

fesamericacentral.org

**FRIEDRICH
EBERT 
STIFTUNG**

¿Es el TLC un Tratado Inconveniente?

Elaborado por:
Gilberto Lopes

*San José, Costa Rica.
Noviembre de 2006.*

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha venido enfrentando una dura resistencia en Costa Rica. De todos los sectores, académicos, políticos, trabajadores, empresarios, iglesias, se levantan voces advirtiendo sobre la inconveniencia de aprobar este tratado.

Las principales universidades del país han manifestado su oposición, con argumentos que difícilmente se puede calificar como de carácter político o ideológico. Lo mismo hicieron la “Comisión de Notables”, creada por el gobierno de Abel Pacheco, y la Defensoría de los Habitantes.

Los obispos de la Iglesia Católica expresaron su preocupación, en un comunicado emitido en mayo del 2005, por “la situación de disparidad en que pudieran encontrarse los pequeños y medianos agricultores en el conjunto del Tratado, como lo han señalado diversos sectores sociales. Nos preocupa las consecuencias negativas que podría traer dicho Tratado para el medio ambiente. Así mismo, nos preocupa el caso de los medicamentos, que podría encarecer nuestro sistema de salud y resulte prohibitivo para los que no cuenten con los recursos necesarios”.

La iglesia evangélica, igualmente, fue enfática en señalar que “el TLC acelera el proceso de empobrecimiento de los pueblos”. En un comunicado emitido en julio del 2004, señala que “La experiencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC) en América Latina y el Caribe ha sido incompatibles con el desarrollo de la vida humana. Tal es el caso de México que, después de diez años de haber firmado el TLCAN, ha evidenciado desastrosos resultados: competencia desigual, reducción de los subsidios de producción, colapso de la autonomía alimentaria, fuerte disminución del salario mínimo y de la ganadería, entre otros”.

Cada vez que se pronuncia alguien, o alguna institución que no tiene intereses directos o comerciales en la aprobación del tratado, nos advierte de sus peligros y de la inconveniencia de aprobarlo. En el mejor de los casos, insisten en la necesidad de una agenda de acompañamiento que permita enfrentar los desajustes que el TLC provocará en la economía nacional.

Naturalmente, hay razones poderosas para que se pronuncien así. Se trata de los intereses del país, de generar oportunidades para una mayoría de costarricenses, de un esfuerzo por vislumbrar un camino que evite los desastres más extremos del llamado “modelo neoliberal” que, en el último cuarto de siglo, ha acentuado las disparidades sociales en toda América latina, promovido el empleo informal, agravado las crisis sociales, con una consecuente situación de violencia e ingobernabilidad que necesita ser revertida.

UN MODELO SE AGOTA

La realidad es que, después de un cuarto de siglo de aplicación, todo indica que el modelo de desarrollo neoliberal se agota. Los resultados de ese modelo, definido en el llamado “Consenso de Washington”¹, no llenaron las expectativas de la gente. El crecimiento económico ha sido decepcionante, se ha acentuado la polarización social y no se ha podido reducir los niveles de pobreza, dejando una sensación de perplejidad y desconcierto entre la población de América Latina.

Nuevos caminos

Existe hoy literatura muy abundante sobre el fracaso del modelo², del mismo modo que se ha comenzado a ver en una creciente reacción a esas políticas, que se expresa en triunfos electorales de sectores que fueron excluidos por el modelo. Los resultados de los comicios en los últimos años, en América Latina, muestran la necesidad de encontrar caminos alternativos.

En todas partes crecen las fuerzas que buscan nuevas propuestas; algunas han triunfado, otras no. La realidad es que los resultados muestran a todos desencantados, y a nuestros países divididos, perplejos, pues nos enfrentamos a una realidad internacional en la que fuerzas muy conservadoras han creado una realidad política e institucional que, a muchos, parece imposible de superar.

Las elecciones revelan que muchos no creen ya en ese mecanismo para elegir alternativas. En México, la abstención superó el 40% en las últimas elecciones presidenciales, de julio del 2006. En Costa Rica, se va acercando a esa cifra, pues ha subido sistemáticamente en los tres últimos comicios.

Pero, entre los que votan, hay cada vez más apoyo a posibles alternativas, aun para aquellas no bien definidas. Ese parece ser ya un camino sin retorno, por el que deberemos transitar para volver a encauzar la región hacia un modelo mas equitativo, que sustituya la exclusión neoliberal y la polarización política que estamos viviendo.

¹ La elaboración del llamado “Consenso de Washington” en 1989, por parte del economista John Williamson, supuso una “revolución” en la economía mundial, pero una revolución conservadora. Hay quienes afirman que ‘El denominado “consenso” en realidad, fue un documento adoptado a partir de una reunión realizada en Washington en 1989, entre académicos y economistas norteamericanos, funcionarios de gobierno de ese país y funcionarios del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. No fue un consenso de la “comunidad internacional” en un debate amplio sobre las necesidades y las opciones del mundo hacia el Siglo XXI”, sino una serie de medidas para asegurar que los países en desarrollo pudieran cumplir sus compromisos financieros internacionales, pagando la deuda externa aun a costa de graves sacrificios de sus poblaciones y su desarrollo.

² Se puede buscar en internet información abundante sobre el “Consenso de Washington.

Fracaso de política económica

Se puede abordar de muchas maneras y enfoques distintos los resultados de las políticas económicas que imperaron en la región en este último cuarto de siglo. Se puede inclusive discutir y comparar la naturaleza de esas políticas, si todos los países aplicaron el mismo modelo, si todos llegaron igualmente lejos en esa aplicación, si todos hicieron la tarea de la misma manera. No vamos a entrar aquí en esos detalles, que escapan, con mucho, a las aspiraciones de este trabajo. Pretendemos solamente destacar algunos de los aspectos de esas políticas neoliberales que nos parecen más relevantes.

En primer lugar, hay que decir que los resultados, en materia de crecimiento económico, han sido los peores en muchas décadas. El crecimiento de la región, en los años 90 fue de apenas 2,9%, como promedio anual, prácticamente la mitad de lo logrado en los años 60, período anterior a las reformas neoliberales, cuando llegó a 5,4%.³

Las cifras varían un poco, pero la tendencia es reiterada por los más diversos y prestigiosos economistas de la región.⁴

Deuda

Pero ese no ha sido el único resultado preocupante. El Consenso de Washington buscaba una alternativa para que los países altamente endeudados, entre ellos los latinoamericanos, pudieran hacer frente a sus compromisos financieros. La receta fue austeridad fiscal, venta de activos públicos y apertura de los mercados mediante la reducción de aranceles. 25 años después, la deuda sigue siendo la principal carga para nuestras economías y se ha transformado en un mecanismo de transferencia de enormes recursos desde un sur empobrecido a un norte rico.

Veamos algunos ejemplos; en primer lugar, una breve referencia al origen y ritmo de crecimiento de esa deuda.

A fines de los años 70 Estados Unidos decidió aumentar las tasas de interés, que pasaron de un nivel histórico de 4 a 6%, a más de 20%, en pocos meses. Para América Latina esto significó una salida extraordinaria de capitales estimada en unos 106 mil millones de dólares y obligó a los países de la región a contratar nuevos préstamos para pagar esa deuda⁵.

En 1999, la transferencia neta de capitales de los países del Tercer Mundo a los países desarrollados ascendió a casi 115 mil millones de dólares. El África subsahariana pagó, entre

³ STIGLITZ, Joseph; El malestar en la globalización². Punto de Lectura, 2003. Pág. 178

⁴ Ver, por ejemplo, OCAMPO, José Antonio, en "La Democracia en América Latina. Contribuciones para el debate". PNUD, 2004

⁵ Ver, por ejemplo, "La deuda externa, ¿quién debe a quién?", de Ernesto Gutiérrez, en <http://www.rcci.net/globalizacion/2004/fg488.htm>; "América Latina, de nuevo sujeta a 'hemorragia de recursos': Toussaint", en "La Jornada, 16 enero 2005, o "EN LA HABANA CONTRA LA DEUDA, 20 AÑOS DESPUÉS", DE Marcel Lueiro, en ALAI-AMLATINA 29/09/2005, La Habana.-

1980 y 1996, dos veces su deuda externa y, sin embargo, hoy se encuentra tres veces más endeudada que entonces. Los 41 países pobres más endeudados transfirieron, solo ellos, casi 1.700 millones de dólares netos al norte.

En Brasil, por ejemplo, la deuda externa aumentó de 148 mil millones de dólares, desde la renegociación en 1995, a 235 mil millones, en noviembre de 1998, a pesar de que, en ese período, se pagaron alrededor de 126 mil millones de dólares a los acreedores externos.

Para no seguir abundando en cifras, permítasenos solo destacar que, en 1982, la deuda del Tercer Mundo era calculada en 780 mil millones de dólares. A principios de este siglo había aumentado a algo más de 2 millones de millones de dólares.

Queremos sugerir que es en este fenómeno, en sus causas y en las soluciones aplicadas a partir de los años 70 -que luego el Consenso de Washington consolidaría-, donde está el origen de nuestra crisis, que no es otra que el empobrecimiento de las mayorías y el crecimiento de las disparidades sociales.

Para hacer frente a este fenómeno, nuestros países fueron sometidos a enormes presiones para reducir el gasto fiscal y vender activos del estado de modo que pudieran asumir los compromisos de la deuda.

En Costa Rica, como sabemos, no ha sido posible completar esa tarea; el estado mantiene aun en sus manos no solo muchos activos importantes, sino que, además, maneja los negocios, algunos de ellos de forma monopólica, como el de las telecomunicaciones, aunque la deuda siga ejerciendo enorme presión sobre el gasto público.

Ha sido, precisamente, la existencia de un importante sector público, que tiene en el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) uno de sus modelos más exitosos, lo que nos ha permitido evitar mayores desequilibrios en cuenta corriente y una mayor polarización social.

Lejos de representar una carga para el fisco, el ICE no solo aporta a la infraestructura del país y a la formación de profesionales de alto nivel, permite a vastas mayorías de la población tener acceso a servicios de telecomunicación y energía de calidad, sino que contribuye a cerrar el déficit fiscal, pese a la campaña orientada a convencernos de que es una institución deficitaria.

De modo que, en Costa Rica, se avanzó en algunas recetas neoliberales, particularmente en la apertura del sector financiero y en la reducción unilateral de aranceles. Pero, en materia de privatizaciones, no se pudo avanzar, ni vender ni abrir totalmente sectores claves de la economía.

El CAFTA viene a reabrir el debate sobre este modelo de desarrollo, viene a tratar de quebrar una especie de “empate” que no nos ha permitido evitar, por ejemplo, la liberalización del

sector financiero, pero que no ha permitido completar ese proceso de apertura, extendiéndolo a las telecomunicaciones, la energía (aunque aquí se avanzó parcialmente) y los seguros.

Si se aprueba el CAFTA, Costa Rica avanzará en el sentido de las propuestas del Consenso de Washington precisamente cuando los demás países latinoamericanos vienen de vuelta de esa política. Parte de nuestro mundo una parte exitosa, basada en un concepto de solidaridad social- habrá entonces desaparecido. Todos perderemos, si eso ocurre.

NO SOLO COMERCIO

El CAFTA no trata solo de comercio, sus consecuencias tendrán amplias repercusiones en la vida del país y de sus ciudadanos. La Defensoría de los Habitantes advirtió, en un informe a la Asamblea Legislativa, que el tratado no pretende eliminar trabas y restricciones al comercio entre los países participantes, sino que introduce sensibles cambios en lo que todavía le queda al país del estilo de desarrollo solidario heredado de las décadas de los años 60 y 70, con un esquema de seguridad social que se ha debilitado pero no desaparecido, apoyado en un Estado que se hace cargo de servicios básicos para su desarrollo y financiamiento, como banca, telecomunicaciones y seguros.

Los partidarios del tratado insisten en que Costa Rica no puede quedar al margen del tratado; que, sin su aprobación, no tenemos futuro, nos suicidaríamos. Insisten en que Costa Rica ha sido siempre exitosa al insertarse en los mercados internacionales desde que comenzó a exportar café hace ya dos siglos. Sugieren así que el TLC no viene sino a continuar un camino iniciado por el país hace muchos años.

No advierten, quizás, quienes usan ese argumento, que están cayendo en una contradicción y poniendo en evidencia razones importantes para oponernos al TLC. Las exportaciones de café hicieron crecer Costa Rica precisamente porque abrieron a miles de productores nacionales, en su mayoría pequeños campesinos, la posibilidad de tener acceso al mercado internacional donde colocaban sus productos. Exactamente lo contrario de lo que va a ocurrir con el CAFTA. Lo que está en discusión, lo que se critica de este TLC, es precisamente eso: las garantías que otorga a las multinacionales extranjeras, el “trato nacional” que les asegura, pone en indefensión a la mayoría de los productores costarricenses, les impide acceder a los mercados en condiciones de competir y terminará por hacerlos desaparecer como productores.

