

“ALCA: un modelo económico para la disolución del sector público”

Áñez, Carlos*

Resumen

El borrador de acuerdo para el Área de Libre Comercio de las Américas exhibe como planteamiento central la liberalización del comercio intrarregional como herramienta para el impulso del desarrollo económico de la región; mas, el análisis de los diferentes grupos de negociación del tratado evidencian que tal incremento de los intercambios sólo favorecerían a las grandes empresas transnacionales del continente -principalmente las norteamericanas-, en detrimento de las pequeñas empresas locales latinoamericanas, además de disminuir sensiblemente la capacidad de los gobiernos centrales de la subregión de administrar las diferentes políticas económicas aparte de la política comercial, como la política fiscal, la política agrícola, la política monetaria; ello traería como consecuencia una comercialización desmesurada de “lo público” que reduciría los facultades de gobernabilidad institucional y material. Se concluye que, antes de proseguir en el proceso de acordar una zona de libre comercio americana, debe buscarse un nuevo modelo de acumulación orientado a potenciar el capital humano y hacia la formulación de una política nacional de producción, antes que a la generación de fondos exportables, así como incrementar la participación del sector público dentro del Producto Interno Bruto.

Palabras clave: ALCA, empresas, sector público, servicios, agricultura, fondos financieros

* Profesor Agregado del Núcleo Costa Oriental del Lago e Investigador del Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos de La Universidad del Zulia, Venezuela.

Introducción

La siguiente ponencia explora el Borrador de Acuerdo del ALCA que salió a la luz pública el 1 de noviembre de 2002; luego de analizar algunos de los aspectos generales contenidos en este segundo borrador, se enfatiza en los capítulos de Servicios, Compras del sector público y el de Agricultura, y se demuestra que, bajo las condiciones expuestas en tal documento, la firma del acuerdo representaría no sólo una transferencia de recursos sino de soberanía económica de los gobiernos de la región hacia los complejos industriales transnacionales y los centros financieros estadounidenses en última instancia, debido a que las actividades de inversión, de prestación de servicios públicos y privados, la producción agrícola y el resto de las actividades económicas se orientan en este tratado bajo los preceptos velados del neoliberalismo, específicamente la explotación de la periferia para el control de sus fondos financieros. Ante el desafío de la globalización que se cierne actualmente sobre el Tercer Mundo, las vías para incrementar la producción de bienes y servicios, especialmente los de origen agrícola por su importancia estratégica, y para reducir los niveles de pobreza, deben centrarse en perfeccionar los procesos de integración entre los países suramericanos y latinoamericanos, conteniendo así el traspaso de fondos de inversión hacia las metrópolis capitalistas, y en incrementar la participación del sector público de cada país en las actividades productivas tradicionales y dentro de la inversión interna.

ASPECTOS GENERALES DEL ACUERDO DEL ALCA

Tomando en consideración que en el preámbulo del acuerdo del ALCA (1 de Noviembre de 2002) las partes se declararían resueltas a “propiciar un mercado más extenso y seguro para las mercancías producidas y los servicios prestados, elemento importante para la facilitación del comercio y el flujo de capitales y tecnologías”, se presentarán dificultades para la percepción de un mayor número de clientes por parte de las empresas latinoamericanas y las venezolanas en tanto que los productos básicos y las *commodities* industriales, en los que se concentra la especialización exportadora de la mayor parte de los países de la región, serán transadas a través de los canales normales y los del comercio electrónico por las firmas canadienses y estadounidenses que lo controlan en la actualidad.

El propiciar “un mercado más extenso y seguro” estará dirigido, por tanto, a favorecer las firmas intermediarias consolidadas a través de las décadas en el continente en la adquisición de las materias primas en cantidades crecientes, despejando del mercado a los exportadores e intermediarios latinos, aumentando las ganancias de aquellas pero reduciendo las correspondientes a los productores intermediarios de los países del sur.

En cuanto al impacto comercial del Area de Libre Comercio de las Américas, resulta interesante examinar la experiencia de México dentro del TLCAN (o NAFTA). Según cifras del INEGI citadas por Puente Leyva (2001), el déficit de comercio exterior de ese país con EE.UU. que alcanzó 2.444 millones de US\$ en 1993, año previo a su ingreso al tratado, se convirtió en un superávit de 20.074 millones en 2000, lo que contrasta con un creciente desequilibrio comercial con el resto del mundo, el cual aumentó en 154% en 2000 en comparación a 1993, por lo que podría inferirse que México ha resultado beneficiado con la instrumentación del TLCAN, en cuanto a su relación de intercambio con EE.UU. y

el Canadá, debido a que ha logrado revertir su tendencia anterior, mientras que con las naciones de Europa, Latinoamérica y del resto del mundo con las cuales no tiene acuerdos de libre comercio o estos son de muy reciente puesta en vigencia (año 2000 con la UE), el déficit ha aumentado.

