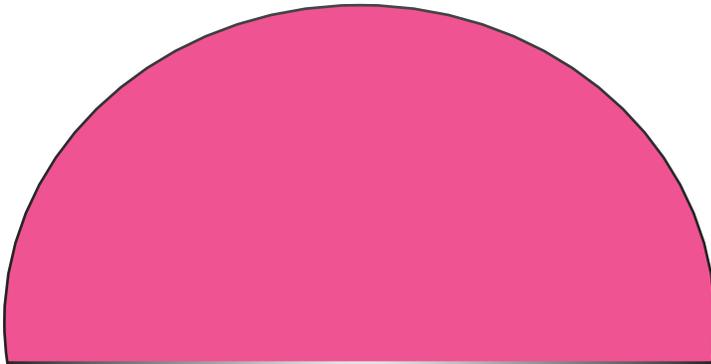


Una mirada sobre las
estrategias de desarrollo
de la región y las

Alejandra Alayza y Vicente Sotelo
– para CooperAcción y el
Observatorio de Conflictos de
América Latina -OCMAL

Lima, abril 2012

Revisión del
impacto
de los TLC
en América
Latina





Índice

I.	Estado de la cuestión de los TLC de América Latina	4
II.	Balance de los impactos Comercio / inversiones en la región luego de los TLC	9
III.	Análisis del impacto de algunos de los principales temas sensibles	19
IV.	TLC, Inversiones y su impacto en la regulación de las Industrias Extractivas	45
V.	Conclusiones	63
VI.	Bibliografía	66

I. Estado de la cuestión de los TLC de América Latina

A. Descripción general del proceso de la negociación y firma de los TLC en la región

No se pueden entender los procesos de suscripción de los Tratados de Libre Comercio - TLC de países en América Latina sin antes pasar a revisar lo acontecido en la década de los noventa. En dicha década fueron aplicadas en los países de la región un conjunto de políticas económicas de corte neoliberal basadas en el Consenso de Washington. Si bien en un inicio estas medidas tuvieron como objetivo la estabilización económica, luego pasaron a constituirse en los lineamientos de una reforma estructural económica que fueron impulsadas por organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Entre las medidas aplicadas durante estos años se encuentran: una estricta disciplina fiscal; restricción monetaria; desregulación del mercado laboral; la reforma tributaria; la liberalización de las tasas de interés; la liberalización comercial y financiera; flotación cambiaria y la privatización de empresas públicas.

En resumidas cuentas, los países de la región optaron por una profunda apertura financiero-comercial a la vez que se restringieron los grados de libertad o acción de los Estados. Este lineamiento constituyó una medida de carácter fundamentalista ya que es sabido que el Estado es parte fundamental para el correcto funcionamiento de un sistema de mercado; sin embargo éste fue debilitado y llevado a su mínima expresión. Producto de este escenario es que las fallas de mercado (monopolios, asimetría de información, externalidades, mercados incompletos, provisión de bienes públicos) no fueron debidamente compensadas con regulaciones desde el Estado con lo cual se acentuaron las asimetrías económico-sociales dentro de los países.

Luego de años de aplicación de dicho régimen los resultados fueron mixtos. Si bien hoy en día América Latina está lejos de repetir escenarios de crisis en la balanza de pagos, los indicadores socio-económicos como la desigualdad o necesidades básicas insatisfechas se mantienen latentes.

Ante este escenario los países latinoamericanos siguieron dos caminos. Uno de ellos fue el de persistir con la lógica político-económica del Consenso de Washington. Se argumentaba que solo era una cuestión de tiempo para que los indicadores sociales comiencen a revertirse. El segundo camino consistió en replantear este tipo de lógica comercial. Sin negar que la apertura comercial es una herramienta para el desarrollo económico, un grupo de países optaron por reformular la manera de insertarse a la economía internacional y por ende eligieron dejar de lado la lógica fundamentalista liberal, otorgándole mayor injerencia al Estado en la planificación y en la toma de decisiones de estrategias de desarrollo económico.

En este panorama, los TLC constituyen los principales mecanismos que no solo hacen posible, sino que profundizan el primero de los caminos. De hecho, el alcance de las reformas, no sólo fijó nuevas reglas en la gestión de los Estados, sino que constituyen mecanismos permanentes en el relacionamiento comercial y de inversiones con los principales socios comerciales de la región como son los Estados Unidos, Europa y luego China.

B. De las negociaciones multilaterales a las negociaciones bilaterales

Estancadas las negociaciones multilaterales en la Organización Mundial del Comercio -OMC y tras el fracaso de la Ronda de Doha, las grandes economías, principalmente los Estados Unidos rediseñan su estrategia, e inician de manera activa procesos de negociación bilateral de acuerdos comerciales que expresaban varios de los temas clásicos de negociación en la OMC, como los procesos de desgravación de aranceles o mecanismos de protección comercial. Incluyen en este nuevo diseño diversos temas, que si bien no habían logrado acuerdo por la oposición de las economías desarrolladas en el contexto global, como los temas relacionados a la desregulación y liberalización de sectores como el de servicios, inversiones, nuevos estándares en propiedad intelectual entre otros.

En este contexto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN (o NAFTA por sus siglas en inglés) firmado por Estados Unidos, Canadá y México y vigente desde enero de 1994. Inició un proceso cada vez más acelerado de negociación y firma de acuerdos comerciales tipo TLC. A diferencia de los tradicionales acuerdos comerciales, esta nueva generación de acuerdos incluyó temas que trascendían los compromisos tradicionales de liberalización de aranceles, sino que incluyó una lista larga de temas y mecanismos para la desregulación y obligaciones estrictas para los países suscriptores en una larga lista de temas: agricultura, compras públicas, servicios, acceso a bienes, inversiones, propiedad intelectual, estándares laborales y ambientales, comercio electrónico, entre otros.

El alcance de las reformas incluidas en los TLC, es sustantivo y ha implicado en los países profundas reformas institucionales. Un ejemplo ilustrativo en este sentido lo tenemos en el caso peruano, que para la entrada en vigencia del TLC con los Estados Unidos EE.UU. se promulgaron cerca de 100 decretos legislativos y decretos de urgencia, para la implementación de las nuevas obligaciones derivadas de dicho acuerdo comercial, y para realizar ajustes institucionales complementarios vinculados a las reformas derivadas de este proceso de liberalización comercial. Estos decretos no solo se enmarcaban en el plano comercial, sino que incorporaban un conjunto de temas de sumo interés para la sociedad peruana, yendo mucho más allá del tradicional proceso de desgravación arancelaria característico de los acuerdos comerciales. Con la implementación del TLC con los Estados Unidos en el 2009, se realizaron reformas en planos tan sensibles como la política de inversiones, la institucionalidad ambiental, las reglas de propiedad intelectual, acceso a tecnología, comercio electrónico entre muchos otros temas.

La crisis desencadenada en la ciudad amazónica de Bagua en el Perú tuvo un dramático saldo de más de 30 muertos. Las protestas de la población expresaban el rechazo de las poblaciones locales y las organizaciones de pueblos indígenas a las reformas derivadas de la implementación del TLC, ya que suponían un proceso de debilitamiento de derechos y estándares ambientales, a favor de las reglas de atracción de inversiones. Estas protestas se centraron principalmente en la crítica a un modelo que debilitaba los derechos de los pueblos indígenas y la población rural al acceso a los recursos naturales (agua, bosques, Ley de Consulta, etc.).

El conflicto en la ciudad de Bagua Perú, no es un conflicto aislado, y como desarrollaremos en este documento expresa la cada vez más conflictiva disputa por el uso y acceso de recursos naturales entre las poblaciones locales y la fuerte demanda internacional de minerales. Estos son algunos de los principales retos que vienen enfrentando los países latinoamericanos en el contexto de la globalización. Los TLC vienen constituyendo elementos que profundizan una relación de reprimarización en el rol de los países Latinoamericanos en la globalización. Se afirma una dinámica en la que se prioriza, con derechos especiales, una estrategia de atracción de inversiones a sectores estratégicos vinculados a la explotación de recursos naturales, y frente a ello no se desarrollan procesos complementarios de economías de escala y articulaciones productivas que desarrollen valor agregado. Los TLC, constituyen mecanismos que profundizan relaciones asimétricas entre los países desarrollados y las economías de los países del sur, mediante los cuales se fijan relaciones económicas de perversa complementariedad. Fijan el rol de los países en vías de desarrollo como países proveedores de materiales primas, y consumidores de productos industrializados y de tecnología de los países desarrollados.

La amplitud de temas y el alcance de los mismos, se ha instalado en nuestros países como una reforma que profundiza y fija en el largo plazo, una fuerte limitación a la capacidad reguladora del estado, garantizando derechos a los inversionistas, siendo un segundo momento en la profundización de las reformas iniciadas por el Consenso de Washington en la región y que vienen siendo fuertemente cuestionadas.

C. Estado de la cuestión de los TLC firmados y en vigencia existentes en la región

Luego algunos años de negociaciones de lo que Estados Unidos promovía como el Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA, el fracaso de este proceso en el 2003 debido a la resistencia de las principales economías Latinoamericanas, particularmente Brasil y Argentina, da pie a una nueva estrategia de negociaciones bilaterales. Se profundiza así el impulso de procesos de negociación y firma bilaterales de TLC con el resto de países de la región, principalmente países menos desarrollados y con alta dependencia de las relaciones comerciales con los Estados Unidos.