Esto es lo que ha venido ocurriendo, por ejemplo, en México, donde, desde enero de 1994, está vigente un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Pero aquí también, desde la aplicación del actual modelo de desarrollo se ha venido desarrollando esta tendencia, que el CAFTA solo vendría a agravar. Cifras recientes revelan que solo 200 empresas son responsables por 90% de las exportaciones del país, la mayoría de ellas extranjeras, instaladas

en zonas francas⁶. O sea, exactamente lo contrario de lo que ocurría cuando las exportaciones de café eran uno de los motores de desarrollo del país, pues distribuían entre muchos los beneficios de esas ventas.

No se trata de oponerse el libre comercio, sino de buscar las condiciones que hagan posible ese libre comercio en el actual contexto económico internacional. Una lectura cuidadosa de su contenido y el estudio de experiencias similares, nos enseña que este tratado, lejos de llevarnos por la vía exportadora exitosa recorrida por el país en el pasado, podría tener un efecto excluyente, contrario a nuestra tradición y experiencia.

Como veremos más adelante, lo más importante del CAFTA no es el fortalecimiento de nuestra capacidad para seguir exportando al mercado de los Estados Unidos, ni de seguir atrayendo inversiones.

En realidad, el tratado no busca promover el comercio, sino garantizar condiciones favorables a las grandes trasnacionales en ese comercio, con frecuencia en desmedro de nuestras empresas, públicas y privadas. Tratados como este, lejos de promover nuestra incorporación al mercado mundial, expulsa a nuestras empresas de esos mercados.

Nuestro acceso al mercado norteamericano está garantizado no solo por las disposiciones de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que, como sabemos, es un acuerdo unilateral del gobierno de Estados Unidos del cual podrían, efectivamente, excluirnos. Nuestro acceso al mercado norteamericano está garantizado, principalmente, por el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) al que se acoge la mayor parte de nuestras exportaciones y del que no nos pueden excluir por decisiones unilaterales. Intel, por ejemplo, no se instaló aquí por las ventajas de la ICC, ni por la existencia de algún tratado de libre comercio. Sus exportaciones a Estados Unidos no se hacen bajo los beneficios de la ICC, sino, precisamente, por las regulaciones normales del comercio internacional, vigentes para los intercambios entre los dos países.

Costa Rica es hoy un centro de atracción de importantes inversiones multinacionales que no dependen de la CBI ni de la firma del CAFTA. Son otras las condiciones que atraen esas inversiones al país, entre ellas un cierto orden político y social, una población educada, pero, sobre todo, un nivel de convivencia social que no se encuentra en muchas otras partes de la región. Pese a todo, el ritmo de crecimiento de las inversiones extranjeras difícilmente aumentará mucho en el país, entre otras cosas porque no tenemos condiciones de absorber una cantidad ilimitada de capitales. Costa Rica es ya, desde hace varios años, uno de los países latinoamericanos que recibe mayor inversión extranjera per cápita, la mayoría de ella norteamericana, sin necesidad del TLC. Con 565 millones de dólares, Costa Rica fue el tercer receptor inversiones norteamericanas en el 2004, entre los países beneficiarios de la ICC, detrás de Trinidad y Tobago y Jamaica, y seguida por Panamá y República Dominicana.

⁶ Ver VILLASUSO, Juan Manuel, "Las exportaciones en contexto". La República, 4 de agosto del 2006.

Nada de lo que estamos diciendo sugiere cerrar los ojos a la creciente importancia del comercio internacional; tampoco tiene el sentido de oponerse a las inversiones extranjeras.

Pero no se puede aspirar al desarrollo solo basado en esas inversiones que, sin condiciones que lo eviten, pueden llegar a ser tremendamente predatorias. Sin regulaciones adecuadas, esas inversiones pueden destruir a los productores nacionales, sacarlos del mercado, y terminar empobreciendo a los costarricenses.

Vale la pena poner atención al dato de que los ingresos pagados al exterior pasaron del 3,9% del PIB, en el 1991; a 9,9%, en el 2005, como nos advierte el exministro de Planificación, Helio Fallas⁷. Lógicamente, al haber grandes exportadores, casi exclusivamente empresas extranjeras, éstas deben retribuir el capital invertido. Aunque esto es un proceso normal del capitalismo, debemos tenerlo claro, afirma Fallas en el artículo mencionado: “así como viene más inversión extranjera, más recursos salen al exterior como resultado que las exportaciones”.

La realidad es que el país no se desarrollará solo mediante inversiones extranjeras, que promoverán, en primer lugar, el desarrollo de sus inversionistas y no necesariamente el nuestro. Para que nosotros nos beneficiemos de ese proceso son necesarias una serie de condiciones, de requisitos de desempeño que el tratado dificulta o, simplemente, prohíbe.

Por otra parte, no habrá camino mas corto para espantar la inversión extranjera que la imagen de un país dividido y en conflicto. Si los partidarios del tratado logran, finalmente, imponerlo, no será sino al costo de una dura lucha y de la profundización de las desigualdades que su aplicación traerá, como advierte la iglesia católica.

Quienes defienden el tratado dicen que “o exportamos mercancías, o exportamos gente”. Pretenden, con eso, afirmar que el tratado vendrá a evitar la inmigración de costarricenses que, gracias, al tratado, encontrarán aquí trabajo bien remunerado y no necesitarán ir a ganarse la vida en Estados Unidos.

La afirmación riñe con toda evidencia disponible. En México, la inmigración ha crecido como nunca, alimentada por los resultados que el NAFTA (o TLCAN) ha tenido sobre el aparato productivo mexicano.

El economista Francisco Novelo, de la UNAM Xochimilco, destacó, en un artículo publicado el 2004 en el “Observatorio de la Economía Latinoamericana”, que las promesas de crecimiento de la economía, de la productividad y el empleo en México, como resultado de la firma del NAFTA, “simplemente no han hecho acto de aparición en los más de diez años de operación de ese instrumento, de forma tal que el movimiento migratorio se ha incrementado exponencialmente”.

⁷ Ver Helio Fallas, “Retos pendientes y agenda de desarrollo”. Artículo publicado el 17 de julio del 2006.

La realidad es que, en Estados Unidos, hay más de once millones de inmigrantes mexicanos (cerca de 10% de la población del país), de los cuales más de seis millones están en calidad de indocumentados.

Un estudio similar, hecho por Francisco Alba, del Colegio de México, y publicado en julio del 2002, describe de forma dramática las consecuencias de los cambios económicos ocurridos en México desde la entrada en vigencia de las políticas neoliberales, a principios de los años 80, y del NAFTA, en 1994.

“La masiva reestructuración económica por la que ha pasado México en las dos últimas décadas les ha costado el empleo a muchos trabajadores”, señala Alba. “Ni siquiera el crecimiento del sector de las maquiladoras (fábricas orientadas a la exportación) a lo largo de la frontera, que en 2001 generó 1,3 millones de empleos, una cifra récord, ha logrado ofrecer suficientes oportunidades de empleo a la creciente fuerza laboral mexicana”.

“Aun cuando las estimaciones varían, en México los niveles de empleo en el sector informal prácticamente se han duplicado entre 1980 y 2000, pasando del 17 al 34 por ciento de la población urbana ocupada. En 2000, los salarios reales medios de la industria manufacturera acusaron niveles aproximadamente un 20 por ciento más bajos que los de 1980, mientras que el salario mínimo descendió en forma todavía más pronunciada. La pobreza, indicador elocuente de la limitación económica de México, aumentó considerablemente durante este período. Se estima que los niveles de pobreza en México hacia el final de los años 90 llegan a ser de entre una cuarta y una tercera parte de la población, calculándose a veces niveles más altos, es decir entre 25 y 40 millones de mexicanos”.

Los partidarios del TLC hablan insistentemente de los empleos que el tratado creará. Pero es necesario hacer un esfuerzo por ver el panorama completo y apegado a los hechos. Para tener una visión completa del tema hay que referirse también a los empleos que el tratado destruirá. En el caso de México, nuevamente, el balance es negativo; ramas enteras de la industria nacional han desaparecido, y millones de campesinos han sido expulsado del campo.

El mexicano Armando Bartra relata una de las consecuencias del tratado de libre comercio de América del Norte en su país: “exportar agricultores arruinados e importar productos agrícolas”⁸. En ese sentido, el muro que Estados Unidos construye actualmente en la frontera entre los dos países puede ser considerado como uno de los resultados más destacado del NAFTA.

¿Vale la pena reproducir esta situación en el país?

⁸ Ver “La nueva izquierda en América Latina”. Ed. Norma, Bogotá, abril 2005.

Chile

No solo México ha pagado un elevado precio por ese modelo de desarrollo. El economista chileno Roberto Pizarro nos recuerda que al cabo de dos décadas de la implementación de estrategias basadas en el modelo neoliberal, como el que el CAFTA pretende consolidar, los resultados no han sido exitosos: "el crecimiento ha sido débil, la pobreza se ha extendido, las desigualdades se han ampliado y la vulnerabilidad se ha convertido en un rasgo social dominante".

Pizarro destaca el crecimiento del sector informal de la economía y la mala calidad del empleo creado en Chile: "actualmente, siete de cada diez empleos se generan en el sector informal", o sea, con bajos salarios, sin garantía social alguna, con una productividad decreciente.

Conviene detenerse un momento en el caso chileno, porque es presentado como un ejemplo de "éxito" de las políticas neoliberales.

Cuando ya se acercaba a su fin el gobierno de Ricardo Lagos, en 2004, el gobierno anunció un crecimiento económico de alrededor del 5% y una reducción de la pobreza en poco menos de dos puntos porcentuales, de un 20,6% a un 18,8% con respecto al 2000.

Pero las cifras son objeto de discusión. El economista Marco Kremerman, de la Fundación Terram, cuestionó el método de medición. En estricto rigor, afirmó, "no tenemos un 18,8% de la población en situación de pobreza, sino bajo una línea de pobreza estadística, relacionada con las pautas de consumo de 1986 y que se arroga el título de satisfacer las necesidades mínimas de las personas"⁹.

Y añadía: La "línea de pobreza" corresponde a un ingreso mensual de 43.712 pesos (unos 70 dólares, en la época) en un país en el que el transporte urbano vale medio dólar. Es decir, un viaje diario de ida y vuelta consume casi la mitad de los ingresos de quienes están por debajo de la "línea de pobreza".

Cerca de 60% de la población estaría en situación de pobreza si solo su subiera esa "línea" a un ingreso de 160 dólares mensuales. Como contrapartida, la distribución de ingresos es, en Chile, una de las más regresivas del mundo.

La "flexibilización laboral", herencia de la dictadura militar, ha tenido graves efectos en Chile. "El trabajo se racionaliza y flexibiliza – en el vocabulario empresarial, pero en realidad, según la percepción de los trabajadores, se vuelve precario, inestable e inseguro", afirma Manuel Ossa, en un estudio sobre los tratados de libre comercio¹⁰.

⁹ Se puede encontrar un artículo al respecto en <http://www.pieldeleopardo.com/modules.php?name=News&file=article&sid=327>

¹⁰ OSSA, Manuel. "Los tratados de Libre Comercio". Centro Ecueménico Diego de Medellín, Santiago, Chile. Ese trabajo se puede encontrar en la siguiente dirección: http://www.serpajamericalatina.org/z.04._cedm.htm

Los lugares estables de trabajo se vuelven cada vez más escasos; en vez de ello, hay cada vez más contratos temporales de trabajo, o no hay contratos formales; hay cada vez menos lugares de trabajo donde puedan emplearse trabajadores especializados, pues lo que las empresas desean son trabajadores móviles. El resultado de todo este proceso es la reducción de los salarios, el crecimiento de la pobreza y, sobre todo, de la disparidad social.

Esta situación se repite en otros países latinoamericanos. En Argentina, un estudio sobre los movimientos sociales habla de los efectos devastadores de las privatizaciones, de la flexibilización de las normas laborales: aumento del desempleo, ruina del campo, migraciones masivas a la ciudad, crecimiento de la economía informal y crisis financieras en la época neoliberal¹¹.

Ante esta realidad, los partidarios del CAFTA lo defienden hoy desde una perspectiva predominantemente ideológica, argumentando –desde nuestro punto de vista, contra toda evidencia- que la apertura acelerada y unilateral que aplicamos en las últimas dos décadas y que se pretende consagrar en el CAFTA, asegura mayor competencia, más y mejores empleos. Eso no ha ocurrido en ningún país de América Latina que haya aplicado este esquema. Por el contrario, el resultado más común y generalizado es el agravamiento de las disparidades sociales, con todas sus consecuencias políticas y sociales.