Aquí es donde entra en juego la estipulada eliminación de las barreras al movimiento de capitales entre las Partes firmantes del ALCA, puesto que, de forma similar a como las entradas de capital procedentes de inversiones directas y de préstamos estadounidenses financiaron las coyunturas mexicanas referidas a algún desbalance comercial y a los ataques especulativos sobre los mercados emergentes, tales déficits que registren los países de A.L. serán cubiertos por las instituciones financieras y los gobiernos de los EE.UU. y del Canadá, puestos que son estos los únicos con los suficientes excedentes de reservas líquidas de divisas dentro de la región y, por efecto del tratado, tienen título de NMF respecto al resto de las compañías del primer mundo, aumentando la dependencia de nuestros países en el ámbito del financiamiento de la acumulación bruta. Aún cuando se prevean restricciones al ingreso de capitales especulativos que puedan causar crisis cambiarias financiadas posteriormente por las instituciones financieras norteamericanas, los artículos contenidos en los diferentes capítulos del Borrador de acuerdo del ALCA, sólo tendrán como resultado el crecimiento del endeudamiento externo con el objeto de cubrir los desequilibrios en cuenta corriente y en cuenta de capital, por lo que, en palabras de Sergio Schlesinger (2003), “un acuerdo entre los países de las Américas rumbo a la sustentabilidad debe ser, por eso, necesariamente, antecedido de una renegociación de las deudas de estos países con Canadá y Estados Unidos”. En caso contrario, de firmarse el ALCA, asistiremos a una competencia entre los megacapitales norteamericanos contra los pequeños capitales hispanoamericanos, absorbiendo la banca local con el fin de disponer de mayores capitales que se presten a

expandir la burbuja financiera de la globalización a costa de los empleos y del excedente económico latinoamericano. La experiencia argentina en el sentido del crecimiento exponencial de una deuda externa impagable (52% PIB 2001) es explícita en este sentido. Resulta atrayente que dentro del Borrador del texto sobre temas generales o institucionales se mencione en último lugar (7mo) entre los objetivos del ALCA el de “establecer mecanismos que garanticen un mayor acceso a la tecnología, mediante la cooperación económica y la asistencia técnica” lo cual no es de extrañar puesto que una constante de la relación de América Latina con las empresas norteamericanas instaladas a través de las décadas en su territorio ha sido la de la explotación de los recursos humanos y naturales sin ceder a cambio nuevas tecnologías protectoras del ambiente y de la salud. Específicamente en el borrador del Capítulo sobre compras gubernamentales se establece que el gobierno comprador sólo puede exigir a los productores (nacionales o extranjeros) requisitos técnicos de calidad del producto final objeto de la adquisición, lo cual implica, entre otros factores, renunciar a favorecer la compra de productos que utilizan materias primas recicladas, frente a otros cuya producción implique mayores impactos ambientales (Schlesinger, 2003). Esto refuerza la opinión de que las tecnologías procedentes de norteamérica que entrarían a nuestra región para incrementar la producción y los intercambios, lo harían en virtud de sus intereses mercantilistas y los de tipo político del gobierno de Washington, a cambio del aprovechamiento de los recursos energéticos (especialmente hidroeléctricos) y de la biodiversidad (Gandásegui, 2003), con tecnologías extractivas que nos dejarán sin los recursos naturales más preciados hoy día, lo que obviamente no se prestará a igual trato por parte de sus territorios hacia nuestras industrias para aprovechar sus suelos, recursos hídricos y mineros, en el caso –negado– de que alguna de ellas pudiera competir financiera y técnicamente con aquellas que poseen experiencia centenaria en la exploración, explotación y comercialización de bienes procedentes de la madre tierra.

PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

En cuanto al capítulo de servicios, los propósitos del ALCA de disminuir la participación de las Administraciones Públicas en la prestación de tales actividades económicas quedan registrados en el Art. 1º , apartado 10º , el cual hace constar que

“si un prestador de servicio de una parte, debidamente autorizado, presta servicios o lleva a cabo funciones gubernamentales tales como servicios de readaptación social, pensión o seguro de desempleo o servicios de seguridad social, pensión o seguro de desempleo o servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud y atención infantil o protección de la niñez en territorio de otra parte, la prestación de estos servicios estará protegida por las disposiciones de este capítulo”

Sin lugar a dudas, frente a las dificultades que experimentan los gobiernos centrales, estatales y municipales en Venezuela y L.A., tales autorizaciones se convertirán en la regla y permitirán la participación de sectores de capital privado extranjero (seguramente estadounidenses y canadienses) en áreas tradicionalmente del dominio del Estado; claramente se persigue implantar una “industria de lo público”, donde la gerencia de los servicios de salud, de atención materno-infantil, de administración del régimen carcelario y muy especialmente, de la oferta de servicios educativos en todos sus órdenes (*softwares*, programas de pregrado y de postgrado, asesorías, etc.), al igual que todo lo concerniente al sistema de seguridad social: sistema de pensiones, jubilaciones, seguro de paro forzoso, progresivamente serán absorbidos por inversionistas privados del norte que rápidamente presionarán por obtener un mercado que cada año demanda una mayor cantidad de servicios sociales, frente a un Estado que carga con una deuda interna y externa que compromete, por sus dimensiones, sus posibilidades de ofrecer tales servicios por lo menos a una tasa igual a la del crecimiento de la población.