Cuadro 1: Tratados de Libre Comercio firmados por países de América Latina

	Perú	Chile	México	Colombia	Costa Rica	Panamá	Honduras	Nicaragua	Guatemala	El Salvador
EE.UU.	2009*	2004	1994		2004	2007	2003	2003	2003	2004
Unión Europea		2003	2000							
Canadá	2008	1997	1994	2008	2001					
China	2009	2006			2010					
México	2011	1999		1995	1995			1998	2007	2001
Costa Rica		2002	1995	2009		2002				1999
El Salvador		2002	2001	2009	1999	2002	2007		2007	
Honduras		2008	2001	2009	1999	2002	2007		2007	2007
Guatemala		2010	2001	2009	1999	2002	2007		2007	2007
Nicaragua		2011	1998							
Panamá		2006			2002		2002	2002	2002	2002
Perú		2009	2011							
Colombia		2009	1995						2009	2009
Chile	2009		1999	2009	2002	2006	2008	2011	2010	2002
Corea del Sur	2011	2004								
Japón	2011	2007								
Singapur	2008	2006				2006				
Tailandia	2005									
Taiwan						2003	2007	2006		
Australia		2009								
Turquía		2011								
Israel			2000							
EFTA**		2004	2010							
Pacífico-P4***		2006								

*se refiere al año de entrada en vigencia o suscripción.

**Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza

***Brunei, Nueva Zelanda y Singapur.

Fuente: Ministerios de Comercio Exterior de los países. Elaboración propia

De un total de 21 países de América Latina, casi la mitad han optado por la política de los TLC con el conjunto de condicionamientos y prebendas que esto implica. En materia de economía- política, América Latina está literalmente dividida. Para el caso específico de América del Sur solo Chile, Colombia y Perú se han inscrito en esta lógica. Argentina, Ecuador, Brasil, Bolivia, Uruguay entre otros han optado por dejar de lado la fórmula de los TLC.

La negociación y firma de los TLC en la región se inició a finales de los años noventa. Estas negociaciones fueron promovidas principalmente por Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y Canadá, siendo México y Chile los países pioneros. Este proceso se ha ampliado de manera significativa destacando ambos países como aquellos con más TLC firmados y vigentes. Los países centro americanos y andinos, constituyeron el segundo bloque de países que iniciaron sus negociaciones.

En el caso de Centro América, han culminado procesos de negociación con las principales economías (EE.UU. y UE), y en el caso de los países andinos, los procesos políticos regionales derivaron en fuertes rupturas regionales, como ha sido el caso de los países andinos en la Comunidad Andina -CAN. Ante el inicio de la negociación del TLC con los Estados Unidos por parte de Perú, Colombia y Ecuador, Venezuela se retiró del seno del sistema de integración andino CAN, y más tarde en la negociación con la Unión Europea, la presión ejercida por este bloque junto a Perú y Colombia de promover un acuerdo comercial de tipo TLC, generó una crisis en el seno de la CAN, quedando finalmente Perú y Colombia en dichas negociaciones.

La resistencia de los países del cono sur, principalmente del Mercosur y de Venezuela, constituyen bases importantes para el avance en el diseño y propuesta de nuevas estrategias de integración regional, como es el caso de la Unión Sudamericana de Naciones -UNASUR. Si bien estos son procesos que caminan en paralelo y en los que participan países que han firmado TLC, expresan la apuesta por una nueva integración regional, y con ello un proceso de fortalecimiento del bloque sudamericano en el contexto de las relaciones internacionales y la globalización.

II. Balance de los impactos Comercio / inversiones en la región luego de los TLC

¿Qué pasó con las balanzas de pago de los países?. Uno de los principales argumentos para defender la firma de TLC es el impacto positivo de éstos en la balanza de pagos de los países firmantes. Diversos medios y “especialistas” en el tema nos inundan con noticias como el boom de las exportaciones y del fuerte arribo de inversiones

No obstante este argumento se olvida muchas veces de que los TLC no solo generan mayores exportaciones, sino también mayores importaciones; no solo generan mayor arribo de inversiones, sino también mayor vulnerabilidad al arribo de capitales de corto plazo y una mayor salida de capitales producto del pago de la renta de factores. Revisemos entonces los principales resultados en cada uno de los componentes de la balanza de pagos *ex post* TLC.

A. Balanza Comercial

Lo primero que hay que tener en claro es que la firma de los TLC no constituyen “*per se*” un escenario comercial nuevo para los países de América Latina, sino la continuidad de las premisas comerciales planteadas por el Consenso de Washington en la década de los noventa. Es por esta razón que para entender las implicancias económico-comerciales de largo plazo de los TLC se tienen que revisar los efectos del conjunto de reformas comerciales de los años noventa.

Una de las aristas más relevantes de esta discusión versa sobre el incremento de la eficiencia productiva de los países. En ese sentido, resulta relevante lo planteado por Stiglitz y Charlton (2007) quienes aseveran que si bien la indiscriminada liberalización comercial de los noventa conllevó a un aumento de la eficiencia, éste fue un efecto puntual (estático) que no llega a traducirse en un incremento sostenido de la tasa de productividad (dinámico).

Para Stiglitz y Charlton (2007), dado que la apertura comercial implica una mayor exposición a volatilidades exógenas, entonces existe una mayor posibilidad no solo que la productividad no se incremente sostenidamente, sino incluso que pueda verse frenada.

En línea con las ideas de Stiglitz y Charlton (2007), el profesor Dani Rodrik (2011) desarrolla un estudio en el cual descompone el incremento de la productividad económica en América Latina entre los años 1950 y 2005. Rodrik identifica dos componentes del incremento de la productividad. El primero es el incremento experimentado al interior de cada sector económico (intra-sectorial) y el segundo es el producido por la migración de factores productivos desde un sector económico a otro (inter-sectorial). La idea de Rodrik es dividir este intervalo de tiempo en tres sub-periodos en los cuales se aplicaron políticas comerciales diferenciadas: 1950-1975; 1975-1990 y 1990-2005. Rodrik centra su atención en el último de los periodos, en el cual fueron implementadas las políticas comerciales derivadas del Consenso de Washington.

En conformidad a los resultados de Rodrik, entre 1990 y 2005 si bien el aporte de la productividad dentro de cada sector fue positivo (intra-sectorial), el cambio estructural entre-sectores tuvo un resultado negativo. Esto significa que a raíz de la reforma de los noventa, las economías de América Latina experimentaron un tránsito en su estructura productiva desde sectores económicos con mayor productividad (sector Manufactura) hacia los sectores con menor productividad (sector Servicios, sector Extractivo).

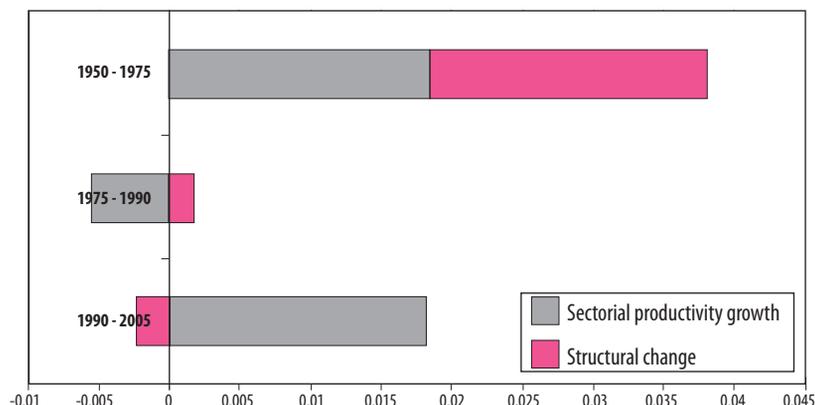
Es decir Latinoamérica experimentó en su conjunto un proceso de reprimarización de su matriz productiva, lo que condicionó fuertemente cualquier intento de política económica que tenga el objetivo de generar un mayor valor agregado, mayor eslabonamientos productivos y por ende mayor empleo.

En ese sentido, para el caso peruano Jiménez, Aguilar, Kapsoli (1999) concluyen que en conformidad a la evidencia empírica encontrada el efecto más importante de la restauración liberal de los noventa fue el desarrollo de un proceso direccionado a disminuir el rol de la industria manufacturera en el crecimiento de la economía y la reprimarización económica. Como conclusión la economía peruana *ex post* reforma de los noventa tenía un sector industrial más limitado y dependiente y por ende más vulnerable a las importaciones. Para darnos una idea, la elasticidad empleo-producto se redujo de 0.78 en el periodo 1985-1987 a 0.25 entre 1992-1995.

En el caso de El Salvador, un estudio de la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) revela que la apertura comercial producto del TLCAN no contó con una debida gradualidad que haya permitido que las empresas locales puedan competir en condiciones ventajosas en el mercado mundial. Producto de esta situación, los sectores más productivos perdieron relevancia dentro de la actividad económica del país y se experimentó un serio problema en torno a un creciente déficit comercial.

Para el caso del CAFTA, Salazar (2008) concluye que el ajuste producto del tratado comercial ha derivado que Centroamérica desarrolle formas precarias de competitividad y no una verdadera preparación y desarrollo tecnológico para enfrentar el reto de la apertura comercial. A continuación mostramos los resultados del estudio de Rodrik.

