacturas. A este sector llegó el 51% de la inversión extranjera, es decir, más de la mitad. Se supone que aquí iba a haber el boom del empleo, del salario, de todo. Y es realmente impresionante. Es un sector que sí crece, alrededor de 50% acumulado en estos 13 años, la productividad aumenta en más del 70%, pero el costo de la mano de obra, para el patrón, medido en pesos mexicanos, baja 40%. Aquí no es solo salarios, sino todos los costos indirectos, seguridad social, prestaciones, etc. Impresionante. Es un sector que le produce 70% más por hora, y le cuesta al patrón 40% menos. Y hay 14.8% menos empleos que el último día antes de entrar en vigencia el Tratado.

¿Qué pasa con esas familias campesinas que prácticamente han sido barridas del mapa de la producción por el Tratado?

-Pues, migraron a Estados Unidos. En los últimos seis años salen, en promedio, 525 mil personas al otro lado. Y la demanda de empleo anual, es de alrededor de 1 millón 200 mil.

Sin embargo, se afirma que estos tratados crean nuevos empleos.

-Ese es el gran mito. En realidad, no los crean, se pierden empleos. Esto es muy paradójico, y aquí es donde el Gobierno mexicano presume de que es un éxito. La estrategia era crecer con base en las exportaciones y la inversión extranjera. Ese es el modelito, la receta del Banco Mundial. Lo curioso es que se logran los medios, pero no el objetivo. Efectivamente, las exportaciones son cinco veces más que antes del Tratado. Y la inversión extranjera también se multiplica casi por cinco. Y, sin embargo, la economía no crece. La tasa media de crecimiento del Producto Interno Bruto (la producción total en un año), por habitante, es de 1.7%, la más baja tasa de crecimiento si la comparas con cualquier estrategia económica en el siglo XX y XXI.

Lo que nunca explican es cómo se vende mucho más en el exterior, llega inversión extranjera y, sin embargo, la producción no crece. ¿Cómo se explica esto?

-Yo creo que, en términos macro, este ha sido el gran daño del Tratado: que son pequeñas islas de grandes empresas exitosas, puntitos en el mapa, que se desconectan del conjunto de la economía. Entonces, no arrastran al conjunto de la economía, se pierden los encadenamientos productivos. Y esto te explica cómo esas empresas pueden crecer mucho, pero la estrategia fracasa en el sentido de que no es un motor del conjunto de la economía. Y esto pasa también en términos de empleo. Por ejemplo, la General Motors, que es la gran exportadora, sí genera empleos, está vendiendo dos o tres veces más que antes, pero genera menos empleos de los que se perdieron de sus antiguos proveedores, que eran pequeñas y medianas empresas

mexicanas.

¿Ya no compran sus insumos en el país?

-No. Es impresionante. En 1981, cuando empieza el modelito de la apertura, el 90% de las exportaciones manufactureras no maquiladoras, era de contenido mexicano, en mano de obra e insumos. Exportabas poco, pero era mexicano lo que exportabas. En este momento, no llega al 30%, incluida la mano de obra. La maquila, que es el 42%-43% del total de las exportaciones, sin contar la mano de obra, compra el 3% de sus insumos en el país. Ese es el efecto indirecto que tiene sobre el conjunto de la economía. Y en términos de empleo, es lo mismo. El sector manufacturero, que es donde se supone que iba a estar el boom, crece 50%, y se pierde el 14% de los empleos, por supuesto que no en la empresa exportadora, sino en toda la cadena. En Costa Rica la mayoría de los empleos que ofrece la inversión extranjera son para personas que dominen el inglés y manejen las nuevas tecnologías, con el fin de laborar en centros de llamadas. Hay ferias de empleo anuales que ofrecen plazas, pero no hay fuerza de trabajo capacitada para cubrirlas.

¿Qué puede pasar si aquí se aprueba el TLC?

-Esto es un caso muy particular. Tienes una demanda de empleos con cierto tipo de calificación, de la que en el corto plazo tienes un déficit, pero eso va a hacer que alguna gente se prepare y consiga esos empleos. Pero, el grueso de los empleos son muy precarios. En realidad, hay pocos empleos, y cada vez más malos empleos, porque la competitividad de nuestras economías está basada en dos cosas: fregar a la gente, es decir, bajos salarios, y fregar el medio ambiente. Esa es la verdad. No compites porque tengas mejor tecnología o cosas por el estilo, compites en base a bajar costos, vía la mano de obra, y quitar todos los costos ambientales, para lo cual violan cuanta ley ambiental hay. Es terrible tratar de insertarse en la economía mundial ganando espacio con base en la población y en el ambiente.

¿Qué similitudes y diferencias tienen el NAFTA y el CAFTA o TLC?

-Yo creo que el TLC es peor que el NAFTA. Nosotros sostuvimos durante mucho tiempo que el NAFTA era el modelo. Después de conocer los distintos tratados que se han firmado del 94 para acá, veo que el NAFTA es el piso, es el mínimo. Eso ya no está en negociación. Si te quieres sentar en la mesa de negociación, es lo que ya aceptó México. Ese es el punto de partida. Y de allí, según te dejes, te van a hacer ir más adelante. Creo que hay cosas más negativas en el TLC o CAFTA, por ejemplo, en propiedad intelectual...

¿Cómo qué, por ejemplo?

-La patente de formas vivas. Cosas más negativas, que están en el NAFTA, pero con muchas limitaciones. Todavía México logra 10 años de protección para productos genéricos, de medicinas, para uso no lucrativo, para uso del Estado, cosa que ya no se logra en el resto de tratados. Hay varias cosas en las que yo creo que el CAFTA es mucho más agresivo. En buena parte, depende de la correlación de fuerzas. Y uno de los errores estratégicos es que, al final, el TLC lo negoció cada país, ni siquiera negociaron en bloque, lo que hubiera podido dar un poco más de fuerza.