“NO NOS PODEMOS COMER TODO LO QUE PRODUCIMOS”

La frase de que “No nos podemos comer todo lo que producimos” es esgrimida por quienes prefieren no argumentar mucho y resumir, en pocas palabras, lo que estiman como un argumento poderoso en favor del CAFTA.

Como se trata de un tratado de libre comercio, parece lógico que el debate sobre su importancia se inicie por los efectos que su ratificación o su rechazo tendrá sobre los productos y servicios que el país exporta a Estados Unidos.

Tratan de decirnos que, sin CAFTA, se cerrarán las puertas del que hoy representa algo más del 50% de nuestros mercados en el exterior. Pero es conveniente analizar más de cerca la afirmación.

En enero de 1984 entró en vigencia lo que, en Estados Unidos, se llamó el Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBERA), como parte de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), término mejor conocido entre nosotros.

Es importante destacar que la reducción de los aranceles contemplados en el CBERA incluía casi todas las categorías contempladas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), aunque tornaba más operativo el sistema.

¹¹ Ver “La nueva izquierda en América Latina”. Ed. Norma, Bogotá, abril 2005.

El objetivo de estas medidas era promover un crecimiento de los países beneficiarios mediante el estímulo a las exportaciones y la diversificación de sus economías.

Este acuerdo, cuya vigencia estaba prevista inicialmente hasta el 30 de septiembre de 1995, se transformó en una medida permanente, sin plazo de término, el 20 de agosto de 1990.

En mayo del 2000 el CBERA fue ampliado por el Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA), que otorgó esos beneficios hasta el 30 de septiembre del 2008 a algunas otras categorías hasta entonces excluidas, entre las que, para Costa Rica, tenía particular importancia la maquila textil.

En realidad, los principales productos beneficiarios de la CBTPA son, además de la maquila textil, los derivados del petróleo, a los que se podría añadir maquinaria eléctrica, frutas y productos químicos.

La maquila tiene importancia para Costa Rica, pero es bien conocido el debate suscitado por el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo que le permitirá, en un futuro cercano, invadir los mercados con sus productos textiles, frente a los cuales difícilmente podrá nadie competir. O sea, el problema de nuestros productores en ese sector no es la vigencia de preferencias arancelarias norteamericanas, sino esta otra realidad, mucho más compleja y difícil de enfrentar. En cuanto a los derivados de petróleo, no tienen relación con nosotros, pues Costa Rica no produce ni exporta esos productos.

Sin embargo, como lo reconoce el informe de la “Comisión Internacional de Comercio” (USITC) de los Estados Unidos, correspondiente a los años 2003-2004, las principales exportaciones de Costa Rica a los Estados Unidos en años recientes, como productos electrónicos y aparatos médicos, entran a los Estados Unidos gracias a la exoneración de aranceles contempladas en la legislación comercial normal y no gracias a las exoneraciones de la CBERA. O sea, no se verían afectadas por una eventual exclusión de Costa Rica de las normas creadas bajo lo que llamamos Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Solo el 30% de las exportaciones centroamericana a los Estados Unidos se acoge a las normas de CBERA, pero, en realidad, son otros los principales beneficiados con las disposiciones de ese acuerdo. Cuatro países –República Dominicana, Honduras, Guatemala y Trinidad y Tobago- exportan el 71% del total de las compras de Estados Unidos en los países beneficiados con el programa CBERA. Costa Rica viene en quinto lugar, con poco más de mil millones de dólares, en 2004. Eso ocurre porque las principales exportaciones de Costa Rica a Estados Unidos, como los semiconductores e instrumentos médicos, entran a ese país sin aranceles, pero gracias a otros regímenes de importación distintos a los contemplados en CBERA, como ya lo señalamos. Parece conveniente destacar que ninguno de los principales beneficiados por la ICC, como Honduras o Guatemala, han logrado resolver sus problemas de desarrollo, de pobreza, ni mucho menos de paz social, mediante los beneficios recibidos.

Debemos, por lo tanto, poner atención a los argumentos esgrimidos para defenderlos, y mirar la realidad con una visión más amplia y realista.

Esto es muy importante para balancear el debate sobre los efectos de una no aprobación del CAFTA en Costa Rica, porque uno de los argumentos principales de quienes lo defienden es que el país vería cerradas las puertas del comercio con los Estados Unidos caso decidiera no aprobar ese tratado.

Veamos algunos otros argumentos, apoyados en información de fuentes oficiales estadounidenses.

Los beneficios de CBERA y del SGP “son similares en muchas maneras y muchos productos pueden entrar a los Estados Unidos sin aranceles bajo las normas de ese programa”, afirma el informe de la USITC ya mencionado, aunque las normas de CBERA sean mas liberales.

Las exportaciones costarricenses a Estados Unidos bajo las normas del CBERA cayeron de 3.550 millones de dólares, en el 2000, a poco menos de 3.300 millones, el 2004, según las cifras de USITC. En 1998, cerca de 28% de las importaciones norteamericanas desde Costa Rica se beneficiaban de las preferencias de la CBI. En el 2000, ese porcentaje había caído a 17%.

Las exportaciones de ropa y textiles cayó también entre el 2000 y el 2004, de 840 millones a 527 millones de dólares, reflejando así una tendencia que el CAFTA difícilmente podrá revertir, como ya lo vimos, gracias al ingreso de China a ese mercado. En Costa Rica, CBERA tuvo particular importancia en el desarrollo del sector de la maquila, pero, como lo destaca la USITC, las principales exportaciones del país a los Estados Unidos entran a ese mercado sin las preferencias de CBERA. El informe de la USITC señala expresamente que numerosos productores norteamericano reconocen que los beneficios arancelarios otorgados a los países beneficiarios de CBERA en materia textil no son suficientes para hacer frente a la competencia asiática. Pese a los beneficios contemplados en el CAFTA, esa tendencia parece irreversible y la estrategia de los productores norteamericanos, que se apoyan en la maquila centroamericana para hacer frente a la competencia china, no es suficiente para mantener los niveles de producción del sector.

Esto indica que se debe revisar la estrategia adoptada hasta ahora, para que los poco mas de 35 mil empleos que generan no se pierdan completamente. Naturalmente, es importante preservar las inversiones y el empleo del sector, pero el escenario nos indica claramente cuáles son sus limitaciones.

En todo caso, nos parece que la política de desarrollo del país no puede sustentarse en la supervivencia de la maquila textil, ni eso sirve como argumento para impulsar un tratado que nos compromete gravemente en diversas otras áreas, como veremos más adelante.

Honduras multiplicó más de nueve veces sus exportaciones a Estados Unidos bajo esas normas, entre el 2000 y el 2004, pasando de 252 millones de dólares a más de 2.300 millones. Pero este incremento, debido casi en su totalidad a la maquila textil, poco significó para el desarrollo del país y para el incremento del nivel de vida de su población. Entre otras cosas, por las condiciones salariales y la falta de garantías sociales a que siguen sometidos los trabajadores hondureños. Parte de esas inversiones se han retirado de Costa Rica por el costo de su mano de obra y no faltan quienes quisieran ver reducirse este costo a los niveles de los demás países centroamericanos, para evitar esa fuga. Eso, sin embargo, implicaría un grave deterioro de las condiciones laborales y de vida de nuestra gente, que no debe ser, en nuestra opinión, promovida como un medio para atraer y mantener inversiones en el país.

En resumen, el estudio de la USITC reconoce que CBERA ha tenido “un pequeño efecto positivo” en las exportaciones de la región, pero que “las preferencias comerciales no ayudan a una mejoría del desempeño comercial como un todo”; que desvían las inversiones a sectores que no necesariamente son los más competitivos a nivel internacional; y que, una vez otorgados esos beneficios, los países beneficiarios tienden a tratar de mantener esas preferencias, haciendo que sus economías sean menos dinámicas de lo que podrían ser en otras circunstancias.

Estas observaciones, naturalmente, deben ser tomadas en cuenta en la discusión del CAFTA.

EXPECTATIVAS CREADAS POR EL CAFTA

El CAFTA despierta enormes expectativas, que sus partidarios se preocupan en destacar señalando que significa “trabajo para los costarricenses”. El tema es de la mayor importancia y debe ser tratado seriamente.

Markus Rodlauer, importante funcionario del FMI, Asesor Principal del Departamento del Hemisferio Occidental de la institución, se refirió al tratado en un artículo sobre “Los retos del CAFTA”, que el diario “La Nación” reprodujo¹². Ese organismo, golpeado por los resultados desastrosos de sus recomendaciones económicas en América Latina, insiste en promover políticas que nos han llevado a la gravísima situación social por la que atraviesa la región¹³, con argumentos que no resisten ninguna confrontación con la realidad.

Rodlauer afirma que la entrada en vigencia del tratado podría significar un aumento de por lo menos 1,5% del Producto Interno Bruto (PIB). Aunque no explica la naturaleza de los cálculos, parece un aumento modesto para un acuerdo de tanta importancia; cifra que,

¹² La Nación, 15 de enero del 2006. El artículo original puede verse en la siguiente dirección: <http://www.imf.org/external/np/vc/2005/110805s.htm>

¹³ Ver STIGLITZ, Joseph. “Globalización, organismos financieros internacionales y las economías latinoamericanas”. En “La democracia en América Latina, Contribuciones para el debate”. PNUD, 2004.

además, podríamos poner en duda considerando el optimismo con que el funcionario del FMI aborda el tema. Como él mismo reconoce, “el impacto previsto del CAFTA-RD depende fundamentalmente de la implementación de políticas complementarias”.

¿De qué se trata? Entre otras cosas hace referencia a la necesidad de evitar la “carrera en picada que resultaría de una perjudicial competencia tributaria, ya que la reducción de las tasas tributarias o la concesión de privilegios tributarios innecesarios para atraer inversiones extranjeras directas erosionaría los ya bajos coeficientes ingresos/PIB de la región”.

¿Cómo evitar esa carrera? Según asegura, el FMI está dando asistencia a los gobiernos de la región para la formulación de un “código de conducta” que lo impida.

En todo caso, no se puede asumir un compromiso de la envergadura del CAFTA sobre las bases de un crecimiento tan condicionado sin correr un grave riesgo. Parece difícil tomar realmente en serio los resultados de esa asistencia del FMI para la elaboración de tal “código de conducta”. No se puede tomar decisiones tan importantes sobre esa base. Leyendo a Rodlauer no puede dejar de asaltarnos la convicción de que lo “suicida” sería aprobar el TLC en las actuales condiciones.

Rodlauer asegura también que el CAFTA “va mucho más allá del comercio”. “Incluye disposiciones sobre flujos de inversión, servicios financieros y públicos y otros elementos del marco institucional (como los derechos de propiedad)” que –asegura- son “fundamentales para el crecimiento y el desarrollo económico. Al proporcionar un ancla para un mayor desarrollo económico e institucional, contribuirá a que la región aproveche plenamente su potencial”.

Pero la realidad es que Rodlauer no aporta fundamento alguno para sus aseveraciones, ni las reglamentaciones en estas materias benefician necesariamente a nuestros países. Pareciera que solo una convicción a toda prueba sobre las bondades de esas políticas neoliberales, más allá de toda evidencia empírica, permite hacer afirmaciones como esta. A nosotros nos corresponde tomarlas con toda prudencia y no olvidarnos de las consecuencias que esas recomendaciones tuvieron en América Latina. La crisis argentina mostró cuán hondo se puede caer con esas recetas.

Hay todavía más. El funcionario del FMI nos advierte sobre un tema que ha estado prácticamente excluido del debate nacional. Una vez que el CAFTA entre en vigencia, asegura, “se prevén ciertas pérdidas de ingresos fiscales a medida que se reduzcan las tasas arancelarias”.

El ministerio de Hacienda debería indicar al país cuáles serán esas pérdidas y cómo se repondrán, aunque hay estudios que hablan de 0,5% del PIB. Con enorme optimismo, que sus argumentos no justifican, Rodlauer afirma que “en todos los países se prevé que el mayor crecimiento contribuirá a compensar estas pérdidas”.

Si nos atenemos, por ejemplo, a la experiencia de México, veremos que el modelo de desarrollo actual, basado en el NAFTA y la liberalización de la economía, ha llevado el país a crecer a las tasas promedio más bajas de su historia. Esa experiencia nos indica que no se puede confiar en el crecimiento para reponer las pérdidas de ingresos fiscales que el CAFTA acarrearía.