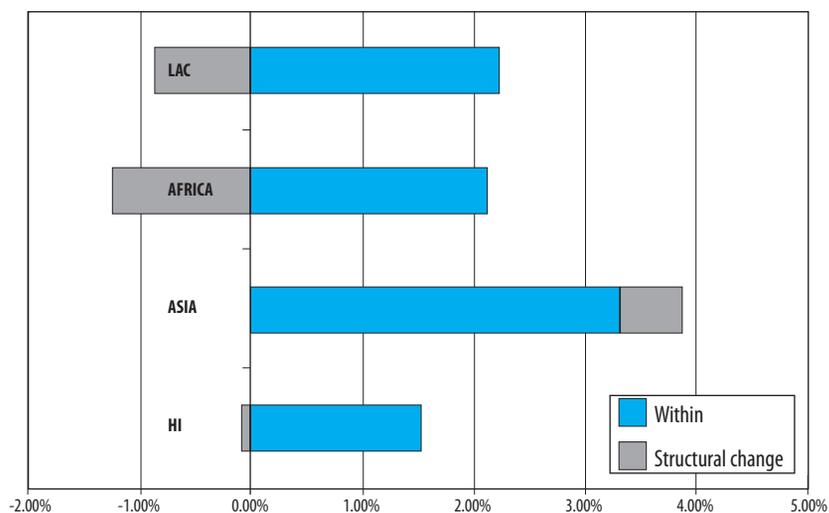
Gráfico 1: Descomposición de la productividad en América Latina



A partir de estos resultados uno puede prever que uno de los efectos de la firma de los TLC es la profundización de este proceso de reprimarización económica de los países de la región. El resultado es tener países con matrices productivas primario-extractivas que hacen que las economías se vuelven cada vez más vulnerables y dependientes a los precios internacionales de materias primas. Asimismo esta reprimarización económica tiene sus efectos en el campo geopolítico ya que los países firmantes replican y por ende terminan por legitimar condiciones asimétricas que fortalecen la divergencia entre países-centro y países-periferia.

Para complementar el análisis, Rodrik pasa a revisar comparativamente diferentes regiones del mundo entre los años 1990 y 2005 centrando su atención en el tipo de aporte experimentado por cada una de las regiones.

Gráfico 2: Descomposición de la productividad en América Latina entre 1990-2005

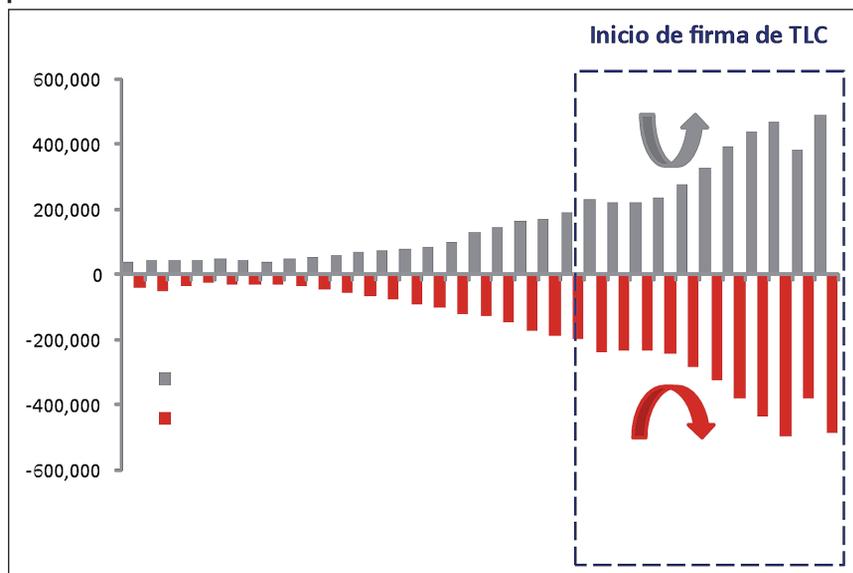


De acuerdo al gráfico obtenido por Rodrik, América Latina y África son las regiones del mundo que experimentaron un significativo cambio estructural negativo. En contraste a este resultado, Asia experimentó un cambio estructural positivo transitando de sectores económicos de menor productividad a sectores con una mayor productividad porque las reglas bajo las cuales aplicaron la apertura comercial fueron distintas a las aplicadas en Latinoamérica.

Con esta evidencia empírica podemos aseverar que la suscripción de los TLC (que asientan la lógica de apertura comercial de los noventa) por parte de los países de América Latina significa acentuar un cambio estructural negativo en nuestras economías lo que a la larga termina por condicionar la sustentabilidad del crecimiento económico y restringe la posibilidad de un modelo de crecimiento de carácter endógeno y auto-sostenido.

Pasemos a ahora a revisar el resultado comercial *ex post* TLC de los países firmantes. De acuerdo al siguiente gráfico, si bien los países experimentaron un fuerte crecimiento de las exportaciones, éste estuvo acompañado por una fuerte expansión importadora; con lo cual el saldo comercial de los países no diverge mucho de los obtenidos por años previos.

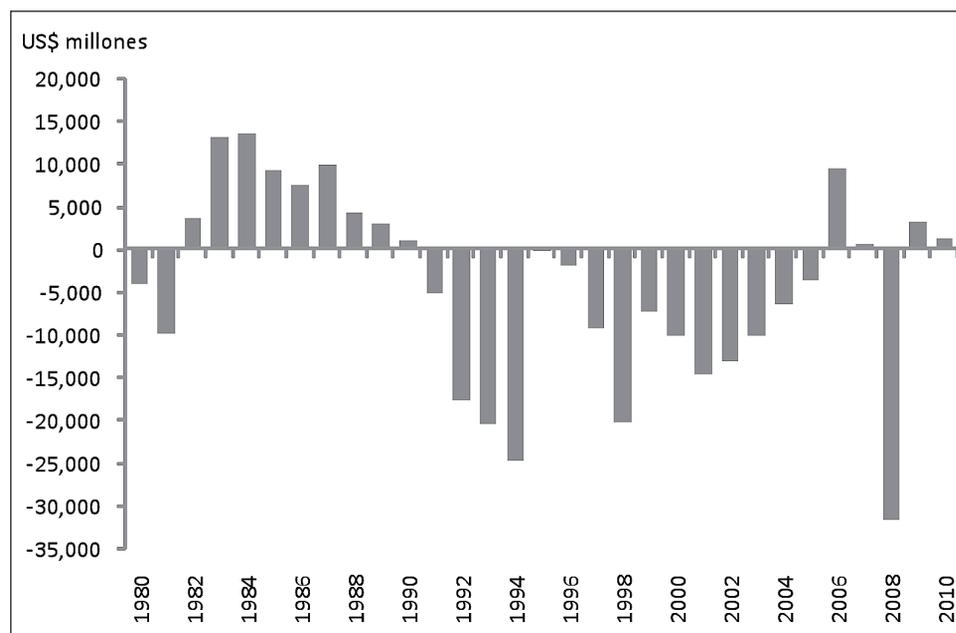
Gráfico 3: Balanza en la cuenta comercial de los países firmantes de TLC en América Latina.



Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

Teóricamente una apertura comercial puede calificarse como garante de un crecimiento sostenible a lo largo del tiempo para el país firmante, siempre y cuando el nivel de déficit en la balanza de cuenta corriente obtenido tienda a un nivel más o menos estable en el tiempo. Sin embargo, si revisamos las cifras del déficit agregado de los países firmantes del TLC revelan que el déficit comercial no muestra tendencia alguna hacia la estabilidad (ver gráfico 4).

Gráfico 4: Saldo de la cuenta comercial de los países firmantes de TLC en América Latina.



Fuente: CEPAL. Elaboración propia.

De acuerdo al gráfico si bien entre el 2000 y 2006 se muestra una tendencia hacia la reducción del saldo de la balanza comercial, una vez que empiezan a sentirse los efectos de la crisis internacional se revierte abruptamente esta tendencia. Incluso en 2008 se obtiene el déficit comercial más alto de los últimos treinta años. Este resultado revela el incremento de la vulnerabilidad externa de los países firmantes del TLC que los hace más dependiente a factores externos y por ende les resulta mucho más complicado un crecimiento económico sostenible en el largo plazo.

Para el caso del TLCAN entre EE.UU. y México, Stiglitz y Charlton (2007), aseveran que después de diez años de la experiencia de la firma de este tratado, el crecimiento mexicano fue más lento de los que había sido en décadas previas (antes de 1980). Asimismo la inundación de productos agrícolas subsidiados desde EE.UU. generó una reducción en los salarios reales y que mucha de la población más

vulnerable empeore su situación. En concreto, en México la pobreza y desigualdad se incrementaron bajo el TLCAN afectando de forma directa a la población rural que es justamente la que en su mayoría se encuentra en situación de pobreza. Por lo tanto, hay que tener en claro que los TLC no solo son sinónimo de mayores exportaciones, sino también de mayores importaciones de productos al mercado local. Productos foráneos que en el caso de los productos agrícolas de EE.UU. son subsidiados por el Estado, lo que genera un conjunto de efectos negativos para el aparato productivo y el empleo de nuestros países.

Para el caso de México, de acuerdo a un estudio de Dimaranan, Hertel y Keeney (2004), durante el periodo *ex post* de la firma del TLCAN se asentó la dependencia alimentaria de México respecto a los cultivos básicos subsidiados provenientes de EE.UU. Patrón que se replica para el caso del ganado y producto cárnicos.