CUADRO NO. 1
RELACIÓN ENTRE EL GASTO DE CONSUMO FINAL DEL
GOBIERNO GENERAL Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO
(Millones de dólares, a precios constantes de 1995)

A.L. y el Caribe ^a	1990	1995	1999	2000	2001
% del PIB ^b	15,5	14,8	14,7	14,4	13,3

a/ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela

b/ Hasta 1992 excluye Argentina

Fuente: CEPAL (2002). Anuario estadístico de América Latina y el Caribe

El Cuadro No. 1 demuestra cómo ha venido declinando el gasto de consumo final del gobierno general en la región, la cual puede tomarse como variable aproximada del valor de los servicios públicos provistos por las Administraciones, lo que se justifica en el paradigma liberal aplicado durante toda la década de 1990 en la mayor parte del subcontinente. El Borrador de Acuerdo del ALCA refuerza esta tendencia cuando discute que probablemente el Capítulo sobre servicios “se aplicará a todas las medidas adoptadas por las partes que afecten el comercio, en todos los sectores y en todos los modos de suministro, incluidos aquellos (...) por parte del sector público a nivel nacional, federal, regional o local”. Esto sugiere que el Acuerdo impulsará la participación de capitales privados dentro de las actividades comúnmente desarrolladas por el sector público en los países latinoamericanos.

Al otorgar trato de Nación Más Favorecida (NMF) y trato nacional a los prestadores de servicios de cualquier otra Parte integrante del ALCA (Art. 3º del capítulo sobre Compras del sector público), una parte importante del gasto público agregado como lo son las inversiones en infraestructura será desarrollado por las grandes constructoras del continente

que, gracias a sus economías de escala, podrán desplazar en los procedimientos de concurso abiertos por las administraciones públicas a las empresas venezolanas del sector que no poseen la capacidad instalada como para competir frente a las norteamericanas y las brasileñas. El problema principal no radica en que los gobiernos nacionales, locales y municipales no podrán de ninguna manera favorecer a las empresas nacionales imponiendo condiciones compensatorias especiales que promuevan el desarrollo local, por medio de requisitos de contenido doméstico, de licencias para el uso de tecnologías, cánones de inversiones, comercio compensatorio o de requisitos análogos en el desarrollo de obras de infraestructura física y de servicios públicos dirigidos a una población que crece geométricamente, sino que el multiplicador del gasto público se verá reducido ya que una fracción del valor de los pagos gubernamentales será transformado en divisas para remesas a las sedes de las compañías, reduciendo el ingreso nacional disponible e incrementando el saldo negativo de la balanza de pagos (o disminuyendo un superávit eventualmente).

Evidentemente que para obras de este tipo, tradicionalmente desarrolladas por el Gobierno General de nuestro país, la maduración de la inversión requiere un lapso de tiempo relativamente largo, mas como en virtud del Art. 4º del capítulo sobre compras del S.P., no pueden imponerse parámetros de reinversión en el país de los beneficios netos que se originan a partir de la recuperación de lo invertido inicialmente, las ganancias esperadas son lo suficientemente atractivas como para arriesgar en el presente los capitales fijos necesarios para cumplir los contratos de obras públicas. El ALCA no prevé ningún mecanismo de canje de deuda por inversión que ligue los pagos de la deuda pública a cambio de adjudicaciones directas de contratos para desarrollo de bienes públicos, ya que sería contrario a la intención del acuerdo, pero que indudablemente, en el fondo, persigue reducir la capacidad de acción de los gobiernos al comprometer una variable fundamental

de la política económica, como lo es el gasto público, a las directrices del Departamento de Comercio y de la Reserva Federal de los EE.UU en cuanto a los saldos positivos en el comercio de bienes y servicios y de la Cuenta de Capital de la economía estadounidense, ya que uno de los objetivos específicos de este Acuerdo es el generar flujos positivos netos de capitales hacia la potencia industrial número uno de la América, construyendo la así llamada “dolarización” de las economías latinoamericanas, es decir, la adopción del signo estadounidense como moneda común del Hemisferio Occidental, lo cual, si bien oficialmente no está en el orden del día de las Cumbres del ALCA, se discute a puertas cerradas (Chossudovsky, 2001)

Se debe tener en cuenta que, aunque el Art. 9º del Capítulo sobre compras del S.P. [Excepciones] estipula que el Capítulo no se aplica a las compras/adquisiciones o contrataciones vinculadas a la seguridad y defensa nacionales, los proveedores de material militar y de seguridad pública no necesitan de las cláusulas de trato nacional o de NMF para satisfacer las necesidades en este campo de los Estados nacionales latinoamericanos ya que estas empresas no tienen ningún competidor al interior de las pequeñas economías de la región, por lo que se continuará reproduciendo por sí mismo el esquema de compras militares que benefician a unas pocas compañías norteamericanas y brasileñas y que se dirigen a alimentar el aparato represivo y retaliativo de los Estados que ante una eventual aprobación del ALCA pueden confrontar crecientes posibilidades de tensión social por parte de grupos anárquicos que absorban el descontento popular por un incremento del desempleo y de la exclusión de sectores de población tradicionalmente relegados de los beneficios del comercio internacional. En todo caso, en virtud del Art. XIII de licitación selectiva que reza que “cualquier proveedor podrá presentar su propuesta independientemente de haber sido invitado o no a la licitación” y por el Art. XIV, apartado