Escasos beneficios comerciales

Por otro lado, en materia estrictamente comercial, los beneficios del CAFTA son extraordinariamente limitados. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) los resumió de la siguiente manera¹⁴:

“El azúcar fue uno de los productos en el que Centroamérica logró mayores beneficios, al negociar un aumento de la cuota en el primer año que duplica su volumen actual y un crecimiento anual de 2%. En cuanto a los lácteos, se estipuló una ampliación recíproca de la cuota de exportación hacia y desde Centroamérica, con un crecimiento anual de 5%. En cuanto a la carne de bovino, los países centroamericanos otorgaron libre acceso sólo a los cortes finos estadounidenses, mientras que para el resto de esta carne y la de cerdo se determinó el establecimiento de cuotas de libre acceso al mercado centroamericano y una desgravación no lineal de 15 años. En el sector avícola la desgravación no lineal será de 17 años en Costa Rica y de 18 años en el resto de los países centroamericanos. Respecto del arroz, otro de los productos sensibles de la región, se convino en establecer cuotas de libre acceso y un plazo de desgravación no lineal de 10 años.

En materia textil, los países centroamericanos lograron que sus productos ingresen a los Estados Unidos sin aranceles, respetando las reglas de origen. Además, se negoció una lista de escaso abasto que permite importar insumos que se encuentren dentro de la lista de países integrantes del TLC, del Acta de Crecimiento y Oportunidad del África (AGOA) y de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), para ser incluidas como originarios. A Costa Rica y Nicaragua se les concedió tratamiento preferencial en la utilización de algunas telas como originarias.

En el aspecto industrial se respetaron y ampliaron los beneficios adquiridos mediante la ICC para la entrada libre de aranceles a los Estados Unidos de productos no tradicionales de la región, lo que genera certidumbre y estabilidad. Algunos de los nuevos productos con acceso libre son el atún enlatado, calzado, joyería y azulejos; además, se establecieron reglas de origen para que todos los productos conservaran sus estructuras de suministro de insumos”.

Es evidente que nada de esto compensa los costos que, para el país, tendrán otras disposiciones, como las que otorgan beneficios similares a los productos norteamericanos (aunque sea

¹⁴ Ver el estudio “Istmo Centroamericano: Evolución económica durante 2003 y perspectivas para 2004. Parte 2”. Ahí la CEPAL incluyó una síntesis del Tratado de Libre Comercio acordado entre Estados Unidos y América Central.

con plazos de desgravación más largos), mientras les garantiza beneficios superiores a los contemplados en negociaciones internacionales sobre materias sensibles, como inversiones, servicios o propiedad intelectual.

En el caso de las patentes, por ejemplo, dice la CEPAL, “se acordó extender el plazo de protección cuando su registro se atrase por más de cinco años; por lo tanto, el plazo de protección de una patente podría extenderse al menos por tres años del plazo estándar de 20 años considerado por el Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC)”.

Costa Rica se compromete, además, a privatizar los sectores de telecomunicaciones y seguros, cuyas consecuencias se harán sentir, a muy poco andar, sobre las finanzas públicas y el nivel de vida de los costarricenses.

Empleos

En cuanto a generación de empleos, todas las expectativas son pocas.

Martín Zúñiga, gerente general de la Promotora de Comercio Exterior (Procomer), aseguró que “250 mil personas, es decir, el 80% del total de trabajadores del sector exportador costarricense, trabaja para empresas que exportan la totalidad o parte de su producción hacia el mercado de los Estados Unidos, lo que significa que, en forma directa e indirecta, existen hoy en día 500 mil empleos ligados a la exportación hacia ese mercado del norte”¹⁵.

Las cifras han sido ampliamente rebatidas en diversos artículos sobre el tema¹⁶.

Como se sabe, cerca de 54% de las exportaciones costarricenses tienen como destino el mercado de Estados Unidos. Como lo señala el gerente de Procomer, la mayor parte de esas exportaciones son productos de alta tecnología. “Trabajadores costarricenses participan del proceso productivo de artículos médicos que se usan en hospitales de Estados Unidos y Europa; de componentes electrónicos que se emplean en aviones y carros que recorren el mundo; de microchips que están presentes en computadoras de los más diversos lugares del planeta y una lista interminable de productos que llevan el sello ‘Hecho en Costa Rica’, gracias a los trabajadores costarricenses”, asegura en su artículo sobre el TLC y la generación de empleo.

Desde luego, Zúñiga no nos dice que todas estas exportaciones se hacen a los Estados Unidos sin los beneficios de la ICC, cuya consolidación mediante la aprobación del CAFTA es uno de los principales argumentos de sus partidarios. O sea, seguirían ingresando al mercado norteamericano en las mismas condiciones, con o sin CAFTA, con o sin CBI.

¹⁵ Ver “Lecciones del TLCAN: El alto costo del ‘Libre Comercio’”. Coordinación de Alberto Arroyo P. Alianza Social Continental y Red mexicana de acción frente al libre comercio (RMALC). Nov. 2003. Todas las cifras citadas en este apartado han sido sacadas de este texto.

¹⁶ Ver Mauricio Castro y Juliana Martínez.

En cuanto a los empleos creados por las exportaciones, no tiene sentido alguno decir que un 80% de los trabajadores del sector exportador trabaja para empresas que exportan a los Estados Unidos. Eso quiere decir que esas empresas exportadoras son las más ineficientes del país, y que ese 80% de mano de obra produce apenas el 54% de las exportaciones, lo que va contra toda evidencia. Es lógico pensar entonces que se está inflando artificialmente los datos, para hacer creer que un eventual rechazo del CAFTA amenazaría un número de empleos muy superiores a los que, en realidad, podrían verse amenazados.

Casi 295 mil personas estaban empleadas en todo el sector exportador, según estudio del Ministerio de Comercio Exterior publicado en noviembre del 2003. De ese total, poco más de 241 mil (cerca del 82%) trabajaba en empresas que exportan a los Estados Unidos.

Menos de un cuarto (23%, según COMEX) de esa mano de obra podría verse amenazada por la no aprobación del CAFTA. Estamos hablando, en la peor de las hipótesis, de unos 65 mil empleos. Esto incluye unos 31 mil empleos en el sector agrícola, 18 mil en el sector industrial y 15 mil en el sector textil (75% del total del sector). En todo caso, esos 15 mil empleos están más amenazados por las nuevas condiciones creadas por el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y por las dificultades de la maquila en la región para enfrentar ese desafío, que por una eventual no aprobación del CAFTA, como ya lo vimos.

Naturalmente, habría que atender esa situación, aunque no es absurdo pensar que la cantidad de empleos amenazados podría ser mucho menor a los 65 mil, ya que, como hemos visto, las cifras son poco precisas.

En todo caso, la mayor parte de las exportaciones costarricenses a los Estados Unidos (entre 50 y 60%) se acoge a las normas de nación más favorecida. Solo un tercio, según datos del 2001, de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, entra a ese país bajo las normas de la CBI, con sus reformas y ampliaciones, y podrían verse amenazadas si Estados Unidos decide excluirnos de la CBI, sobre todo los empleos textiles.

LA EXPERIENCIA MEXICANA

Ahora bien, los que nos advierten de las consecuencias negativas de una eventual no aprobación del CAFTA hablan apenas de los empleos que se perderían. Pero se cuidan mucho de hablar de los empleos que se perderían si se aprueba el CAFTA. O de la calidad y cantidad de empleos que este tipo de tratados ha creado en experiencias cercanas, como la de México.

Un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sobre los efectos del Tratado Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA)¹⁷ sobre la economía mexicana destaca

¹⁷ Ver DUSSEL P. Enrique. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. CEPAL, 14 de junio de 2000. LC/MEX/L.431

que “una de las características más reveladoras de las principales empresas exportadoras es su discreta participación en el empleo”. El mismo estudio señala que las empresas responsables de 93,3% de las exportaciones mexicanas solo participan en 5,65% del empleo nacional. Entre 1993 y 1998 esas empresas crearon 822 mil empleos, pero la fuerza laboral de México aumentó en 8,5 millones de personas en el mismo período.

Hay algo más. No solo se crearon empleos insuficientes, sino que las ramas industriales con mayores coeficientes de exportación “presentan niveles salariales reales superiores al resto de la manufactura, pero con una pronunciada tendencia a la baja desde 1994” (cuando entró en vigencia el NAFTA).

Finalmente, hay que destacar que seis años después de la entrada en vigencia del NAFTA, el sector manufacturero de México, responsable por casi 87% de las exportaciones del país, daba menos empleos que en 1993. Eso se explica porque el NAFTA facilita la integración de la producción de las grandes empresas multinacionales, lo que destruye una gran cantidad de empleos creados por empresas mexicanas.

En el caso del CAFTA, diversos economistas han advertido del riesgo en que están todas las empresas que producen, por ejemplo, para el mercado centroamericano, que podría ser virtualmente invadido por productos norteamericanos con los cuales no podríamos competir. Y ese mercado representa hoy cerca de 25% de las exportaciones costarricenses, superior, inclusive, al mercado de la Unión Europea.

De modo que los resultados de experiencias cercanas nos indican que lejos de ser una solución para la necesidad de empleos y una respuesta para el crecimiento de la población económicamente activa, el CAFTA puede representar una amenaza.

Nos parece necesario poner todos estos factores sobre la mesa.

Pero la experiencia mexicana deja otras lecciones importantes, a las que deberíamos poner atención.

El CAFTA es presentado como un modelo de desarrollo, una forma para atraer inversiones y crear más y mejores empleos. Lo mismo se dijo hace ya más de una década, cuando se discutía el NAFTA. El gobierno mexicano concibió el NAFTA “como un elemento fundamental en su estrategia económica”¹⁸. Las inversiones extranjeras y las exportaciones serían el motor de la economía, generarían empleos y permitirían disminuir la pobreza.

¿Qué está ocurriendo en realidad?

¹⁸ Ver “Lecciones del TLCAN: El alto costo del ‘libre’ comercio”. Coordinación de Alberto Arroyo P. Alianza Social Continental y Red mexicana de acción frente al libre comercio (RMALC). Nov 2003. Todas las cifras citadas en este apartado han sido sacadas de este texto.

Las exportaciones han crecido efectivamente de forma espectacular. Pasaron de poco menos de 52 mil millones de dólares en 1993, antes de la entrada en vigencia del NAFTA, a casi 160,7 mil millones, en el 2002.

En ese mismo período, el promedio de inversiones extranjeras ha sido de casi 17 mil millones de dólares anuales, orientada a los sectores más dinámicos de la economía, principalmente el sector manufacturero, que concentra prácticamente la mitad de ese total. Los sectores financieros lo siguen, con casi el 25%.

Pero, a pesar de esos resultados, a los volúmenes tan grandes de inversiones, la economía prácticamente no crece. En el caso mexicano, eso se debe a diversos factores. Uno de ellos, distinto a nuestro caso, es que una parte muy importante de esas inversiones se destinó a la compra de activos ya existentes. El capital extranjero ha comprado prácticamente toda la banca mexicana y las grandes cadenas comerciales, además de la privatización de todo el sector público de servicios.

Otra parte de esas inversiones se orientó a la maquila, un sector desvinculado de las cadenas productivas nacionales.

El resultado es que la economía no crece, ni se crean los empleos necesarios.

La tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante durante los primeros nueve años de vigencia del NAFTA es de menos del uno por ciento. Si se consideran las dos décadas de políticas neoliberales (1982-2002) esa tasa es aun menor, de solo 0,26%.

El economista Alberto Arroyo afirma, con base en datos oficiales, que “no ha habido ni más ni mejores empleos” en México, desde que el NAFTA está vigente¹⁹. Se crearon ocho millones de empleos, lo que representa casi 47% menos de lo necesario para dar trabajo a toda la población entre 15 y 64 años que debía incorporarse el mercado de trabajo en ese período.

El sector manufacturero, que concentró 87% de las exportaciones del país, como promedio de los nueve años considerados, creció en ese período casi 38%, pero cuenta con 9,4% menos mano de obra. O sea, se crean empleos en el sector de punta de la economía, pero se pierde más empleos que esos, al destruirse la antigua cadena de proveedores.

Son, además, malos empleos. “El 55,3% de los empleos nuevos generados no cumplen con ninguna de las prestaciones de ley, que son solo tres: seguridad social, gratificación de navidad, y 10 días de vacaciones al año”. La mitad de los asalariados en el sector formal no tenía prestación alguna. A diciembre del 2002, solo un tercio de los trabajadores mexicanos contaba con seguridad social.

¹⁹ Ver “Lecciones del TLCAN”, Coordinación Alberto Arroyo. Alianza Social Continental, RMALC.

En esos nueve primeros años de vigencia del NAFTA, el costo del trabajo, incluyendo salarios y prestaciones, bajó en términos reales un 36%.

Como balance, el trabajo que hemos venido citando afirma que el NAFTA “no ha realizado las expectativas y objetivos que se plantearon sus promotores. No ha logrado ni siquiera un crecimiento significativo de la economía... tampoco ha creado, como prometieron, más y mejores empleos. En cambio, sí ha acelerado la desintegración de las cadenas productivas nacionales”.