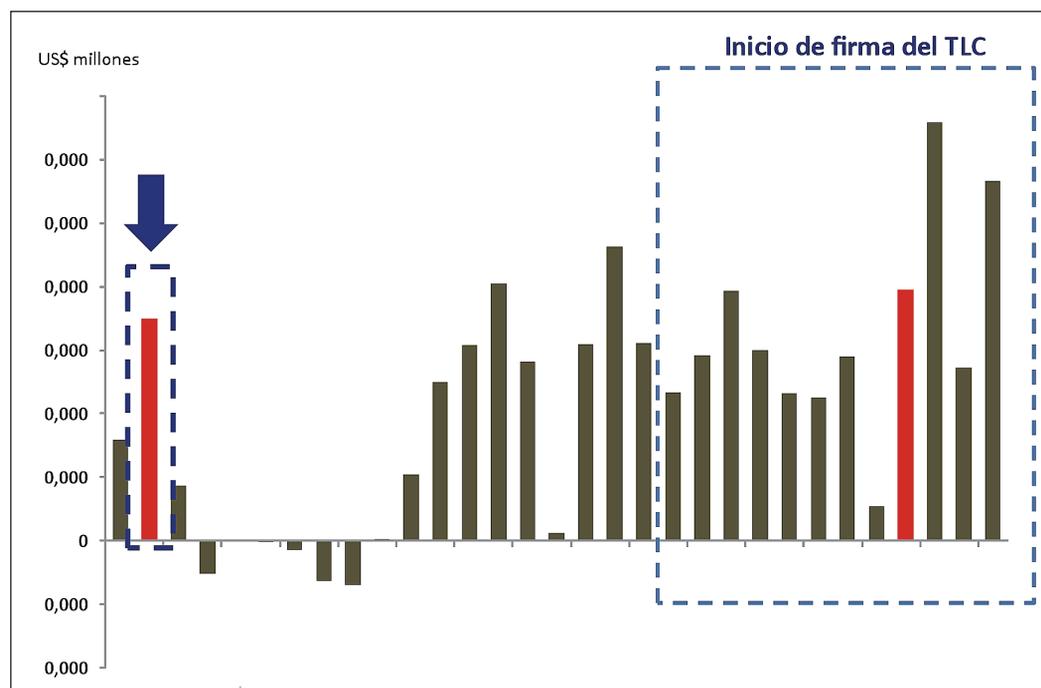
Para el caso peruano, un estudio de Manuel Lajo (2011) muestra que las agendas de los TLC con EE.UU. y la UE plantean profundizar la dependencia o vulnerabilidad alimentaria del Perú en productos específicos como el maíz, trigo, algodón y aceites vegetales. De acuerdo a Lajo, la distorsión generada por los subsidios norteamericanos y la posterior importación de estos productos ha terminado por sustituir a la producción local, provocando un mayor desempleo y migración de este campesinado hacia zonas cocaleras. Para tener una idea del nivel de los subsidios norteamericanos, de acuerdo a la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) en 2008 el valor de los subsidios agrícolas en EE.UU. ascendió a US\$ 23,000 millones, 750 veces más que los US\$ 30 millones que en 2006 el gobierno peruano anunció como compensación anual al agro nacional por el impacto del TLC.

B. Cuenta Financiera

El resultado en la cuenta financiera de los países firmantes *ex post* TLC es muy volátil. Producto de esta situación es que pueden observarse resultados similares en escenarios comerciales tan disímiles como el año 1981 y 2007 (ver gráfico 7). Uno de los factores detrás de esta situación es que gran parte de la inversión que se destino a América Latina fue de corto plazo, inversión que no se tradujo en proyectos productivos, sino en fines meramente especulativos.

Esta elevada participación de los capitales de corto plazo se sostuvo en la anulación de todo tipo de regulación al arribo de este tipo de capitales lo que devino en permanentes fluctuaciones en el saldo de cuenta de capital. Dado que la mayoría de países de la región mantienen economías fuertemente dolarizadas, entonces esta volatilidad terminó por generar vacilaciones significativas en el poder adquisitivo de los agentes locales. En concreto la política comercial- financiera de los TLC tiene serios efectos en la estabilidad monetaria de los países firmantes, que si bien algunos Bancos Centrales buscan morigerar muchas veces no se tienen resultados efectivos.

Gráfico 5: Balanza en la cuenta financiera de los países firmantes de TLC en América Latina.



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Por otro lado, respecto a la idea-fuerza de que la firma de los TLC genera de forma automática un mayor arribo de Inversión Extranjera Directa (IED), un estudio empírico de Hallward Driemeier (2002) revela que no hay evidencia robusta que respalde esta relación de causalidad, sino que las variables relevantes para el arribo de inversión serían: el tamaño del mercado receptor, el crecimiento de éste y la estabilidad institucional.

No obstante, más allá de que los TLC generen o no un mayor arribo de inversión extranjera (en 2010 de acuerdo a la CEPAL la IED que arribó a México, Perú, Chile y Colombia fue aproximadamente de US\$ 45 mil millones), lo que nos debe interesar es ¿de qué tipo de inversión estamos hablando? Es decir pasar a revisar el carácter cualitativo de las inversiones para reflexionar si es que este tipo de inversión es o no beneficiosas para el desarrollo económico del país.

C. ¿Dónde se concentran las inversiones y que impacto tiene?

Con respecto al arribo de la inversión extranjera *ex post* TLC hay un interesante estudio de Donayre (2005) para el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) en el cual se revisa la tipología de este tipo de inversión. De acuerdo al estudio se distinguen dos tipos de IED. La IED horizontal que es aquella a través de la cual los inversionistas buscan incrementar sus retornos con una participación integral en el mercado receptor de la inversión, generando vínculos y eslabonamientos productivos al interior del país.

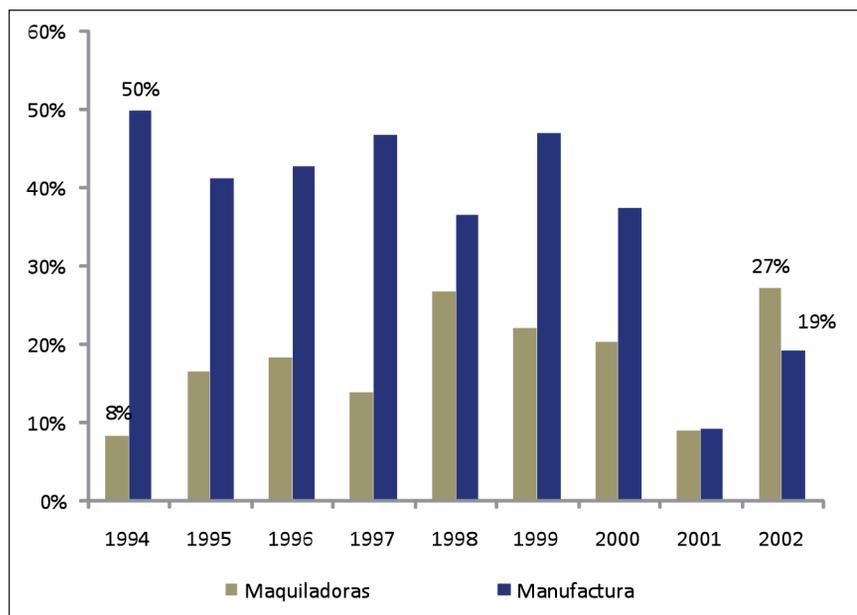
Mientras que la IED vertical implica la segmentación o partición del proceso productivo, localizando parte de la cadena de producción en regiones con menores costos, sin generar un mayor vínculo con la economía local y con poca generación de valor agregado. Sectores económicos como el de Servicios (maquiladoras) y de actividades extractivas (minería, gas etc.) son los más representativos de ese tipo de inversión. Revisemos entonces el carácter cualitativo de la IED *ex post* TLC para algunos países de la región.

Para el caso mexicano, en el año 1995 luego de la firma del TLCAN con EE.UU. el ingreso de IED para el sector económico de maquiladoras se incrementó inter-anualmente en 52%. Inversión que en su 90% tuvo como origen a los EE.UU. De esta forma la IED en maquiladoras en México pasó de tener una participación del 8% del total en 1994 a 27% en 2002. El flujo de inversión en la maquila se incrementó en más de tres veces, en desmedro de sectores con generación de alto valor agregado como el de manufactura cuya participación en el flujo de inversión extranjera pasó de 50% a 19% en el mismo periodo de tiempo.

Asimismo, cerca del 20% de la IED que llegó a tierras mexicanas se dio en forma de fusiones y adquisiciones. En 2002, un solo proyecto (la compra de Banamex por Citigroup) fue responsable del 45% del total del IED. Como es sabido este tipo de inversión no promueve el fortalecimiento de la competitividad industrial mexicana, ni genera mecanismos efectivos de transmisión de tecnología a las empresas locales. Además que en la mayoría de veces suele ir acompañada con procesos de “racionalización” laboral; es decir condiciones laborales precarias y pérdidas de empleo. Ahora bien, no olvidemos que ante esta situación, el Estado mexicano queda literalmente “amarrado de manos”, ya que el capítulo 11 del TLCAN prohíbe que el Estado mexicano implemente instrumentos de política económica.

De esta forma, en México luego de la firma del TLCAN prevaleció una IED vertical sin mayores vínculos y poca generación de valor agregado. Por lo tanto si bien la firma del TLCAN antecedió el mayor arribo de IED a México, el tipo de inversión que llegó a México se concentró en sectores poco encadenados productivamente y con baja generación de empleo y de valor agregado (ver gráfico 6).