1º e) que anula el Art. IX referente a Excepciones en cuanto a que en situaciones de extrema urgencia (o de calamidad pública provocadas por acontecimientos imprevisibles (o inevitables), no fuera posible obtener los bienes o servicios a tiempo mediante licitaciones públicas o selectivas o el uso de dichos procedimientos de licitación daría como resultado daños graves a la entidad [apartado e)] y aún con el apartado k) del Art. XIV y el Art. XX, párrafo 3 por los que directamente los Estados podrían beneficiar a sus tradicionales oferentes de material bélico y policial a costa del déficit fiscal corriente.

Puesto que en el común de los casos las compras gubernamentales estarán abiertas a cuantos desean participar y en virtud del Art. XXI, “cada parte asegurará que sus entidades no elaboren, adopten o apliquen especificaciones técnicas que tengan como propósito o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio o discriminar en contra de los proveedores de otras partes”, en muchas oportunidades el trabajo de las comisiones de licitación respectivas en principio se multiplicará, lo que podría motivar a otorgar la licitación a la empresa(s) mas reconocida en el mercado o a aquella que maneje contactos en la A. Pública, antes que por sus capacidades técnicas o por su oferta económica, así que los requerimientos de los organismos de contraloría se verán multiplicados pudiéndose crear un círculo vicioso porque hasta en tales tareas empresas privadas nacionales o extranjeras podrán ofrecer sus servicios de asesoría, dándose la eventualidad de que una empresa de asesores en materia de control administrativo de procesos se encargaría de supervisar la pulcritud de una licitación donde participa una subsidiaria (o asociada) de su empresa matriz o de ella misma; todo lo relatado en último término conlleva a apoyar la tesis de que con el ALCA se propende a una privatización de las actividades tradicionalmente de dominio del sector público de nuestros países.

Paralelamente, en un Acuerdo sobre compras del sector público no podía faltar el trato que debe darse a las privatizaciones; el Art. 33 en su párrafo 1 claramente indica que “Ninguna disposición de este Capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte privatizar una entidad bajo el régimen del presente Capítulo o retirar a una entidad cubierta por este Capítulo, cuando se haya eliminado o perdido el control efectivo del Estado sobre ella”. Esto refuerza el punto de vista de que el ALCA persigue profundizar ese proceso para que las compañías públicas estratégicas de los países latinoamericanos pasen a control del conglomerado industrial estadounidense, de esta forma puede interpretarse los párrafos 4 y 5 que permiten a cualquiera de las Partes firmantes objetar el retiro del Capítulo de alguna empresa pública con motivo de que el control o influencia gubernamental no haya sido eliminado efectivamente, la Parte que hace la objeción podrá solicitar mayor información. ¿Por cual motivo se hace tal objeción? Porque al pasar a control privado una industria, varias de las disposiciones de este Capítulo que siguen protegiendo el poder del Estado (Art. XIV, entre otros), no seguirían siendo aplicables y se convertiría en una competidora adicional que podría ser objeto de fusión con el competidor más poderoso, por lo tanto, el párrafo 5 del Art. XXXIII observa que “Cuando la información suministrada no resuelva la cuestión, la Parte que hace la objeción podrá procurar consultas con el fin de mantener el equilibrio de las oportunidades negociadas de acceso a mercados conforme al presente Capítulo”

Es de hacer notar que si uno de los objetivos del Acuerdo es el de eliminar restricciones innecesarias al libre comercio entre las Partes, en este capítulo sobre Compras del sector público debe quedar claramente expresado que las empresas o prestadoras de servicio propiedad de la administración pública de cada parte pueden competir en aquellas áreas en las cuales posean ventajas comparativas o capacidad demostrada para cubrir las

necesidades de otra parte. En el Art. II taxativamente puede interpretarse que el trato es recíproco, puesto que afirma:

“Con respecto a las medidas cubiertas por las disposiciones de este Capítulo [que realicen las entidades mediante procedimientos de concurso], cada Parte otorgará a los bienes y servicios [y obras públicas] de otra Parte, y a los prestadores de dichos bienes y a los prestatarios de servicios [y obras públicas] de otra Parte que ofrezcan dichos bienes y servicios [y obras públicas], un trato no menos favorable que el [trato más favorable] que otorgue dicha Parte a sus propios bienes, servicios [y obras públicas] y proveedores de esos bienes y servicios [y obras públicas]”

Por lo expuesto anteriormente podría inferirse que a las empresas públicas se les ofrece igual trato que a los empresarios privados de cada Parte al momento de ofrecer un bien económico, puesto que afirma claramente que se le dará a los prestadores de bienes, servicios y obras públicas un trato igualitario, mas esto debe ser aclarado en posteriores reuniones del GNCSP, puesto que no afirma directamente si el tratamiento favorable es independiente de que el propietario mayoritario sea público o privado. En cualquier caso resultaría contrario a lo que parece ser el espíritu del ALCA: incrementar la participación del empresariado norteamericano en los mercados del continente hasta el punto de suplantar al Estado en todas aquellas funciones que puedan abrir la mas pequeña puerta a la obtención de beneficios extraordinarios.