Hay pocos ganadores y muchos perdedores con el NAFTA. La pobreza se ha extendido como nunca en México; cerca de 11 millones de mexicanos viven legal o ilegalmente en Estados Unidos, las remesas se han transformado en la segunda fuente de divisas para el país, solo detrás del petróleo.

El NAFTA se transformó así en el mejor promotor de la migración hacia el norte y tenemos muchas razones para pensar que el CAFTA tendrá un efecto parecido en América Central. Lejos de promover la exportación de bienes y servicios, terminará por acelerar un proceso de inmigración que, en países como El Salvador, Honduras o Guatemala, se ha transformado también en sus principales fuentes de divisas. Sin embargo, pretenden asustarnos con la amenaza que el modelo de desarrollo de El Salvador podría representar para Costa Rica. Ese modelo de desarrollo es el mismo que alimentó una trágica década de guerra civil y no se necesita mayor perspicacia para predecir que volverá a alimentar la próxima, en un país donde millones de personas tienen que inmigrar para buscar trabajo (cerca de 2,5 millones viven en Estados Unidos), y cuyos principales ingresos son los cerca de 3.000 millones de dólares que sus inmigrantes envían desde allá. Actualmente las remesas representan casi el 20% del PIB de El Salvador, y superan en más de 20% las exportaciones totales del país, lo que permite mantener una economía artificial²⁰.

Mientras se desarrolla un sector empresarial pujante, la mayoría de la población vive en creciente miseria.

No parece ser ese un modelo digno de imitarse.

¿SERÁ DISTINTO EL CAFTA?

Ese balance, asegura el estudio de RMALC, “obliga a repensar la forma de integrarnos a la economía mundial”.

Eso es lo que estamos tratando de hacer. No se trata de oponerse al libre comercio, ni a la inversión extranjera, ya lo dijimos. Pero sí de analizar las condiciones en que esos factores

²⁰ Pueden verse cifras en la página Web del Banco Central de El Salvador.

pueden contribuir al objetivo final de toda política económica: garantizar a los costarricenses un mejor nivel de vida, educación y salud, empleos de calidad o la posibilidad de sobrevivir con sus pequeñas empresas.

Hay que repensar la forma de integrarnos a la economía mundial y esa forma no es la que nos ofrece el CAFTA. Por el contrario, para eso necesitamos requisitos de inversión (que el CAFTA prohíbe), necesitamos asegurar el vínculo de las exportaciones con la cadena productiva nacional; desarrollar las empresas públicas estatales, tanto en telecomunicaciones, como seguros y banca; reconstruir la red de apoyo a nuestros campesinos, en vez de asegurar que son incapaces de competir con los precios subsidiados extranjeros, etc.

¿Será muy distinto el resultado del CAFTA a lo que ha sido el NAFTA para México? Nos parece una pregunta razonable, a la que deberíamos tratar de responder.

Acudamos a un texto mucho menos crítico respecto a los TLCs para tratar de aclarar el punto. Se trata de “Aportes para el análisis del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos” que publicó el Estado de la Nación²¹.

Ahí tenemos un panorama bastante claro de lo que nos ofrece el CAFTA, que podemos resumir así: El CAFTA contempla temas “que no fueron incorporados sino hasta la Ronda Uruguay del GATT, hoy OMC, como asuntos propios de las negociaciones de comercio”, como comercio de servicios, telecomunicaciones, seguros, comercio transfronterizo de servicios, inversiones, contratación pública, propiedad intelectual, asuntos laborales y asuntos ambientales.

Lo que no se dice ahí es que, en muchas de esas materias, no se ha podido avanzar en el ámbito de la OMC por la pretensión de algunos países, particularmente de Estados Unidos, de llevar la negociación más allá de lo que otras naciones, muchas de ellas también desarrolladas, consideran conveniente. El CAFTA avanza en algunas de esas materias, como inversiones, propiedad intelectual y servicios, en la dirección que Estados Unidos desea, pero que no ha podido hacerlo en el marco multilateral porque los demás se resisten a seguir por un camino que, a todos, parece inconveniente.

Para Costa Rica es especialmente grave la propuesta de privatizar las telecomunicaciones, un tema que el gobierno aseguró estar excluido de las negociaciones pero que, finalmente, apareció en el tratado. Si se aprueba, sus consecuencias se verían en las mas diversas áreas, tanto sociales como económicas.

²¹ Se trata de “Aportes para el análisis del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos”. Serie “Aportes para el análisis del desarrollo humano sostenible” #9, que publicó el Estado de la Nación en febrero del 2005.

Telecomunicaciones

Las telecomunicaciones están contempladas en el capítulo 13 del CAFTA, aunque, en el caso de Costa Rica, el tema está tratado en un anexo donde se establece la privatización del sector.

Insisto en la idea de “privatización”, porque es eso lo que hace el tratado: privatiza las ramas más rentables el negocio de las telecomunicaciones, aunque no privatice el ICE, una institución que, teóricamente, puede seguir como instancia reguladora, operando en competencia con las transnacionales.

Hemos oído muchas advertencias sobre las consecuencias de una decisión como esa. La experiencia internacional nos demuestra lo inconveniente de esa privatización. Desde México a la Argentina, sus efectos han sido graves para la población.

El anexo, de apenas cinco páginas, en el que se dispone la privatización del sector en Costa Rica es, en realidad, una lista de exigencias y compromisos que el “proveedor importante” (léase ICE) deberá asumir ante las empresas privadas.

Sobra decir que no habrá competencia en esa materia en Costa Rica, un mercado demasiado pequeño para que puedan competir diversas empresas. En toda América Latina, por lo demás, han venido consolidando sus posiciones la mexicana Telmex, de Carlos Slim, y la española Telefónica, que están listas para entrar el mercado costarricense.

Como se sabe, el CAFTA privatiza las tres áreas más rentables de las telecomunicaciones: los servicios de redes privadas; Internet; y telefonía celular. Costa Rica se compromete a garantizar a las empresas el acceso a cualquier servicio público de telecomunicaciones, incluso los circuitos arrendados ofrecido en su territorio o de manera transfronteriza.

Pero Costa Rica “no podrá exigir a una empresa de la otra parte en su territorio que clasifique como un proveedor de servicios de información y que suministre tales servicios sobre instalaciones que no son propias a que:

- suministre estos servicios al público en general;
- justifique sus tarifas de acuerdo a sus costos;
- registre las tarifas para tales servicios
- interconecte sus redes con cualquier cliente particular para el suministro de tales servicios;
- se conforme con cualquier norma o regulación técnica en particular para interconexión que no sea otra que para la interconexión a una red pública de telecomunicaciones”.

O sea se garantiza a las empresas transnacionales una serie de condiciones, en realidad verdaderos privilegios, que difícilmente se pueden justificar, que van más allá de todo lo razonable.

En Costa Rica, solo la telefonía celular mueve 300 millones de dólares al año, sin contar Internet y las líneas dedicadas, que utilizan las grandes empresas para sus comunicaciones con sus casas matriz.

Necesitamos competencia para progresar, afirman quienes abogan por la apertura de los servicios y critican el actual estado de las telecomunicaciones en el país. De otro modo - aseguran- no podremos atender la demanda, ni enfrentar el desafío de competitividad a que el comercio internacional obliga.

Tienen razón los que argumentan en favor de la competencia. Pero no es un argumento sencillo pues, aunque parezca lo contrario, la apertura de las telecomunicaciones, o de los seguros, nos puede llevar a situaciones muy alejadas de los beneficios de la competencia, como ha pasado en casi todos los países de América Latina que han seguido ese camino.

En los países centroamericanos, la apertura ha acabado con las empresas públicas. En Nicaragua, Bell South controla de manera monopólica el mercado, con consecuencias nefastas sobre los precios; en El Salvador, la presencia de más de un operador no ha impedido tampoco un aumento desmedido de esos precios.

En México, donde Carlos Slim, dueño de Telmex y uno de los hombres más ricos del mundo, controla el 95% del mercado, los precios son extraordinariamente elevados, como lo advirtió, en marzo del 2006, el presidente del Banco de México, Guillermo Ortiz, en un seminario sobre la agenda de competitividad del país.

Ortiz comparó las tarifas de los servicios de telecomunicaciones de México con los 30 países de la OCDE y el resultado fue que son las más caras en tres de los siete rubros analizados: residencial, negocios e internet de banda ancha para negocios. En cambio, es el tercer país con menor penetración en internet de banda ancha.

La intervención de Ortiz fue duramente respondida por Slim, pero no con argumentos que refutaron los datos. Es el mismo Carlos Slim que ya ha registrado sus empresas en Costa Rica, en espera de adueñarse de uno de los pocos mercados de las telecomunicaciones que todavía no son suyos en América Latina.

Hizo lo mismo en El Salvador, y las consecuencias fueron descritas en el artículo que publicó aquí el diario “La Prensa Libre”. Ahí se podía leer: “En la campaña de privatización, dijeron que iban a abaratar las tarifas y las aumentaron 1.300% (sí, mil trescientos por ciento),

vendieron edificios, plantas, oficinas, agencias y controlaron más del cincuenta por ciento de las telecomunicaciones; paralelamente, a los sindicalistas los engancharon, les dieron la indemnización y les vendieron acciones. Recientemente, llegó a El Salvador la transnacional mexicana Telmex, la cual compró el 51% de France Telecom, en 417 millones de dólares, y a los inversionistas, ex empleados de Antel, los han dejado abandonados. Hoy tenemos unas tarifas leoninas y aumentan a cada rato”, manifestó un conocido empresario salvadoreño, quien pidió mantener su identidad en el anonimato, y agregó que las tarifas telefónicas de El Salvador llegan a alcanzar hasta un 300% más que en Costa Rica”, dice el artículo.

No hace falta mucha suspicacia para prever que ese será el destino de Costa Rica si avanza en la misma dirección.

Recientemente, la CEPAL publicó, en México, un estudio sobre las telecomunicaciones en El Salvador²². Ahí se puede leer: “El Banco Mundial realizó un estudio sobre las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC’s) y construyó una base de comparación de indicadores, sobresaliendo que El Salvador observó en la región de Centroamérica las tarifas más altas para acceder al servicio de telefonía fija, móvil e Internet”.

De ahí también está sacado el siguiente cuadro²³:

COMPRACIÓN REGIONAL DE TELEFONÍA: COSTO Y PENETRACIÓN

	El Salvador	Guatemala	Costa Rica	Honduras	México	Chile
COSTO (dólares)						
Líneas fijas	12,9	10,5	5,9	5,9	15,5	16,4
Líneas móv.	13,5	9,3	4,2	6,9	11,4	17,0
Internet	48,1	31,2	25,8	40,6	22,6	21,8
Llamadas a EEUU	2,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
PENETRACIÓN (por mil hab.)						
Líneas fijas	133	87	327	55	126	208
Líneas móv.	216	216	227	99	144	600
Internet	90	48	295	31	52	263

Fuente: Information and Communication for Development 2006, World Bank

Como se ve, en Chile las línea móviles cuestan 4,1 veces lo que cuestan en Costa Rica; y, en México, 2,7 veces más. Pero también en los demás países centroamericanos el costo es muy superior al de Costa Rica. Solo en Internet son algo más bajos en México y en Chile, pero las tarifas ya se han reducido aquí también.

²² “Competencia y regulación de las telecomunicaciones: el caso de El Salvador”, de Pedro Argumedo. CEPAL, LC/Mex/L.723, del 14 de junio del 2006.

²³ Id. Pág. 57.

En cuanto a penetración, Costa Rica está muy por encima de todos, incluyendo México y Chile, en líneas fijas e Internet. Solo Chile nos supera en líneas móviles. ¿A quién tenemos que envidiar su modelo?

Estos datos, naturalmente, indican solo la situación actual, en un mercado que atraviesa por un momento particularmente dinámico. O sea, todos los días puede haber cambios importantes. El ICE, pese a las trabas que le imponen los organismos contralores, está actualizando permanentemente su oferta a los clientes.

Esto nos obliga a pensar en el futuro, a tomar decisiones estratégicas. Quizás la más importante es la de decidir si vamos a continuar desarrollando por nuestra cuenta las telecomunicaciones, o si vamos a abrir nuestro mercado a las transnacionales, para copiar el modelo de nuestros vecinos.

¿Qué ganaríamos con eso, si lo hiciéramos?

Las cifras actuales muestran que el ICE ha sido capaz de ofrecernos un servicio competitivo, tanto en energía como en telecomunicaciones.

Para eso cuenta con un equipo profesional altamente capacitado, y con una infraestructura envidiable, que incluye la participación en satélites de telecomunicaciones y en un cable de fibra óptica para servicios internacionales, así como una vasta infraestructura instalada en todo el país. Además, con una empresa financieramente sólida y con amplia experiencia de servicio.