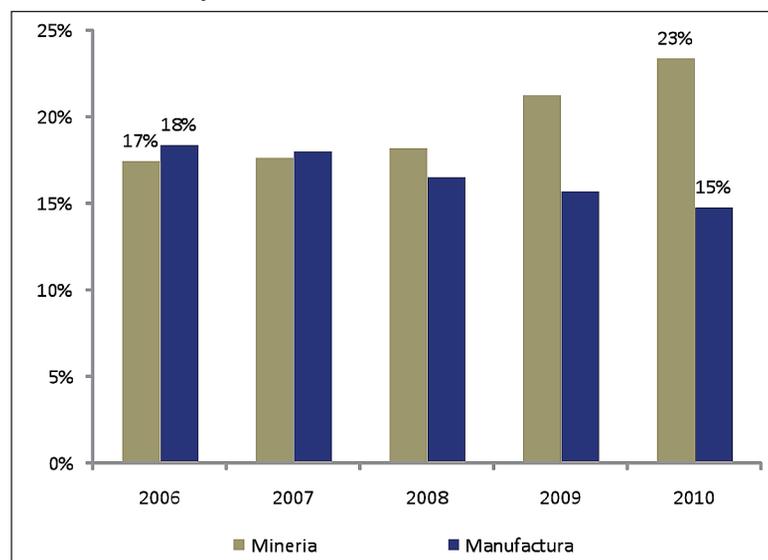
Gráfico 6: Participación de sectores en la IED en México (%).



Fuente: Registro Nacional de Inversión Extranjera (México). Elaboración propia

En el caso peruano la situación es muy similar a la mexicana, solo que ahora es el sector minero el que sustituye a la industria. Así tenemos que la IED destinada a manufactura pasa de tener una participación del 18% del total en 2006 (luego de la firma del TLC con EE.UU.) a una de 15% en 2010; mientras que la minería pasa de 17% a 23% en el mismo periodo.

Gráfico 7: Participación de sectores en la IED en Perú (%).



Fuente: PROINVERSIÓN. Elaboración propia

En el caso peruano, solo 1% de la Población Económicamente Activa Ocupada labora directamente en el sector minero. Asimismo de los pocos empleos generados por la minería la mayoría son contratados vía servicios reproduciendo condiciones precarias para los trabajadores. Además este tipo de inversión es muchas veces la razón de contaminación ambiental y de conflictos territoriales en sus respectivas zonas de influencia. No es casualidad que de la mano con el incremento del arribo de la IED minería en el Perú haya crecido el número de conflictos socio-ambientales los cuales están estrechamente vinculados con la actividad minera.

El tema de fondo en este punto es cómo los TLC reducen la capacidad de decisión del Estado de un país firmante en definir ¿qué tipo de inversión está dispuesto o no a recibir? Esta pregunta es fundamental porque define si un país opta o no por una estrategia de desarrollo económico autónoma y propia; menos vulnerable a los vaivenes externos y por ende más sostenible a lo largo del tiempo.

En estricto, la firma de los TLC define una estrategia de desarrollo económico para los países firmantes que deviene en un conjunto de resultados. La idea-fuerza que hemos buscado plasmar en esta parte del documento es que éstos resultados, en términos de la brecha externa de las economías, no han sido del todo beneficiosos como la mayoría de grupos de interés en su firma preveía. Nuestra posición es que no se puede hablar de una estrategia de desarrollo económico exitosa, como la mayoría califica a los TLC, si es que ésta no garantiza su sustentabilidad a lo largo del tiempo y queda literalmente a expensas de factores exógenos. En ese sentido los TLC han promovido el mayor arribo de IED vertical focalizada en el sector Servicios y actividades extractivas y ha generado el viraje de la matriz productiva desde actividades económicas de alto valor agregado hacia sectores con bajo valor agregado. El resultado: economías más vulnerables y dependientes a factores externos.

La crítica se centra entonces en los TLC como estrategia de desarrollo económico, tomando como sustento el conjunto de resultados previamente mostrado. No se trata de una crítica al comercio; tampoco de una crítica a la integración económica de América Latina con el mundo, sino específicamente al cómo nos venimos integrando, es pues una crítica al conjunto de reglas (sintetizadas en los TLC) bajo las cuales los países de la región optan por tender vínculos con el resto del mundo. Pasamos entonces a revisar algunos efectos sectoriales del TLC en temas que consideramos los más sensibles para la población.

III. Análisis del impacto de algunos de los principales temas sensibles

Conceptualmente los TLC constituyen un cambio en la estructura de precios relativos en las sociedades: un cambio institucional. Estas nuevas reglas de juego alteran la distribución de los retornos o ingresos relativos de los individuos, configurando nuevos agentes ganadores y nuevos agentes perdedores o en su defecto manteniéndolos tal cual. Es bajo esta premisa que a continuación pasamos a revisar algunos sectores específicos de impacto del TLC

A. Agricultura

Históricamente, la agricultura en América Latina ha tenido un rol protagónico en el desarrollo económico de la región. Además del aporte estrictamente contable-productivo a la economía, la agricultura se mantiene en muchos de los países de la región como la principal actividad económica en las zonas que presentan los mayores índices de pobreza, en especial en las zonas rurales. Este último punto es sumamente relevante porque define a la agricultura como un sector clave para la reducción de los niveles de pobreza y extrema pobreza en la región.

Una segunda característica transversal de la agricultura en América Latina es la gran heterogeneidad y presencia de grandes brechas intra-agrícolas. Así pues, si bien en los últimos años la región experimentó un fuerte crecimiento de la productividad en la agricultura ésta no se distribuyó de forma proporcional o extensivamente, sino que mantuvo las asimetrías en los retornos (revisar gráfico 8 y 9).

Gráfico 8: Índices de productividad en Agricultura en América Latina 1990-2008 (PIB total=100)

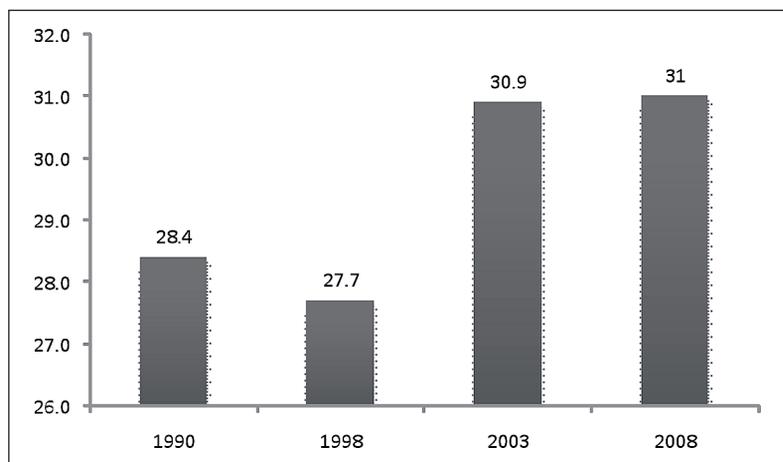
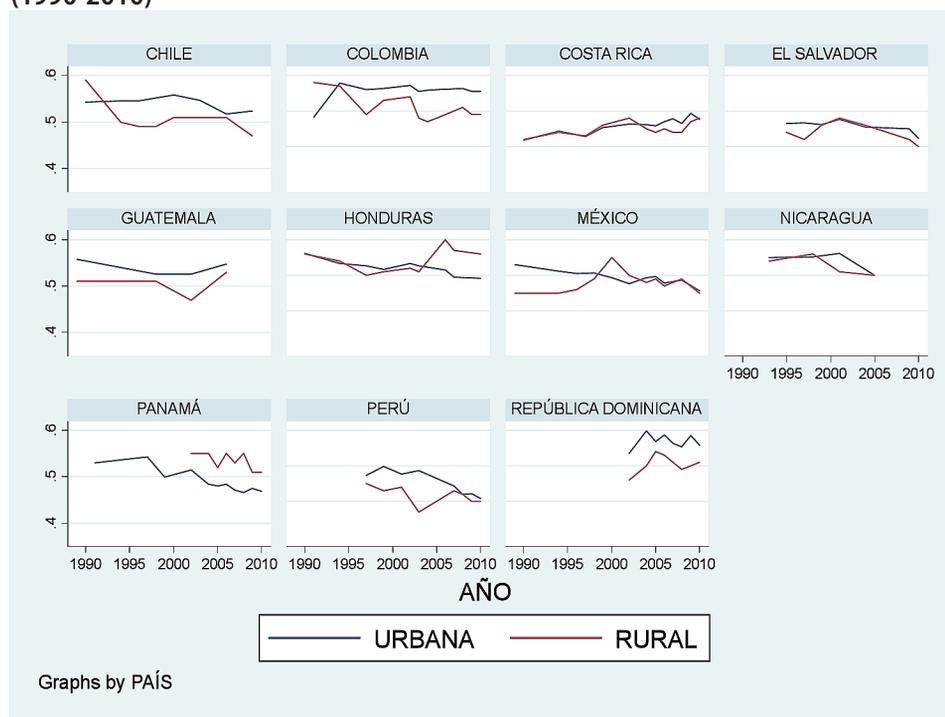


Gráfico 9: Evolución del índice de Gini en países de América Latina con TLC (1990-2010)



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

En conformidad a la información mostrada, la productividad del sector agricultura en América Latina se ha incrementado en los últimos años. No obstante, si revisamos la evolución del índice de Gini¹ del ingreso calificada por área rural o urbana en los países de América Latina que han suscrito algún TLC, nos podemos dar cuenta que en la mayoría de los casos prevalece la divergencia entre ambas regiones aunque hay que señalar que también hay países que no solo reducidos las asimetrías, sino que incluso experimentan una convergencia.