EL ALCA Y EL SECTOR AGRÍCOLA

En cuanto al área agrícola, sector importante para los países latinoamericanos por su condición de exportadores destacados en varios rubros o de importadores dependientes en otros casos, como el de Venezuela, las disposiciones del Capítulo sobre agricultura aplican a los productos agropecuarios enumerados en el Anexo 1 del Acuerdo sobre Agricultura de la Organización Mundial de Comercio; cualquier cambio subsiguiente en dicho Anexo 1,

acordado en la OMC, se hará automáticamente efectivo en este Acuerdo, con la excepción de la Sección 5 sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de este Capítulo.

La razón de este aparente sometimiento a las reglas de la OMC, aun cuando no se observa en la mayor parte del Borrador de Acuerdo del ALCA, radica en que allí se estipula un período de hasta 10 años para desmontar el sistema de subsidios de los Estados a los sectores agropecuarios, por lo que a las potencias productoras les conviene adoptar las convenciones de la OMC para gradualmente reducir los subsidios –sólo en el caso de los EUA alcanzaron 50 millardos de dólares en 2001– que permiten competir en el mercado interno y en el exterior, por lo que luego de un plazo medio de tiempo, al liquidar igualmente los gobiernos latinoamericanos su estructura de subvenciones, aun cuando muchos de ellos puedan contar con ventajas comparativas, las fuertes inversiones en investigación y desarrollo de biotecnologías aplicadas al área, colocan a las potencias agrícolas del continente (EUA, Canadá y Brasil principalmente) en condición de incrementar sus exportaciones al resto de países y de adquirir tierras dentro de estas economías para expandir la producción de ciertos bienes que le resulta importante desarrollar en materia de frutos tropicales o de medicina alternativa.

La eliminación de los programas de subsidios a la producción y exportación de productos agrícolas se complementa con las disposiciones en materia de aranceles aplicados al comercio de estos bienes entre las partes; similarmente, tales derechos de importación (y de exportación) serán desmontados progresivamente:

“Salvo que se disponga lo contrario en este Acuerdo, cada Parte establecerá la [eliminación] [desgravación] progresiva de los aranceles [y cualquier otro derecho o cargo [aduanero] relacionado con la importación que pueda aplicarse a [sustancialmente todos] los productos agropecuarios originarios de conformidad con las listas de eliminación de las Partes”

Esto constituirá un serio problema para los presupuestos de las economías más débiles de la región que perciben ingresos importantes de sus derechos de importación, específicamente en el área de alimentos por lo que sus presupuestos se verán comprometidos y aún más puesto que el Borrador de Acuerdo también estipula que, ninguna Parte podrá aumentar ningún derecho de aduana, como tampoco adoptar uno nuevo sobre un producto agrícola originario a un nivel mayor al especificado en los compromisos de esa parte contenido en las listas anexas a este Acuerdo; al igual que a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, ninguna de las Partes podrá adoptar un nuevo arancel ni ningún otro derecho o cargo (por definir) relacionado con la importación de un producto agropecuario en el comercio entre las Partes, lo cual terminará por segregar la política arancelaria de cada país, semejantemente a lo que ocurrirá con la política fiscal en el mediano y largo plazo luego de la puesta en vigencia del ALCA.

Sin duda que la principal preocupación en materia agrícola continuará siendo el de los subsidios a la exportación; las potencias del norte están conscientes de las dificultades que enfrentarán con sus productores, mientras que los países hispanoamericanos presionan por un trato equitativo ante este obstáculo al libre comercio por lo que se ha introducido una cláusula de salvaguardia que temporalmente podría suspender los acuerdos en materia de eliminación de aranceles. Tal previsión se encuentra en el Artículo 6, apartado 10°, el cual expresa que:

“Las Partes acuerdan aplicar el Programa de Eliminación Arancelaria, salvo que exista reintroducción de subsidios a la exportación o que no se cumpla con los compromisos establecidos en este Acuerdo sobre todo las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluyendo aquellos que tienen efecto equivalente a los subsidios a la exportación. En estos casos, las Partes podrán suspender las concesiones arancelarias de los productos agropecuarios afectados”.

lo cual dejaría aparentemente en libertad de rescindir este capítulo sobre aranceles a la(s) parte(s) que se encuentre(n) perjudicada(s) por la insistencia en subsidios a la exportación de productos agrícolas, sin embargo, en la práctica, al aceptar someterse a las reglas de la OMC en virtud de que “las disciplinas comerciales del presente Capítulo serán compatibles con las disposiciones del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC y con sus Acuerdos sucesores”.