Desde el punto de vista técnico, no hay problema alguno para que el ICE incursione en las áreas más modernas de las telecomunicaciones. Por el contrario, el desafío es precisamente hacerlo, de modo que podamos asegurar, en Costa Rica, un puesto de trabajo de primera línea a nuestros ingenieros y técnicos. Esa es la única forma de desarrollar una nación. La apertura reduciría, o cerraría, esa posibilidad y nos dejaría como muchos otros países en desarrollo: minusválidos en cuanto a recursos humanos en áreas fundamentales para el desarrollo.

Si en materia de capacidad técnica no hay razón alguna para entregar las telecomunicaciones a las empresas transnacionales, del punto de vista económico tampoco hay beneficios.

Los países desarrollados lo son precisamente porque sus empresas están presentes en todo el mundo, porque han amasado enormes capitales que les permite controlar los mercados. El de las telecomunicaciones es uno de los más modernos y prometedores. En el país, supera ya, seguramente, los 400 millones de dólares anuales.

Ese mercado es fundamental para nuestro desarrollo: para formar nuestros ingenieros y técnicos, pero también para asegurar al estado costarricense los ingresos indispensables para financiar nuestras obras de infraestructura: colegios, hospitales, carreteras, puertos, etc.

Una mirada al mundo moderno nos indica que es precisamente el control de los negocios lo que hace ricas a las empresas. No se trata de ejercer control sobre la infraestructura y cobrar cánones para que otros hagan el negocio. Se trata de ser dueños de la infraestructura, pero de hacer nosotros el negocio, porque eso es lo que conviene al país: que ese dinero se quede en Costa Rica, que desarrolle nuestras capacidades y cubra nuestras necesidades.

Y algo más: es la respuesta a ese desafío, a crear, a incursionar en las tecnologías modernas, a competir con los grandes, lo que construye la nacionalidad. Quizás logren abrir las telecomunicaciones, pero, pregunto; ¿habrá un sólo costarricense que salga a las calles a celebrarlo? Lo que entusiasma al país es el desafío y la lucha, el sentirnos capaces; y no el estar oyendo, un día sí y otro también, que no podemos, que no somos capaces. La historia ya ha demostrado que eso no es así.

La riqueza de los pueblos no está en la propiedad de los recursos naturales, sino en su capacidad de explotarlos en su propio beneficio. Ese es el desafío de la modernidad. Por eso Estados Unidos nos exige abrir las áreas más rentables de las telecomunicaciones a sus empresas: la telefonía móvil (celulares), las líneas dedicadas, e Internet. Y nosotros, ¿por qué habríamos de entregarles esos negocios, y contentarnos con que nos paguen algo por la infraestructura que hemos desarrollado? ¿Qué sentido tiene esa propuesta? ¿Qué ganaría el país abriendo las telecomunicaciones?

Hay que decir algo más. Abogan por la competencia y alegan que traería beneficios. Pero hay que analizar la realidad, lo que ocurre alrededor nuestro. Veamos de nuevo las tarifas: Venezuela, por ejemplo, tiene una cobertura celular un poco mayor que la nuestra (26 a 21 líneas por cada 100 habitantes). La Bell South, una de las concesionarias en ese país, anuncia en televisión sus tarifas celulares “reducidas”: 15 mil bolívares (unos 9,50 dólares) por mes, con derecho a mil segundos gratis (16 minutos) para comunicarse con líneas de la misma compañía, y 100 segundos con líneas de otras compañías. En Costa Rica, la tarifa básica es de unos 7,50 dólares, con 60 minutos libres.

El Salvador es señalado como ejemplo de “competitividad” por organismos que se dedican a medirla. Han privatizado las telecomunicaciones, dijeron que iban a abaratar las tarifas y las aumentaron 1.300%.

¿Qué competencia va a haber en esta materia, en países que, como el nuestro, del punto de vista de mercado, son apenas como un barrio de cualquiera gran ciudad del mundo? Ya lo hemos visto aquí, con los servicios de televisión e Internet por cable: las dos operadoras que hay se dividieron el mercado y fijaron las tarifas.

De todos modos, estamos enfrentados al desafío de la competencia. Es la forma como la humanidad se ha desarrollado. Pero, tal como hemos venido señalando, la eventual apertura

de sectores como las telecomunicaciones vendría a echar por tierra toda posible competencia. Sacaría al ICE del negocio, lo pondría en manos de las transnacionales y nos obligaría, como en el pasado, a reiniciar la lucha contra la Bond and Share (que tenía a oscuras el país en los años 40) o Millicon, que fue incapaz de desarrollar un servicio celular eficiente.

Costa Rica compite todos los días; nuestros empresarios, nuestros trabajadores, viven vinculados al mercado mundial. Nuestras empresas públicas son parte de esa competencia, tienen que estar a la altura de las exigencias de ese mercado. Pero también lo tiene que estar el país, con niveles razonables de servicio públicos, de seguridad social, o sea, con empresas productivas propias, nacionales, que produzcan lo que necesitamos y generen los recursos para comprar lo que nos falta.

Esa es la competencia que debe enfrentar el ICE. Es en manos nuestras -el ICE y los negocios de telecomunicaciones-, como podremos desarrollarnos, como podremos crecer como país, despertar orgullo entre los nuestros por ser capaces de hacer lo que hacemos; desarrollar empresas, formar ingenieros, hacer grandes proyectos, dar servicios competitivos a todos los clientes.

Ese es el desafío al que no hay que tenerle miedo. Es hora de cambiar esa vieja mentalidad, de insistir en que no podemos. No somos ciegos, ni cojos, ni tontos. El desafío es ser capaces de competir. Eso solo será posible con empresas como el ICE, el INS, la banca, en nuestras manos, en manos de quienes no tengan miedo de competir, ni quieran convencernos de que no podemos.

Algo similar pasa con el sector eléctrico. Ningún país en el que se haya privatizado ese sector ha tenido los beneficios esperados. Por el contrario, se ha experimentado falta de inversión, incremento en tarifas y un servicio cada vez más deficiente²⁴.

Las experiencias internacionales indican que no es deseable que se impulse la privatización de la energía eléctrica, dado que los resultados serán muy negativos para la población, sobre todo para las clases más desfavorecidas.

La privatización, dicen expertos, puede ser considerada una estafa perpetrada para despojar a la sociedad de su legítimo control sobre un servicio público esencial. Es un truco concebido y ejecutado por grupos de poder que buscan beneficiarse del control privado.

Agricultura

Los efectos del TLC sobre el sector agrícola son otro tema de gran preocupación para los productores, que temen verse excluidos del mercado, pese a los plazos negociados para la

²⁴ Ver artículo Sharon Beder, investigadora y profesora de ciencia, tecnología y sociedad en la Universidad de Wollongong, en Australia, publicado en el diario mexicano "La Jornada", en abril del 2006.

reducción de aranceles de algunos productos más sensibles. Es que ellos también conocen los resultados de la experiencia mexicana y sus dramáticas consecuencias, no solo para los productores, sino para el país. Lo pactado en el capítulo agrícola del NAFTA, dicen los analistas, “no ha beneficiado al país: duplicó el déficit comercial agropecuario, llevó a la ruina a un gran número de pequeños productores, sobre todo de maíz y granos básicos y afectó las finanzas públicas”. Los únicos beneficiados fueron las grandes empresas agroalimentarias transnacionales.

En la negociación sobre temas agrícolas, es inevitable referirse al hecho de que se haya excluido de las negociaciones los subsidios que Estados Unidos otorga a sus productores. Para los negociadores costarricenses, esto no nos afecta. Dicen, incluso, que nos afecta positivamente, ya que Estados Unidos subsidia productos que no producimos y podemos, por lo tanto, comprarlos más baratos.

Recuerdo bien la reacción de un campesino en San Carlos, durante una mesa redonda organizada por la iglesia, con algunos de los principales negociadores de COMEX, cuando oyó ese argumento. Se levantó y dijo, en tono enérgico: ¡puede ser que no produzcamos ya eso, pero si seguimos con esa política no vamos a producir nada, todo lo vamos a importar! Me parece que tiene razón.

Hay que tener presente que, en el 2002, el Congreso de Estados Unidos aprobó una ley agrícola que otorgaba apoyo a los agricultores por más de 173 mil millones de dólares por un periodo de 10 años, o sea, unos 17 mil millones anuales. Mientras tanto, en Costa Rica, el presupuesto del Ministerio de Agricultura para el 2002 fue de apenas 10 mil millones de colones, equivalentes, en ese momento, a 26 millones de dólares.

Entre los logros del tratado se menciona la prohibición de los subsidios a las exportaciones, sin destacar (aunque se lo menciona), que Estados Unidos se negó siquiera a discutir los subsidios a la producción, que son los verdaderamente importantes en este caso.

Los negociadores del tratado insisten en que nuestra balanza comercial de productos agrícolas es positiva con Estados Unidos. Según cifra de COMEX, el 2004 exportamos 2,6 dólares por cada dólar que importamos. Pero, como lo recuerda el diputado Ronald Solís, en artículo sobre el tema, hace tan solo cinco años exportábamos 4,6 dólares por cada dólar de productos agrícolas que importábamos de Estados Unidos. En 1999 exportamos 674,5 millones de dólares en productos agrícolas. Cinco años después esas exportaciones habían pasado a 692 millones, mientras las importaciones crecían de 146 a 261 millones de dólares. Y eso ¡sin la vigencia de ningún TLC! Si este llegara a estar en vigencia, no es difícil prever que, en uno o dos años, ese superávit se transformaría en déficit. Solís asegura que “Esta tendencia de pérdida de la ventaja comercial agrícola de Costa Rica con Estados Unidos, si se aprueba el tratado, se va a acelerar, porque a la suma de productos importados que podemos producir

debemos agregar aún más arroz, leche y derivados, edulcorantes (azúcar de maíz), carnes de diferente tipo, productos agroindustriales, etc.”, que actualmente producimos.

Sugerimos, una vez más, revisar lo que pasó en el campo, en México, con la vigencia del NAFTA.

“El campo mexicano fue arrasado en una década de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) ante la falta de acciones gubernamentales para evitar y revertir esta situación, vigente hasta hoy. En esos 10 años, el agro enfrentó una desinversión de 500 millones de pesos (más de 45 millones de dólares) y el empleo rural acusó una severa disminución”, señaló el presidente de la Confederación Nacional Campesina (CNC), Heladio Ramírez.

Ramírez mostró la inconformidad de su organización con las “pésimas negociaciones” realizadas por el gobierno mexicano en lo tocante al capítulo agropecuario del NAFTA y que han afectado gravemente a este sector.

En México se señala la importancia de analizar la experiencia de la agricultura en el contexto del NAFTA “y aprender de ella, a la luz de los efectos absolutamente negativos que el tratado ha tenido sobre los sectores de producción campesina. Los efectos sobre este sector han sido simplemente devastadores, aún cuando el mismo tratado estableció un plazo largo para la desgravación arancelaria del mercado mexicano, muy similar al establecido en el denominado CAFTA”. Como el NAFTA tiene ya doce años de vigencia, la lucha de los agricultores mexicanos es ahora por frenar esa desgravación, aunque parece tarde, porque es una disposición del tratado que no se puede evadir.

¿Cuál ha sido el resultado de esa política?

En el 2000 México estaba importando tres veces más productos agropecuarios que en 1993, víspera de la entrada en vigencia del NAFTA. En el 2002 México ya importaba más de un quinto del maíz que consumía, más de un tercio del trigo, nueve de cada diez kilos de arroz, más del 90% de la soya y un tercio del sorgo. “Detrás de esas importaciones está la ruina de millones de campesinos”, señala un informe sobre los resultados del tratado.

Sería conveniente que aquí aprendiéramos de esas lecciones. El informe de la Universidad Nacional es claro sobre esta materia y nos advierte que, dadas las enormes asimetrías en subsidios, servicios gubernamentales de apoyo y productividad, los plazos establecidos para la desgravación de productos agrícolas costarricenses “son insuficientes”. Debieron negociarse otras exclusiones que protejan a los pequeños productores, además de la papa y la cebolla.

En algunos productos como el arroz limpio, maíz y carne de cerdo, “las cuotas de importación libres de arancel, contempladas a favor de las importaciones desde los Estados Unidos, equivalen prácticamente a un acceso libre inmediato”.

Los productores costarricenses destacan que “Con el TLC se aprobaría una reducción paulatina de aranceles para los productos agrícolas de Estados Unidos, que reciben fuertes subsidios. Eso significará la quiebra de la mayoría de los agricultores de Costa Rica en plazos que van desde los 5 hasta los 20 años”. ¿Es esa una política nacional de desarrollo? ¿Tiene sentido programar la desaparición de nuestros productores?

Para agravar la situación, “en el caso del arroz, carne de bovino, carne de cerdo, pollo y lácteos; Costa Rica no podrá aplicar la salvaguardia dentro del período de gracia establecido”. Es importante resaltar que, en el marco del tratado propuesto, los únicos mecanismos de defensa para la producción nacional son el plazo de desgravación y las medidas de salvaguardia.