La reproducción de asimetrías productivas reposa en la divergencia de acceso al capital, a la tierra y la tecnología entre un sector moderno-empresarial relativamente pequeño; y un mayoritario sector campesino atomizado y centrado en la producción de pequeña escala. En este sentido, la implementación de los TLC es uno de los factores centrales de esta situación ya que ésta cimienta y profundiza la aplicación del vector de reglas de juego con el cual el sector agrícola nacional pasó a tender vínculos con el mercado internacional entre finales de los ochenta e inicios de la década de los noventa: el paquete de medidas de irrestricta apertura comercial y financiera sintetizada en el denominado Consenso de Washington.

En referencia al tópico de las reglas de juego en el terreno agrícola, Flores de la Vega (1999) asevera que entrados los noventa en casi todos los países de América Latina se introdujeron medidas en dirección de reducir, eliminar o cambiar drásticamente las funciones que hasta ese entonces eran competencia del Estado para ser derivadas al sector privado. Producto de esta situación fueron desregulados los mercados de productos, insumos, servicios y mercados financieros y se paso a ejecutar la revisión del marco legal correspondiente a los derechos de la propiedad de la tierra que fue definido en el marco del proceso de reforma agraria.

Otro de los efectos centrales de la reglas de juego definidas con los TLC son los generados por la apertura comercial "*per se*" de los países, la cual permitió el ingreso de un conjunto de productos sensibles que terminaron por perjudicar a la red productiva nacional y generaron un conjunto de efectos negativos directos e indirectos tanto en empleo como en el ingreso de la población que participa de la actividad agrícola. A continuación revisamos el caso de algunos países de la región.

1 El índice de Gini es una métrica de desigualdad cuyo intervalo de valores es de 0 a 1, en donde 0 significa ninguna desigualdad y el 1 total desigualdad.

1. El caso mexicano

En el balance del impacto del TLCAN en el sector agro-alimentario realizado por Gómez Cruz y Schwentesius Rindermann (2004), los autores parten de la premisa de una situación asimétrica ex ante y ex - post a la firma del tratado entre México y sus socios comerciales: Estados Unidos y Canadá. Situación que es definida como el principal factor explicativo para los resultados negativos del TLCAN sobre el sector agropecuario mexicano. Las asimetrías que desarrollan los autores son las siguientes:

1. Asimetrías en la dotación inicial de recursos naturales, capital tecnológico, nivel de capitalización y apoyos- subsidios agrícolas por parte del Estado. En el cuadro 2 se muestra una síntesis del conjunto de indicadores revisados por el autor.

Cuadro 2: Indicadores socio-económico productivos concernientes al sector agrícola

	México	Estados Unidos	Canadá
Población (1.000) ¹	100.368	285.926	31.015
Población rural (1.000) ¹	25.555	64.539	6.635
Población agrícola (1.000) ¹	23.064	6.162	766
Presión demográfica (hab./km ²)	51	30	3
Superficie total (1.000 ha) ²	195.820	962.909	997.061
Tierras arables (1.000 ha) ²	27.300	179.000	45.700
Tierra irrigada 1.000 ha) ³	6.500	22.400	720
PIB US\$ mil mill. (1999) ⁴	428.8 (lugar 12)	8.315.0 (lugar 1)	591.4 (lugar 9)
PIB per cápita (US\$ 1999) ⁴	4.400 (lugar 71)	30.600 (lugar 8)	19.320 (lugar 29)
Índice GINI ⁴	53.7	40.8	31.5
Concentración del ingreso en el 10% de la población con ingreso más alto(%) ⁴	42.8	30.5	23.8
Rango de competitividad (lugar) 2001 ³	51	2	11
Crecimiento de competitividad (lugar)	42	2	3
Gasto en investigación agropecuaria/PIB agropecuario (%)	0.52	2.60	
Gasto público en educación (% del PIB) ⁴	4.9	5.4	6.9
Tractores/1.000 trabajadores ⁴	20	1.484	1.642
Salario en la agricultura (US\$/año), 1995/98 ^{4,2}	908	n.d.	30.625
Productividad agrícola (US\$/trabajador) ⁴	2.164	39.001	n.d.
Deforestación (cambio anual %) ⁴	0.9	-0.3*	-0.1*
Subsidios agrícolas (% del valor de la producción) 2001 ⁶	22	36	25
Importación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1.000 de dólares ⁷	8.935.732	43.354.622	11.046.062
Exportación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1.000 de dólares ⁷	7.157.371	55.508.420	15.253.898
Balanza comercial en 1.000 dólares	-1.778.361	12.153.798	4.207.837
Rendimiento de maíz (t/ha) ⁸	2.50	8.55	7.15

n.d.: no definido

*: el valor negativo significa que están forestando

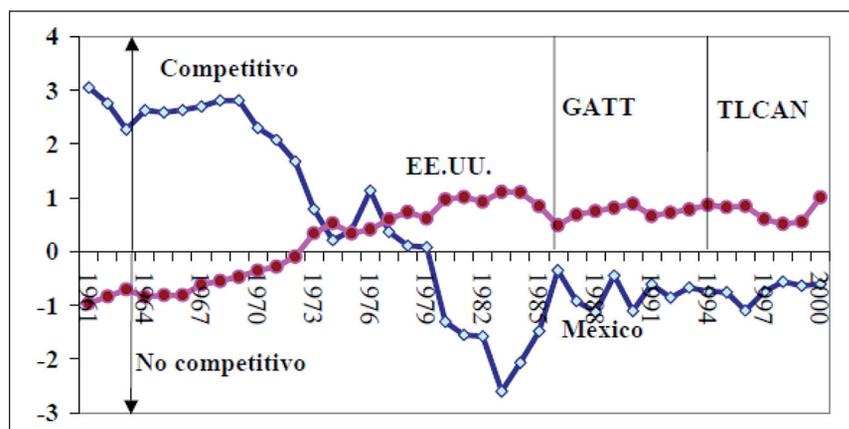
Fuente y elaboración: Gómez Cruz y Schwentesius Rindermann (2000)

2. Asimetrías en los costos de producción. De acuerdo a los autores los costos de producción en México son mayores que los de sus socios comerciales debido al mayor costo de insumos como el diesel, energía eléctrica y financiamiento.
3. Asimetrías en productividad. De acuerdo al Banco Mundial, la productividad de un trabajador agrícola de EE.UU. es 18 veces mayor que la de un trabajador mexicano.
4. Asimetría en subsidios agrícolas. Los productores de EE.UU. reciben, con la nueva *Farm Bill*, 70% más de subsidios. Estos beneficios representan en México solo el 19% de los ingresos de los productores, mientras que en los EE.UU. equivalen al 21%. De acuerdo a los autores a lo que iba de aplicado el tratado, el 33% del valor de la producción agropecuaria de EE.UU. fue subsidiada y en México este porcentaje solo ascendía al 16%.
5. Asimetría jurídica. Mientras que EE.UU. negoció un Agreement (Free Trade Agreement), es decir un acuerdo; para el caso mexicano se trata de un Tratado con carácter de ley.

En conformidad al estudio, luego de una década de aplicación del tratado comercial los resultados son los siguientes:

1. El presupuesto del sector agropecuario (de vital importancia para la reducción de la pobreza monetaria) y pesca se redujo en términos reales. De 75,998 millones de pesos reales² a 35,668 millones de pesos reales entre el año 1994 y el 2001. Una reducción de casi el 50% del presupuesto en 7 años, luego de puesto en marcha el tratado.
2. En México, el sector agroalimentario tiene una competitividad negativa en el periodo de aplicación del TLCAN y no ha sido capaz de acortar la disonancia respecto a EE.UU. (ver grafico 10). A diferencia de los años 60, en los que se trataba de una economía competitiva.