Se puede prever que las controversias en ese sentido deberán esperar por las sentencias de la Organización para establecer que efectivamente se aplica un subsidio puntual a la producción o exportación de bienes agropecuarios, dilatando la puesta en funcionamiento de la cláusula comentada, perjudicando, por tanto, a aquellos con menor poder de influencia en las decisiones a tan elevado nivel, aunque el Capítulo 9 se expresa que “únicamente las Partes con economías pequeñas del Hemisferio podrán aplicar mecanismos de salvaguardia especial para productos agrícolas (apartado 3°).

A pesar de lo anterior, seguidamente en la cláusula 9.4. se establece que “Las Partes no aplicarán ninguna medida de salvaguardia especial ni ningún otro mecanismo que opere de manera automática o que no requieran demostración de daño a la rama de producción nacional”, lo que confirma las suposiciones en el sentido que aun para las economías más pequeñas será muy complicado demostrar que está siendo perjudicada por medidas no arancelarias o, en sentido contrario, se dificultará para ellas probar que no emplea medidas fitosanitarias o no arancelarias para entorpecer la importación o favorecer la exportación de bienes procedentes del agro. Este es un aspecto en el cual se deben establecer leyes y reglas más claras tanto al interior de los países como dentro de los acuerdos de comercio para fortalecer las bases del comercio internacional, permitiendo a todos los países el disfrute de una mayor oferta de estos bienes, así como de alta calidad y variedad.

La sección tres del Capítulo sobre agricultura se dedica al tema de los subsidios a la exportación, estos quedan definidos como cualquier programa que involucre: programas de créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación, y seguros de exportación y programas de ayuda alimentaria internacional (con las excepciones del caso, las cuales se enlistan en un Anexo que tiene por objeto “asegurar que la transacción resulte en consumo adicional y no afecte negativamente los patrones normales de producción y comercio de productos agrícolas”). Es decir que cualquier programa de ayuda alimentaria proveniente de un país de este continente deberá ser destinado exclusivamente a aquello que se llama consumo adicional, que no es otra cosa que un artificio estadístico que no permitirá recibir tal asistencia agroalimentaria a menos que tales importaciones representen un monto adicional al valor histórico de los cinco (5) años previos, aun cuando pueden presentarse consideraciones en desagravio como un “cambio sustancial en la posición de la balanza de pagos o de la situación económica general de la Parte beneficiaria”, pero en cualquier caso, esto conllevará a la discusión de las políticas de asistencia alimentaria de emergencia que deben ser autónomas de cualquier país con sus “socios” del Acuerdo, aun frente a condiciones críticas o si se desea incrementar el consumo de algún(os) rubro(s) en específico no podrá llevarse a cabo.

Es ese el espíritu del ALCA, la soberanía de los Estados partes, más allá del tema agrícola (incluso del más alto interés general ante una situación de depresión en la producción agrícola por causa de fuerza mayor o por efecto del control de los mercados por los productores no Partes), se desplaza a una mesa de discusión en presencia de aquellos que persiguen un margen de utilidad significativo para sus grandes compañías productoras-exportadoras-importadoras, las mismas que impusieron el modelo de dependencia tan

criticado a través de los últimos cien años o en el marco del organismo rector de los intercambios comerciales a escala global (OMC).

Y la dependencia e intromisión en los asuntos nacionales se materializa de varias maneras en el Capítulo sobre agricultura, entre ellas puede citarse el Artículo 12, apartado 2:

“Si un Estado no Parte está exportando un producto agropecuario a otra de las Partes, beneficiado por subsidios a la exportación, la Parte importadora, a solicitud de una Parte exportadora, consultará con la Parte exportadora con la finalidad de:

- a) Acordar medidas específicas que la Parte importadora pueda adoptar para contrarrestar el efecto de las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios no originarios de las Partes.
- b) Que la Parte importadora aplique derechos compensatorios al amparo del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, o, derechos antidumping a favor de un tercer país en los términos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.”

Similarmente, a través del Artículo 17.1., las Partes convienen en la eliminación progresiva de los derechos exclusivos de importación y/o exportación otorgados a las empresas estatales de comercio que se dedican a la importación y/o exportación de productos agrícolas al permitir que comerciantes particulares participen en las exportaciones de productos agrícolas, compitan por ellas o hagan transacciones sobre exportaciones de productos agropecuarios . *“Para asegurar que dichas empresas compiten justamente con los comerciantes particulares en las ventas de importación y/o exportación durante el período de transición, se prohíbe al gobierno nacional proporcionar fondos públicos, préstamos, garantías u otro apoyo financiero a las empresas mercantiles estatales.”*