De acuerdo con lo negociado en el CAFTA, el frijol norteamericano podrá entrar a Costa Rica sin pagar impuestos 12 años después de que entre en vigencia el tratado. Los impuestos se irán reduciendo en 1,25% anualmente, hasta llegar a 0% en el año 12. En cuanto al arroz, los productores norteamericano podrán vender anualmente en Costa Rica 50 mil toneladas métricas (TM) de arroz en granza y 500 TM de arroz pilado, sin pagar impuestos, apenas entre en vigencia el tratado, cuotas que irán aumentando anualmente. El arancel del arroz pilado es de 35% actualmente, y el tratado la mantienen así por 10 años, para iniciarse luego un proceso de desgravación.

Los productores nacionales destacan que en estos momentos la producción nacional sólo satisface 44% de lo que consumimos durante el año en arroz (218.400 toneladas) y 34% de lo que consumimos en frijoles (40.000 toneladas). Con el TLC, aseguran, “prácticamente se acabaría con la producción nacional”.

En cuanto a la leche, los aranceles llegan actualmente a 65%. Con el TLC estos impuestos empezarían a bajar dentro de diez años. Los productores nacionales advierten que “este sector es el más subsidiado en los Estados Unidos, por lo que difícilmente se podrá competir en el mercado de Centroamérica (adonde se dirigen las exportaciones de Costa Rica), ni en el interno.

La conclusión del documento de la UNA es que “se ve amenazada la posibilidad de establecer una política de soberanía alimentaria”, con el “consiguiente efecto destructivo sobre la agricultura de pequeños productores y la vida rural costarricense”.

Son advertencias a las que el país no debería poner oídos sordos, ni desatender lo que la experiencia mexicana y de otros países nos están mostrando. No se trata solo de lo negociado en el NAFTA (y que se reproduce en el CAFTA), lo que amenaza el sector.

Como parte de las políticas neoliberales, tanto aquí, como en México, las instituciones gubernamentales de atención al sector agrícola han sido desmanteladas, así como el sistema

de precios de sustentación, todo en nombre de la “eficiencia” que la apertura comercial debería traer, con la consecuente baja de precios. Esto fue destacado en el “Informe de los Notables”, quienes afirmaron que “este sector de pequeños y medianos agricultores, ha sido desde hace muchos años abandonado a su suerte por el Estado. Es también uno de los más vulnerables ante los efectos directos e indirectos del TLC”.

Lo cierto es que aquí tampoco encontramos razones para apoyar un tratado que amenaza gravemente a nuestros productores agrícolas. De modo que parece sensato revisar la dirección de las políticas agropecuarias.

Lo que se necesita es una política que vuelva a apoyarlos para evitar que desaparezcan como productores. Las consecuencias de esas políticas sobre el empobrecimiento de los campesinos, con el consecuente aumento de los precarios en las ciudades y de la economía informal, son devastadoras. Para evitar eso se requiere una política que apoye el productor nacional, en el marco de las nuevas relaciones internacionales de producción y comercio, y no una política que privilegie una producción extranjera subsidiada o de grandes capitales, frente a los cuales nuestros productores desaparecerán.

Tiene poco sentido el argumento de que el país debe importar todo lo que pueda conseguir a mejores precios en el exterior. Lo lógico es apoyar nuestros productores para que puedan hacerlo de modo cada vez más eficiente, sobre todo en el sector agropecuario, donde encuentran medio de subsistencia miles de costarricenses. De otro modo, vendrán a engrosar las filas de la miseria, destruyendo el tejido social del país y agravando la situación de ingobernabilidad que ya se percibe en Costa Rica.

Inversiones y Solución de controversias

El CAFTA contempla también un polémica artículo de solución de controversias que impide a los Estados recurrir como demandante contra las empresas extranjeras, que sí tienen la posibilidad de recurrir a esos tribunales contra los Estados.

Las disposiciones contempladas en el capítulo 10, sobre Inversiones, establece las condiciones en las que una empresa puede demandar al Estado. En realidad, el capítulo asegura más allá de lo razonable a las empresas, inclusive mediante el concepto de “medidas equivalentes a la expropiación”, que los negociadores habían asegurado, en su momento, que no serían incluidas en el tratado.

Las medidas equivalentes a la expropiación, también contempladas en el NAFTA, han dado pie a demandas contra el Estado, tanto en México como en Canadá, obligándolos a pagar elevadas indemnizaciones por tratar de imponer controles ambientales que las empresas consideraban lesivos para sus intereses.

Lo cierto es que el concepto está también contemplado en el CAFTA. Los negociadores costarricenses justifican el resultado de la negociación señalando que, en este caso, hay una salvedad. Se trata de lo contemplado en el anexo 10-C, donde se indica que “salvo en circunstancias excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte que son diseñados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente”.

Pero la realidad es que también en el CAFTA se incluye un concepto de “expropiaciones indirectas” que parece ir más allá de lo razonable y difícilmente interpreta los intereses nacionales.

Solo esa disposición sería suficiente para hacernos dudar de la conveniencia de ese tratado. Pero, desde luego, ese es solo un aspecto de una orientación que predomina en todo el texto del tratado, preñado de un desequilibrio entre el derecho de los Estados y los intereses de las empresas, ampliamente favorecidas por sus normas.

Vale la pena destacar lo señalado por la Universidad Nacional (UNA) en su pronunciamiento sobre el CAFTA. Ahí se dice que “Particularmente grave es el hecho de que la ficha de Servicios Sociales del Anexo II no “desaplique” el Artículo 10.7, ya que éste, junto con el 10.28 (Definiciones) y el Anexo 10-C (Expropiación), crean el marco para que una determinada medida gubernamental (ley, reglamento, procedimiento, etc.) pueda ser impugnada por un inversionista extranjero, si la considera una “expropiación indirecta” de su inversión o patrimonio”.

A la Universidad le preocupa, como es lógico, que “Esto podría ocurrir si una política gubernamental a favor de la educación pública –general o particular– tiene el efecto de disminuir la rentabilidad financiera de una empresa extranjera dedicada a los “servicios de enseñanza” (una significativa disminución en la matrícula, y por ende, en las ganancias, por ejemplo)”.

Así, agregan, “si en Costa Rica nos propusiéramos elevar el nivel y la calidad de la educación pública, de tal manera que la rentabilidad de la educación privada se redujera sensiblemente (reducción de matrícula, cierre de algunos centros), los inversionistas extranjeros que se sientan perjudicados podrían exigir al Estado indemnizaciones compensatorias. Distinto sería si el artículo 10.7 también hubiese sido incluido en la ficha de medidas disconformes del Anexo II, pero eso no se hizo”.

“Incluso medidas que no contravengan el Tratado pueden ser impugnadas en el campo de los servicios, incluyendo los ‘servicios de enseñanza’. En resumen, ni siquiera la educación pública queda a salvo de las amenazas derivadas de los privilegios que reciben las empresas extranjeras en los Capítulos 10 y 11”.

El hecho de que una jurisdicción supranacional sustituya a la nacional en la solución de estas controversias solo viene a agravar la situación, un factor cuya importancia ha sido señalada ya por diversos comentaristas.

Banca y seguros

En cuanto a los servicios financieros, incluyendo los servicios bancarios, se acordó la aplicación de “trato nacional”; o sea, las inversiones extranjeras en esas áreas, como en todas las incluidas en el tratado, deberán recibir el mismo trato que las inversiones nacionales.

Aquí vale la pena una reflexión. Uno de los argumentos reiterados por el jefe de la mesa de servicios de la delegación costarricense, Roberto Echandi, era el de que no se estaba negociando nada distinto a lo ya vigente en la legislación nacional; que el TLC venía solo a consolidar lo ya existente en esa materia.

Pero este es uno de los temas de mayor importancia en las políticas de desarrollo del país. Durante casi cinco décadas, en Costa Rica rigió el monopolio de las cuentas corrientes en mano de Estado. El origen de esa disposición fue una reflexión de José Figueres, cuando decidió nacionalizar la banca, en junio de 1948.

¿Qué se argumentó en ese decreto, muy breve, por cierto? Sus considerandos dicen lo siguiente (y los reproducimos textualmente porque lo consideramos pertinente para el debate actual):

- 1.- Que dentro de la organización moderna de la economía nacional, todas las actividades agrícolas, industriales y comerciales dependen vitalmente del crédito bancario, cuya orientación es determinante del progreso o estancamiento del país;
- 2.- Que funciones económicas de tal magnitud no deben estar en manos particulares sino que constituyen, por su propia naturaleza, una función pública;
- 3.- Que el negocio de los bancos particulares no consiste exclusivamente en la colocación de sus propios recursos, sino que moviliza el ahorro nacional y las disponibilidades financieras del país, representados por los depósitos del público;
- 4.- Que las grandes utilidades de los bancos, garantizadas por el Estado y por el ordenamiento social, no es justo que pertenezcan a los accionistas que representan una parte exigua del capital movilizado; sino que deben convertirse en ahorro nacional, cuya inversión debe estar dirigida por el Estado.

Por lo tanto, decreta: Nacionalízase la banca particular. Sólo el Estado podrá movilizar, a través de sus instituciones bancarias propias, los depósitos del público.

Y siguen cuatro artículos más.

Se dice que esto es cosa del pasado, que en el mundo moderno no caben ya ideas como esta. ¿Es eso cierto? ¿Tiene algún fundamento? ¿Ha perdido vigencia cualquiera de los argumentos esgrimidos por Figueres para nacionalizar la banca?

Me parece que más bien han ganado vigencia. Todo lo señalado en ese decreto para justificar la nacionalización bancaria no solo sigue vigente, sino que se ha acentuado.

Naturalmente, la banca de hace 50 años no puede ser la misma banca de hoy; las exigencias son otras, las necesidades también, los recursos técnicos han revolucionado, los servicios que se requieren son otros. Todo eso es cierto, pero el fundamento político y la argumentación económica tienen una vigencia redoblada.

En la década de los 90, en el marco del proceso de liberalización de la economía (que nada tiene que ver con su modernización) se arremetió contra la nacionalización bancaria y, si bien no se pudo (todavía, porque siguen con la esperanza de adueñarse de todo el negocio) acabar con la banca nacional, hoy parte importante de los ahorros de los costarricenses están en manos de la banca privada, que maneja ya cerca de 50% del negocio.

Los partidarios de ese proceso argumentan que “no ha pasado nada”, que no ha ocurrido ninguna tragedia; que, por el contrario, tenemos hoy una banca más moderna.

Me parece una visión parcializada, míope. Quizás ninguna de las medidas de la Junta Fundadora de la Segunda República tuvo consecuencias más importantes para el desarrollo del país que la nacionalización bancaria. Cincuenta años después, no es fácil precisar esos efectos, que se diluyen en el tiempo, en medio de los incontables acontecimientos de importancia ocurridos en la República durante este período. Pero no debemos perder de vista la perspectiva, ni dejar de ver el aporte de la banca nacionalizada al desarrollo de la producción nacional y al bienestar de los costarricenses. La decisión de privatizar el negocio bancario no tiene justificación alguna del punto de vista económico ni político, en nuestra opinión, y el consagrarlo en el TLC nos impediría revisar lo actuado hasta ahora. Probablemente, esa es la intención principal de lo acordado.

La modernización bancaria es una tarea que se ha venido cumpliendo y puede avanzar en la medida en que la banca nacional sea dirigida por quienes comparten el criterio de que es fundamental para el desarrollo del país. En los últimos años, el sector ha estado dirigido por personas con criterios muy distintos, que no solo defienden la participación privada sino que tienen, ellas mismas, en muchos casos, intereses en ese negocio. Eso no es conveniente para el país.

En todo caso, la discusión sobre estos temas es la esencia del debate político de un país. Costa Rica tomó el rumbo de la nacionalización en 1948, y lo revirtió en los años 90.

Es legítima la diferencia de opiniones sobre el tema y el país podrá volver a revisar esos criterios en el futuro.

Pero, si se aprueba el CAFTA, eso ya no será posible. El CAFTA consagra la privatización del negocio bancario y nos priva del derecho de discutir, ahora y en el futuro, qué camino queremos tomar en materia de tanta importancia. Consagra, por lo tanto, esa política neoliberal

cuyos efectos no benefician a la mayoría de nuestros productores, ni trabajadores. Y terminará ocurriendo aquí lo mismo que en México, donde solo queda un pequeño banco en manos de capitales nacionales. Todos los demás son hoy sucursales de la banca transnacional.

¿Qué importancia tiene eso?