Gráfico 10: Competitividad de los sectores agroalimentarios de México y EE.UU. en la región del TLCAN (1961-2001)

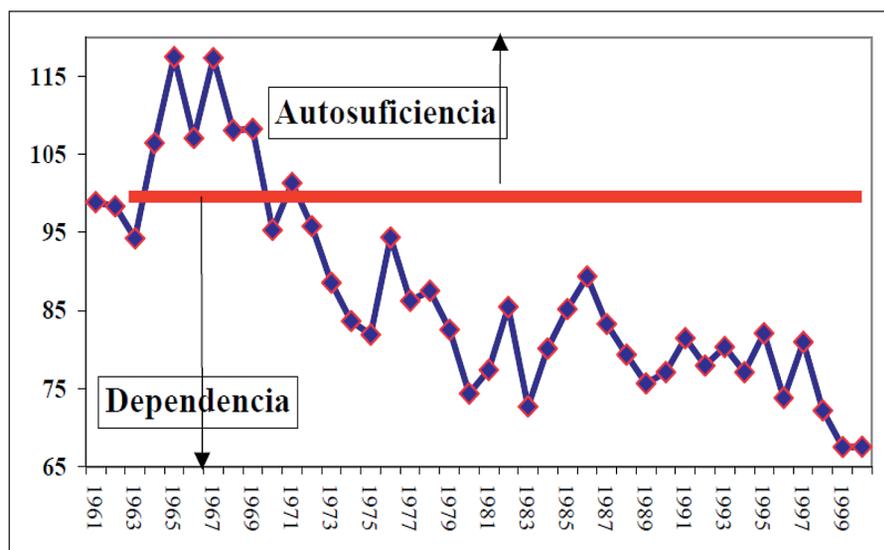


Fuente: Gómez Cruz y Schwentesius Rindermann (2000)

2 Pesos del año 2001

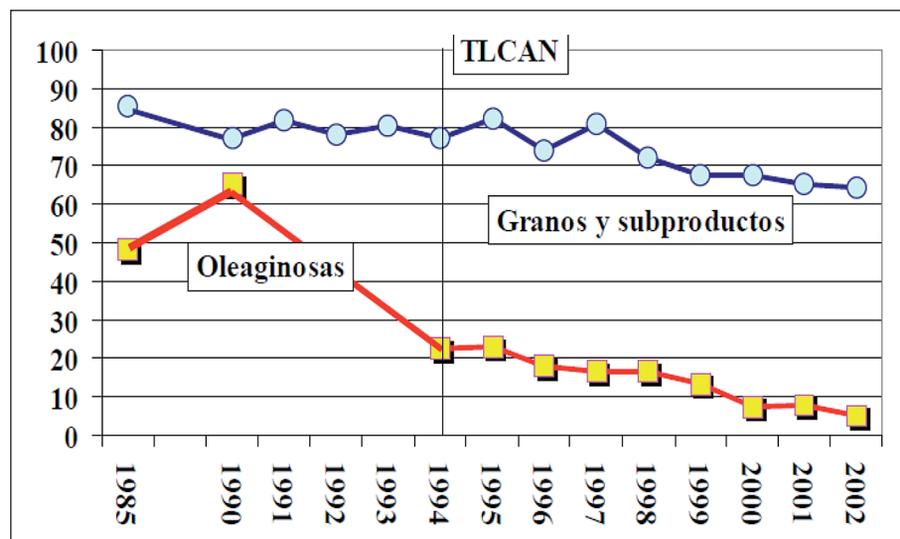
- El año 1993, antes del TLCAN, México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, para el año 2002 se estima una importación de más de 20 millones de toneladas, o sea más del doble de volumen de importación. Situación similar se obtiene en productos como las carnes y determinadas frutas. Como resultado de esta situación se ha perjudicado a la red productiva nacional mexicana con un desplazamiento de los productos mexicanos que ha devenido en efectos negativos tanto en empleo como en ingresos. De esta forma, según datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México, hasta 2003 la pérdida de empleos es de 1.78 millones y de ellos casi 600,000 se relacionan con granos básicos- Asimismo del total de porcicultores, 40% ha abandonado la actividad. Similar resultado con el 24% de los productores de papa, pero también ha sucedido lo mismo con arroceros, maiceros, etcétera.
- El saldo comercial negativo mexicano mantiene un carácter crónico e incremental en los últimos años. En el año 2003, el déficit ascendió a US\$ 14,500 millones que equivale a más de 4 veces el presupuesto destinado al campo.
- De la mano con los dos puntos previos, en los últimos años en México se viene recrudeciendo la situación de vulnerabilidad y dependencia alimentaria (revisar gráfico 11, 12 y 13). Hasta el año 2003, México ha gastó por la importación de alimentos la suma de nada menos US\$ 78 mil millones. Cifra superior a la deuda pública del respectivo país.

Gráfico 11: Tendencia de la autosuficiencia de granos en México (1961-2000)



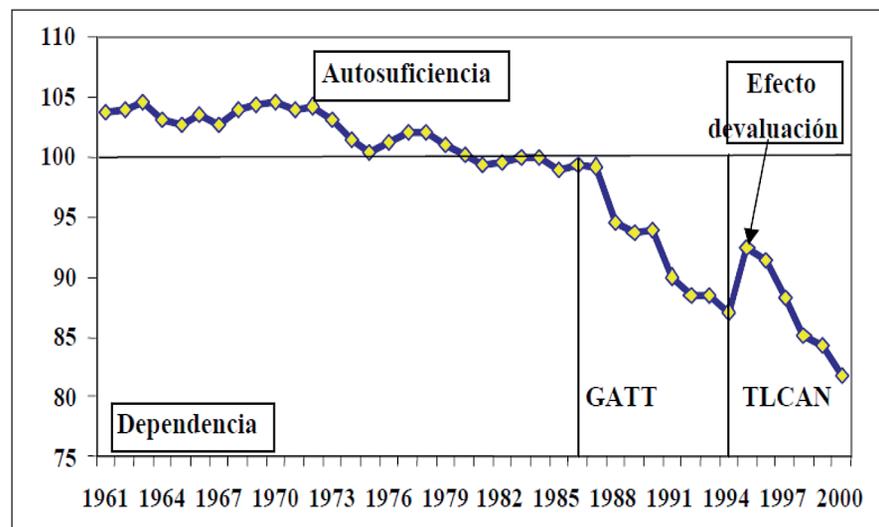
Fuente: Gómez Cruz y Schwentesius Rindermann (2000)

Gráfico 12: Tendencia de la autosuficiencia de granos y productos oleaginosas en México (1961-2000)



Fuente: Gómez Cruz y Schwentesius Rindermann (2000)

Gráfico 13: Tendencia de la autosuficiencia de productos cárnicos en México (1961-2000)



Fuente: Gómez Cruz y Schwentesius Rindermann (2000)

6. De la mano con el incremento de la vulnerabilidad/dependencia alimentaria mexicana es que la inflación importada ha venido incrementándose en los últimos años con efectos directos negativos en el poder adquisitivo de los individuos. Así tenemos que entre 1994 y 2002, los precios de la canasta básica se han elevado en 257%, mientras que los precios al productor agropecuarios subieron sólo 185%.

En suma, para los autores la puesta en marcha del tratado ha generado en México la aparición de unos pocos ganadores (agro-industriales de la cerveza y el tequila; productores y empacadores de hortalizas y frutas tropicales de exportación, importadores de carne, granos, fruta e insumos) en desmedro de pequeños y medianos agricultores maiceros, sojeros, trigueros, frijoleros, arroceros, papeeros, algodóneros, manzaneros, porcicultores, ganaderos, etc. quienes representan la gran mayoría de los agricultores del país.

2. El caso peruano

Para el caso peruano, un análisis realizado por Mendoza (2010) señala que la implementación del TLC entre Perú y EE.UU.; y Perú y la Unión Europea ha devenido en un desmantelamiento de los mecanismos de protección ante la competencia desleal (subsídios agrícolas) de los países socios; u otras circunstancias que afecten a los productores nacionales. Entre las concesiones señaladas por Mendoza esta la eliminación de la salvaguarda especial agrícola; la franja de precios y otros mecanismos de política comercial cuyas funciones eran morigerar escenarios de *shocks* externos producto de fuertes fluctuaciones en el precio internacional de los alimentos.

En este sentido Mendoza identifica cuatro productos agrícolas sensibles para el sector agrícola nacional: el trigo, el algodón, el arroz y el maíz amarillo duro. Alimentos cuya producción y comercialización es la base de subsistencia de una gran mayoría de familias que por lo general se encuentran en situación de pobreza.

En este sentido un análisis realizado por Lajo (2011) muestra la evolución del impacto de la reforma arancelaria iniciada en los noventa. Continuada en 2007 y cuyo colofón fue la firma del TLC con EE.UU.

Cuadro 3: Impacto de la reforma arancelaria y del TLC sobre la importación de alimentos

PRODUCTO "Commodities" que importa la Gran Industria como materia prima o insumo	VOLUMEN IMPORTADO Promedio anual 2008-200	VALOR IMPORTADO Promedio anual 2008-2009	ARANCEL + SOBRETASA* ANTES de la Reforma 2007-2008	ARANCEL + SOBRETASA DESPUÉS de la Reforma 2007-2008	Aplicando TLC PERÚ-EEUU Vigente desde el 1 de febrero 2009
	Miles Toneladas	Millones US\$	%	%	%
Trigo (Durum y otros)	1'503	488	17	0	0
Maíz duro (Inc. sorgo)	1'465	374	12	9*	0*
Torta soya (+ grano)	854	331	4	0	0
Aceite soya bruto	264	268	4	0	0
Cebada - Malta**	132	83	12	9**	0
Arroz	133	79	25	0*	0*
Azúcar	177	71	25	0*	0*
Lacteos (+ Grasa de leche)	39****	55	25	0*	0*
Aceite soya refinado	19	25	12	9	0
Algodón (Algunos)	5	12***	12	9	0
Total principales import. agropec.	4'852	1,786'			

*/ Más lo que corresponda por Tonelada por el Sistema de Franja de Precios. Desde el 1 febrero 2009, por el TLC Perú-EE.UU., este sistema ya no es vigente para el comercio entre los dos países. Además se han establecido cuotas para importar de EE.UU. sin arancel, como p.e. medio millón de toneladas de maíz en el 2009.

**/ Se ha sumado volumen y valor de cebada corriente con malta, pero solo se ha tomado el arancel vigente para cebada.

***/ La importación de algodón está totalmente subestimada o subregistrada al haberse cambiado de lugar varias partidas arancelarias.