Esto consolida el argumento expresado previamente acerca de la imposibilidad que afrontaría un Estado, en el marco de estos acuerdos, para controlar situaciones de fuerza mayor (como las presentadas en Venezuela durante el intento de golpe de estado de

diciembre de 2002) o sencillamente para incrementar la oferta de un producto de primera necesidad cuyo precio se ha elevado por causas externas o de especulación dañina por parte de los productores internos, puesto que su política económica-agraria se subordinaría a las directrices en cuanto a volúmenes, precios, tasas de interés agrícolas, medidas sanitarias, y, más allá de la eventual supresión de los impuestos a la exportación de productos agrícolas dirigidos hacia alguna de las partes, al acordar eliminar o aplicar hasta un máximo de X puntos porcentuales, toda diferencia entre la tasa de impuesto a la exportación aplicado sobre cualquier producto agropecuario y la tasa del impuesto a la exportación aplicado sobre cualquier producto o subproducto elaborado a partir de ese producto agropecuario, el Borrador de Acuerdo ingresa una vez más en el ámbito de la política fiscal de varios países¹ que dependen en cierta medida de este tipo de impuestos como ingresos ordinarios del Gobierno Central, o cercenando de alguna forma, la potestad de regir la extracción o comercialización de alguno de nuestros productos primarios, ya que al privatizarse una de esas fuentes de recursos naturales, ya no podrá pecharse la exportación de alguno de sus derivados con una tasa superior a la del producto primario, como cabría esperarse por poseer mayor valor agregado; aun cuando no se haya privatizado la propiedad de la tierra o del recurso natural, al no poderse tasar diferencialmente su exportación, el Estado pierde en gran parte, la potestad de controlar la intensidad de la explotación o comercialización del producto o/y sus derivados.

Ahora, ¿cuál es el interés del gran capital norteamericano por el sector agrícola de nuestro subcontinente? La respuesta se halla en el paradigma neoliberal: lo que se persigue es deteriorar aún más los salarios reales del trabajador agrícola y, por extensión, de los trabajadores todos, porque *“al reducir los salarios sin abaratar los alimentos, se deteriora*

¹ En Venezuela no se aplica desde fines del siglo XIX algún impuesto de exportación

la capacidad de compra de la población trabajadora, hay menos consumo y con ello, se estrechan las posibilidades de inversión del capital productivo. Sin embargo, como la cuota de explotación es elevada debido a los bajos salarios, existe un sobrante de capital que no encuentra condiciones rentables de inversión y tiende a fluir hacia la esfera especulativa y financiera (...) El capital financiero empieza a dominar la escena e impone altas tasas de interés que minan la ganancia industrial y agrícola. Esto cierra el círculo vicioso, pues la inversión productiva se reduce aún más y, por tanto, el predominio de lo financiero sobre lo productivo aumenta.” (Rubio, 2001:56)

Más directamente, lo que se espera no es una expansión del producto agrícola, sino por lo contrario, estancar la capacidad productiva del agro suramericano para enviar hacia la esfera de la acumulación financiera un flujo mayor de recursos y situar como enclaves productivos de alimentos de alta eficiencia ciertos puntos de la geografía mejicana, argentina, brasileña, etc. bajo la figura de la integración vertical y la producción por contratos que subordinan la agricultura a los agronegocios (Echánove, 2003), ello justamente dentro de los planes de ajuste estructural implantados por los gobiernos subregionales ante la crisis de la deuda externa y la necesidad de reestructurar sus sectores exportadores.

CUADRO No 2.
ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE CULTIVOS AGRÍCOLAS
(Año base: promedio anual trienio 1989-1991 = 100)

País	1990	1995	1999	2000	2001
Argentina	103,7	125,2	161,8	160,1	169,8
Brasil	96,6	114,8	125,6	126,5	135,1
Chile	99,6	122,8	125,8	129,5	138,3
Colombia	100,7	104,8	100,9	106,2	105,1
Jamaica	102,2	129,2	122,6	114,1	117,6
México	103,8	110,6	120,9	120,2	124,6
Nicaragua	96,7	113,4	134,7	136,8	143,9
Venezuela	97,4	104,5	112,1	125,0	117,4
Total	99,6	113,3	127,3	128,4	134,9

Fuente: CEPAL (2002). Anuario estadístico de América Latina y el Caribe

Los índices de volumen físico de cultivos agrícolas se han incrementado en el trienio 1999-2001 en comparación con el promedio anual del trienio 1989-1991 tal como puede verse en el Cuadro No. 2 para una muestra de países latinoamericanos, similarmente ha ocurrido para el total de la región. Como se ha demostrado, este progreso es contrario a los intereses del gran capital financiero internacional, por lo que el nuevo modelo económico contenido en el ALCA se destinará a suspender tal avance, sustituyéndolo por el control directo o por contrato de las superficies más fértiles dirigiéndolas a las necesidades de la agroindustria transnacional a costa de la independencia de nuestros cultivadores y de la saturación de los mercados, y aún más grave, tal como lo revelan Bustamante y Dasso (1999:67): *“La industrialización de la agricultura mexicana, si se considera únicamente el contexto que la propicia y las políticas neoliberales en que se sustenta, tiene saldos positivos: inversión de capitales externos, altos rendimientos productivos, empleos temporales, entre otros. Pero, (...) es muy alto el costo que está teniendo la agroindustrialización de México; la opción*

química de crecimiento productivo está deteriorando lenta e inexorablemente los ecosistemas locales y la salud de amplias capas, sino de toda la población”

Tal incremento en el uso de fertilizantes puede visualizarse en los países agrícolas más grandes de la región según datos de la CEPAL (2002): en Argentina, la utilización de fertilizantes pasó de 524.700 tons. en 1995 a 824.000 tons. en 2000; para México las estadísticas muestran una expansión de 42% en el mismo período, en Brasil, de 4.205.900 tons. pasó a 7.433.563 (76%); en Colombia llegó el empleo de fertilizantes a 658.100 tm en 2000 ($\Delta\% = 35\%$) y en Ecuador aumentó hasta 62% en comparación con 1995, lo cual demuestra que la explotación de la tierra en la región de Latinoamérica se hace más intensiva.