Una importancia enorme. Los bancos se han transformado en una verdadera “aspiradora” que concentra en sus manos una parte creciente de la riqueza nacional, contribuyendo a acelerar el proceso de concentración de la riqueza que está en el origen del proceso de ingobernabilidad, en la creciente frustración de nuestros ciudadanos. Decir, por lo tanto, que se ha privatizado el negocio bancario y no ha pasado nada me parece que es ocultar la realidad, o presentarla de tal manera que no nos ayuda a explicar el deterioro de las condiciones de vida del país.

Pero no es todo. El CAFTA privatiza el negocio de los seguros, que es otra gran fuente de ingresos para el Estado. En vez de modernizar el INS para que compita inclusive fuera de nuestras fronteras, se entrega el mercado nacional a las grandes aseguradoras internacionales, sin que eso represente, nuevamente, beneficio alguno para el país.

Propiedad intelectual

En esta materia, el tratado también presenta propuestas polémicas, orientadas a satisfacer las demandas que los Estados Unidos no han podido satisfacer a nivel multilateral. Se trata, en particular, de la ampliación del plazo de vigencia de las patentes, pero también de la exigencia de que el país ratifique siete convenios internacionales, entre ellos la Convención Internacional para la Protección de Variedades Vegetales (UPOV), cuyas polémicas disposiciones hicieron que fuera rechazado ya en dos oportunidades por la Asamblea Legislativa.

Las normas adoptadas en el tratado dificultan el desarrollo de productos genéricos y ha desatado una polémica sobre los efectos que tendrán para la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), que podría ver multiplicarse los costos de adquisición de medicamentos.

En un debate tan complejo, es probable que solo cuando se empiece a aplicar esas normas (si es que se llega a aprobar el tratado) sepamos exactamente las consecuencias de lo acordado en materia de propiedad intelectual.

La organización internacional “Médicos sin frontera” (MSF), galardonada con el Premio Nobel de la Paz en 1999, advirtió que el CAFTA tendrá “graves consecuencias” en el acceso a los medicamentos para “cientos de miles de pacientes” en Centroamérica. Este tratado se suma a las implementaciones de leyes de patentes más restrictivas que se están llevando a cabo en gran parte del mundo, favoreciendo el monopolio de las multinacionales farmacéuticas, dijo la organización.

El texto del acuerdo “incluye uno de los capítulos de Propiedad Intelectual más restrictivo y que va mucho más allá de los Acuerdos sobre Propiedad Intelectual (ADPIC) firmados en la Organización Mundial del Comercio (OMC)” y “contradice la histórica Declaración de Doha”, donde los países miembros de la OMC se comprometieron a dar prioridad a la Salud Pública sobre los intereses comerciales”.

“A pesar de la Declaración de Doha, los intereses comerciales de las compañías farmacéuticas innovadoras quedaron por encima del derecho a la salud de millones de personas de Centroamérica”, afirmó el director médico de MSF, el doctor Luis Villa. Con la aprobación del DR-CAFTA, “se aplicarán disposiciones que restringen la comercialización de medicamentos genéricos de calidad durante varios años, estableciéndose un monopolio para los fármacos de las industrias multinacionales”, señaló Villa.

Además, “se establece un periodo que extiende el plazo de patentes a los medicamentos innovadores en compensación por retrasos en los trámites de la patente en el país”.

Las consecuencias de lo acordado en este capítulo se verán en aquellos países que lo aprueben. Por ahora, esas consecuencias son motivo de debate. Para Román Macaya, director de la Cámara de Medicamentos Genéricos, con el CAFTA la entrada de genéricos al mercado se verá demorada y los medicamentos de marca se cobrarán a precios muy superiores, que subirían año con año, hasta entrar la competencia.

Solo en medicamentos para la presión alta la CCSS se ahorró \$12 millones con los genéricos, en el 2005. Sin genéricos, la CCSS tendría que comprar solo el 18% de los medicamentos que compró el año pasado, asegura Macaya.

Este punto de vista es tratado también en el Informe de los Notables. Ahí se señala que “la incorporación del tema de propiedad intelectual en los tratados bilaterales y regionales de libre comercio negociados por los Estados Unidos ha ido mucho más lejos de las bases establecidas en el acuerdo sobre Aspecto de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC)”, negociado en el marco de la OMC. Se habla, por lo tanto, de un “ADPIC plus”, de la aceptación de normas que van mas allá de lo que se ha negociado en un contexto multilateral, en temas como la prórroga del plazo de las patentes y la protección de datos de prueba. Esto, asegura el informe, “podría llevar a una elevación de costos de producción importantes, con un impacto negativo en los consumidores locales y en la competitividad de las empresas agropecuarias”, que verían restringido su acceso a agroquímicos genéricos.

Comercio transfronterizo y Comercio electrónico

Entre los temas contemplados en el tratado está el comercio transfronterizo de servicios. Se trata de un servicio que se ofrece al país desde el territorio de otro país. Entre las medidas polémicas en esta materia está la de que ningún país podrá exigir que un proveedor de otro

país establezca una oficina de representación, o que resida en su territorio, como condición para que pueda suministrar ese servicio.

Los inconvenientes de esa decisión son obvios, y limita la capacidad del Estado de regular con una medida lógica, si lo considerara necesario, la oferta de esos servicios.

El tratado regula también el comercio electrónico, un tema muy nuevo que, en la actualidad, no está regulado.

Se trata del comercio de mercancías y servicios que atraviesan las fronteras por medios electrónicos, como libros, música, video o programas de cómputo, por ejemplo, y que, a nivel internacional, ha crecido hasta cifras de billones de dólares anuales. No es fácil prever las consecuencias de lo que estamos firmando.

DISPARIDADES INCONVENIENTES

Finalmente, el tratado consagra otras disparidades, que también consideramos inconvenientes para el país.

Todas sus disposiciones están basadas en el “trato nacional” otorgado a la contraparte que, dada la disparidad de las economías centroamericanas y la estadounidense, terminan por significar una gran desventaja.

Todo lo dispuesto en el capítulo de telecomunicaciones y seguros, las normas de propiedad intelectual, las disposiciones en materia de compras del sector público o inversiones, al comparar situaciones tan desiguales como las imperantes entre las partes, termina por ofrecer ventajas a las empresas transnacionales que son del todo inconvenientes para el país.

El “Informe de los Notables” destacó, sobre este tema, que “el ‘libre comercio’ no es sino una forma de entender (una ideología) y de normar las relaciones económicas, sociales y políticas entre los países y en su interior. El concepto mismo de ‘libre comercio’ ha sido objeto de debate, a nivel teórico y político, en diferentes momentos históricos. No solo se trata de que históricamente ha constituido una práctica que los países más desarrollados han tratado de imponer a los más débiles mientras llevan a cabo, simultáneamente, prácticas proteccionistas a lo interno. Se trata también de que en esa ambigüedad se terminan privilegiando los intereses de las empresas y países más competitivos agrandando, de hecho y de derecho, las asimetrías con los menos desarrollados”.

Agenda paralela

Ante tanta desventaja, voces prudentes, entre ellas la de la Iglesia Católica y la de los “Notables”, piden una agenda paralela que remedie los desajustes que una eventual vigencia del tratado provocaría.

El gobierno también habla de una “agenda paralela”. Sin embargo, parecen estar hablando de cosas distintas. La agenda gubernamental no es más que la adaptación de la legislación del país, incluyendo la Ley del ICE, a las exigencias del tratado. No son leyes orientadas a fortalecer la producción y el acceso a los mercados de nuestros campesinos, no son leyes orientadas realmente a fortalecer el ICE, son leyes que cumplen las exigencias del tratado para adecuar nuestra legislación a sus exigencias, con frecuencia desmedidas, como ya lo vimos a lo largo de ese trabajo.

En realidad, hablar de una “agenda paralela”, como si pudiéramos desarreglar todo con una mano, para luego arreglarlo con la otra, no parece tener sentido. La eventual aprobación del tratado impondrá tales exigencias al país que no habrá “agenda paralela” capaz de enmendarlo. Por lo demás, el tratado mismo impide adoptar medidas de protección necesarias para nuestros productores, entre otras cosas por las disposiciones de “trato nacional” que se debe dar a todo inversionista.

De modo que una verdadera “agenda de desarrollo” (y no una “agenda paralela” al tratado) parece sugerir, en primer lugar, la inconveniencia de aprobar el CAFTA.

Luego, vendría el desafío de construir, con todos los costarricenses, esa agenda de desarrollo, que fortalezca la empresa nacional, garantice a nuestros trabajadores que no serán sometidos a los extremos mas cueles de la globalización (como las leyes de “flexibilización laboral”), que elimine las trabas para el funcionamiento de una empresa pública realmente fortalecida, y de una reforma fiscal que permita el Estado atender las demandas de modernización y crecimiento de nuestra economía, sin perder de vista el sentido de solidaridad que todo Estado debería promover.

Ley de Implementación

Finalmente, queremos hacer mención a un factor al que, en nuestra opinión, no se le ha dado la necesaria discusión. Se trata de la “*Ley de implementación*” con la que Estados Unidos puso en vigencia el tratado.

El procedimiento legislativo para la aprobación del Tratado es distinta en Estados Unidos y en los países centroamericanos. Como ya lo señalamos, en Estados Unidos se trata más bien de un “Acuerdo”, figura jurídica utilizada para la negociación de los tratados comerciales, y no de un “Tratado”, que requiere procedimientos legislativos más rigurosos. Ese Acuerdo es aprobado mediante una “*Ley de implementación*”, en la que el Congreso regula su aplicación.

Esa ley, que ha sido poco divulgada en Costa Rica, señala que “Ninguna disposición de este Acuerdo, o la aplicación de cualquiera de sus disposiciones a cualquier persona o circunstancia, que sea inconsistente con cualquier ley de los Estados Unidos, tendrá efecto”.

Y agrega: “Nada en esta Acta será interpretado como una enmienda o modificación de cualquier ley de los Estados Unidos o como una limitación a cualquier autoridad conferida bajo cualquier ley de los Estados Unidos.

“Ninguna ley estatal o su aplicación puede ser declarada inválida para cualquier persona o circunstancia sobre la base de que la disposición o su aplicación sea inconsistente con este Acuerdo...”

Esto quiere decir que mientras los países centroamericanos deberán hacer decenas de importantes modificaciones a su legislación, para adecuarla a las normas del tratado, Estados Unidos establece, desde el principio, que ninguna disposición del CAFTA podrá ser interpretada como contraria a la legislación nacional o estatal vigente.

Nosotros hemos solicitado al Ministerio de Comercio Exterior y a la Asamblea Legislativa una aclaración de este punto y de sus alcances. Nos parece que la Comisión Internacional de la Asamblea, donde se discute el CAFTA antes de su presentación a plenario, tiene la obligación de informar al país sobre estos alcances.

En todo caso es evidente que el grado de obligaciones que el Tratado impone a los países centroamericanos es muy distinto y mucho más riguroso que el asumido por el gobierno de los Estados Unidos, lo que hace también inconveniente la ratificación del CAFTA.

En un capítulo sobre las asimetrías en el tratado, los “Notables” señalan que “el TLC no significa para Estados Unidos ninguna modificación sustantiva en su institucionalidad”. Por el contrario, la “Ley de Implementación” aprobada por el congreso de ese país señala expresamente que las leyes ordinarias, federales y estatales, prevalecerán sobre el tratado. En cambio, “mediante el TLC se compromete el país a la realización de cambios institucionales sustantivos”, que incluye la aprobación de convenios internacionales y modificaciones legales de la envergadura de la apertura de telecomunicaciones y seguros, entre otras.

En definitiva, ¿qué gana Costa Rica con la aprobación del CAFTA que la obligue a hacer modificaciones tan sustanciales a su ordenamiento económico y social? ¿En beneficio de quiénes son estas modificaciones?

Algunos de los estudios más importantes en torno al CAFTA, como el Informe de los Notables, los documentos de la UCR y de la UNA, de las iglesias, y de la Defensoría de los Habitantes advierten al país sobre la inconveniencia de ese tratado.

Ante esa realidad, sorprende que sectores políticos y empresariales insistan en un acuerdo que tendrá graves consecuencias para el país.

Ante desafío de tal envergadura, no extraña que sectores cada vez más amplios de costarricenses se opongan al tratado y se manifiesten dispuestos a expresar esa protesta, aun si la Asamblea Legislativa decide sumar los votos necesarios para su aprobación.

Durante este proceso la Asamblea debería promover un renovado debate sobre el tema. El “Informe de los Notables”, preparado por un grupo de distinguidos costarricenses, por encargo del gobierno de la República, debería ser discutido en escuelas, colegios, gremios. Ese documento es quizás el estudio más amplio y esclarecedor hecho sobre el CAFTA.

En todo caso, parece conveniente que, en materia de tanta trascendencia, el país, sus ciudadanos, discutan y participen en el debate, y se expresen de modo que su opinión sea tomada en cuenta a la hora de decidir sobre su aprobación o rechazo.