El futuro

Buscamos demostrar que el modelo de integración propuesto en el Borrador de Acuerdo del ALCA es claramente desventajoso para los países latinoamericanos, tanto particular como generalmente. El fracaso de las tesis neoliberales contenidas en el Consenso de Washington, de la cual la Argentina es el testigo más fiel, nos lleva a buscar un nuevo modelo de acumulación que centre su atención en el capital humano antes que en el bancario, en la formulación de una política nacional de producción, antes que en la generación de excedentes financieros orientados hacia los mercados económicamente más avanzados. La sustitución de los organismos de planificación económica y de control de hacienda por el directorio del banco central también se inscribe en el aparato de dominio que impulsa la transferencia de recursos de nuestros países hacia la metrópolis norteamericana y que constituye el sentido profundo del ALCA: la recuperación del signo monetario estadounidense que ha perdido peso ante el euro y que hoy día, mediante el brazo armado de las grandes transnacionales de ese país (el gobierno de G. W. Bush)

pretende imponernos un tratado de libre comercio desventajoso, tanto para nuestros sectores productivos como para todos los niveles de gobierno.

Este reto está planteado: tal como opina un analista político venezolano: “si entramos en el ALCA, seremos culpables de los males que sufriremos”, aunque ellos no descansarán en hacer valer su voluntad como la impusieron en Irak (al escribir estas líneas se anunciaba la captura del líder Saddam Hussein) para controlar sus recursos naturales y sus pagos externos que constituirán un auxilio efectivo a su economía, por lo que sólo resta la unión entre los latinoamericanos y la difusión hacia todos los sectores de la población de los peligros de este tratado, ya que como expresara Joseph Stiglitz (2003): es mejor no tener ningún acuerdo antes que tener un acuerdo injusto, ya que existe “muy poco margen para negociaciones comerciales entre el norte y el sur teniendo en cuenta la situación que existe actualmente entre la Unión Europea y Estados Unidos” y no podemos sacrificar nuestra región para zanjar las disputas por el control de los circuitos monetarios globales.

El papel que debe jugar en el futuro más próximo el sector económico gubernamental también es claro: incrementar su gasto agregado (gasto corriente más inversión pública) en proporción al PIB para convertirse nuevamente en el motor del desarrollo interno de las economías y, hacia el exterior, profundizar los esfuerzos de integración a través de tratados que motoricen la producción de bienes de consumo y/o de capital en condiciones de ventajas comparativas, sustituyendo el gasto superfluo de los estratos sociales medios y altos que se dirige a las transnacionales estadounidenses, revirtiendo de tal manera los flujos financieros negativos hacia la consolidación de los fondos de desarrollo y de integración subregionales como la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. STIGLITZ, Joseph (2003). “Es mejor no tener ningún acuerdo y no uno injusto”, en: Panorama. 13 de diciembre. Pág. 2-1. Maracaibo, Venezuela. (www.panodi.com)
2. A.L.C.A.- Área de Libre Comercio de las Américas (2002). “Borrador de Acuerdo”, en: ALCA\SICE - ALCA-FTAA-ZLÉA - Segundo Borrador de Acuerdo. htm. 1 de noviembre.
3. BUSTAMANTE A., Tomás y DASSO, Jean E. (1999). “Los brebajes amargos del tío Sam. Las transnacionales estadounidenses de la agroindustria y el uso de pesticidas en México”, en: Problemas del desarrollo. Número 118. Volumen 30. Julio – septiembre. UNAM – Instituto de Investigaciones Económicas. México.
4. C.E.P.A.L. (2002). Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Naciones Unidas. Santiago de Chile.
5. CHOSSUDOVSKY, Michel (2001). “El muro de Québec”, en: América Latina en movimiento. Año XXV. Número 331. Agencia Latinoamericana de Información. Quito, Ecuador.
6. ECHÁNOVE H., Flavia (2003). “Trabajo por contrato para las empresas congeladoras de hortalizas de Guanajuato”, en: Comercio exterior. Volumen 53. Número 2. Febrero. México.
7. GANDÁSEGUI, Marco A. (2003). “El ALCA y sus difíciles combinaciones”, en: Nueva Sociedad. Número 183. Enero – febrero. Caracas, Venezuela.

8. PUENTE L., Jesús (2001). “La experiencia de México en el libre comercio mundial”, en: Capítulos. Sistema Económico Latinoamericano. Número 63. Septiembre – diciembre. Caracas, Venezuela.
9. RUBIO, Blanca (2001). “La agricultura latinoamericana. Una década de subordinación excluyente”, en: Nueva Sociedad. Número 174. Julio – agosto. Caracas, Venezuela.
10. SCHLESINGER, Sergio (2003). “ALCA, un modelo insustentable de negociación”. Mimeografía. Buenos Aires, Argentina.