****/Aprox. 300,000 TM, equivalentes a leche fluida.

Fuente y elaboración: Lajo (2010)

De acuerdo a los resultados de Lajo, con la aplicación del TLC con EE.UU. la totalidad de los productos revisados quedaron sin ningún mecanismo de protección ante escenarios de shock internacional, con lo cual no solo se afectan las familias directamente vinculadas al sector agrario, sino que además se agudiza seriamente el tema de la vulnerabilidad alimentaria en el país. El estudio de Lajo concluye identificando a los grandes consorcios agro-importadores como los ganadores de esta apertura comercial, lo cual se refleja en el incremento de sus respectivos márgenes de ganancia. Mientras que los pequeños agricultores quedan como los perdedores. No obstante, hay que señalar que además de los pequeños agricultores el peligro latente de esta situación es el tema de la mayor vulnerabilidad alimentaria del país, más aun si tomamos en cuenta la coyuntura mundial de crisis alimentaria.

En línea con lo anterior, los reportes sobre la evolución del comercio agrícola desde la entrada en vigencia del TLC con los EE.UU. revelan que en 2009 el crecimiento del comercio de estos productos sufrió una fuerte desaceleración debido a la crisis económica y financiera mundial, cuyo epicentro fue EE.UU.

Respecto a los productos sensibles, el resultado de la vigencia del TLC ha sido heterogéneo e incierto. Así tenemos que la producción de algodón se redujo significativamente; a la par que se ha incrementó la importación de hilados provenientes de India y China, constituyendo una creciente competencia para la oferta local y por ende generando un desplazamiento y sustitución de la producción nacional con efectos negativos en el empleo y nivel de ingreso de las familias con relación a este campo de la actividad agrícola. Si bien este efecto no puede atribuirse directamente al TLC, si es producto del conjunto de premisas implementadas en la década del noventa y que la lógica TLC busca ratificar y profundizar.

En el caso del maíz amarillo duro, las importaciones provenientes de los EE.UU. han empezado a sustituir a las provenientes de la Argentina, reflejando ventajas tales como cuotas de importación libres de aranceles que el Perú ha concedido a los EE.UU.

Con respecto a este punto, el estudio concluye que si bien no hay un resultado claro en el corto plazo de los efectos del TLC en el sector agrícola, queda clara la tendencia de profundización de la vulnerabilidad/dependencia alimentaria, especialmente en rubros críticos como alimentos básicos, con serias implicancias para la seguridad alimentaria, la lucha contra la pobreza y el desarrollo sostenible. Asimismo, el estudio identifica como ganadores de esta situación a las corporaciones de grandes importadores agroindustriales que controlan los mercados nacionales de alimentos, y que se benefician con estas importaciones y como perdedores a los miles de pequeños y medianos productores independientes.

3. El caso de El Salvador

Para el caso de El Salvador, el gobierno de dicho país aseguró que el TLC permitiría desarrollar una agricultura de bienes no tradicionales vinculada al mercado norteamericano. Además con los dólares producto de estas exportaciones y la producción local las familias tendrían el acceso a los alimentos a un menor precio. No obstante, luego de dos años de firma del TLC, de acuerdo a un estudio de Sanción (2008) no se han desarrollado las exportaciones no tradicionales, ni hay mayor empleo y menos emigración en el campo, ni los alimentos están han reducido sus precios.

Respecto al tema de los productos no tradicionales, con el TLC fueron los rubros tradicionales como el café, azúcar y algunos productos del mar, los que adquirieron un mayor peso en la estructura de exportaciones agropecuarias. Este grupo de productos pasaron de constituir el 80% de las exportaciones agropecuaria en el 2005 a 83% en el primer semestre. Si bien se observa un aumento en las frutas, su valor es poco significativo y por ende tiene poco peso en la estructura exportadora del agro. La tan publicitada diversificación agro-exportadora no es real.

Asimismo en el primer año del tratado, 2006, las agro-exportaciones disminuyeron 3.6% y en el segundo año, si bien crecieron, este incremento se sostuvo en el alza del precio internacional de bienes tradicionales y no en una mayor diversificación productiva efecto de una mayor productividad o eficiencia productiva agrícola

De esta forma, la pequeña producción campesina continúa en condiciones precarias. En el año 2006 disminuyó en un 28% la cantidad de personas cooperativistas encargadas principalmente en la producción de arroz, maíz, frijol, un poco de hortalizas y manejan algún ganado. El desempleo en esas unidades económicas da una idea del efecto sustitución del TLC en la producción de los alimentos básicos, pues son precisamente estos alimentos los que EE.UU. le vende a El Salvador en grandes cantidades, particularmente maíz, arroz, carne, trigo y lácteos.

Una de las consecuencias de este escenario es que la producción agrícola no tradicional recibe menos crédito que antes del tratado. Así tenemos que los pequeños y pequeñas productoras de granos básicos siguen marginados del crédito, ya que estos solo captan el 8% del total del crédito al agro, igual que en años anteriores. Mientras que el crédito al arroz cayó en el 2007 y el financiamiento del frijol está estancado. La historia de contraste entre los pocos ganadores y los perdedores *ex post* TLC se mantiene como denominador común.

4. El caso de Nicaragua

En el caso nicaragüense un estudio de Anderson (2008) señala que los promotores del CAFTA en ese país aseveraron que los acuerdos de libre comercio ayudarían a los productores agrícolas pequeños y medianos en Nicaragua. No obstante, el efecto ha sido contrario. Debido a los costos de insumos siempre crecientes, productores nicaragüenses pequeños y medianos han sido expulsados del sector agrícola porque les resulta imposible el competir con las empresas agrícolas más grandes y corporaciones norteamericanas subsidiadas. Mientras se buscan soluciones a su situación, los productores pequeños y medianos agricultores se ven forzados a salir, lo cual reduce la competencia y permite que los monopolios dominen el mercado y determinen los precios.

Otra arista del tema agrario que aborda Sanción (2008) es el de la vulnerabilidad alimentaria de los países firmantes. Como es sabido el sector agrícola norteamericano cuenta con enormes subvenciones por parte del Estado, lo cual imposibilita que cualquier sector agrario local pueda competir con las importaciones norteamericanas. Si bien en teoría esto garantizara un menor precio de los alimentos importados, la reciente crisis alimentaria nos ha mostrado la otra cara de la moneda: la elevada dependencia o vulnerabilidad alimentaria de los países firmantes. Ante la fuerte alza del precio internacional de los alimentos y la desarticulación del aparato productivo agrario local efecto de la invasión de productos norteamericanos, la población y en especial la población más vulnerable de los países firmantes del TLC ha quedado a merced y con una muy reducida capacidad de respuesta con respecto a las fluctuaciones del precio internacional de los alimentos.

Respecto al tema de la vulnerabilidad alimentaria para el caso nicaragüense, Anderson (2007) detalla que entre enero del 2006 y marzo del 2008 los precios mundiales de alimentos -en especial los granos- se incrementaron 68% en promedio, muchos de aquellos productos fueron granos básicos. El arroz duplicó su precio, mientras que los precios del maíz y trigo se incrementaron en 128% y 163% respectivamente.

No obstante, no sucedió lo mismo con los sueldos y oportunidades de empleo. En términos reales en 2007, el poder adquisitivo de salarios en Nicaragua cayó en 13% - la caída más drástica durante los últimos ocho años - y el promedio nacional de salarios se vio disminuido en 22% durante el último año. Aunque las subidas de los precios internacionales no son responsabilidad del CAFTA, la lógica subyacente de este tratado está intrínsecamente vinculada a la capacidad del aparato productivo-agrícola nicaragüense de poder resistir o al menos de atenuar los posibles impactos de episodios de crisis económico- alimenticias.

De acuerdo al documento de Anderson, las políticas de libre comercio como el CAFTA conllevan a factores negativos que hacen más aguda la crisis alimenticia mundial ya que esta lógica TLC destruye la economía de agricultores nicaragüenses y los desincentiva a sembrar. *Ex post* TLC en Nicaragua el sueldo mínimo promedio nacional llega a cubrir solo el 23% del valor de los bienes básicos necesarios para una sobrevivencia sana. Menos de la cuarta parte de lo necesario. Mientras que en el área rural, los sueldos mínimos solo llegan a cubrir el 11% de la canasta básica.

Con una crisis de alimentos seria auestas, Nicaragua sigue siendo incapaz de competir y de tener éxito en gran escala, mucho menos de aprovechar las importaciones más baratas. El aumento recurrente de precios internacionales de alimentos y petróleo junto con una falta severa de infraestructura demuestra que la liberalización de comercio bajo la lógica TLC ha amenazado la seguridad alimentaria y postergado el progreso económico. Para la mayoría de familias nicaragüenses esto significa la pérdida de trabajos y la falta de promoción del desarrollo del mercado interno

B. Empleo y derechos laborales

A diferencia del *mainstream* mediático-económico el cual sostiene la presencia de efectos positivos en el empleo a raíz de la apertura comercial entre países, Newbery y Stiglitz (1982) revelan que ante la presencia de mercados de riesgo limitados (como es el caso de los países de América Latina) los mecanismos de liberalización pueden dejar a todos los agentes en peor situación que la inicial.

En este sentido se ubica el Informe de la Comisión Mundial por la Dimensión Social de la Globalización de la Organización Internacional del Trabajo, al recalcar que *“Los beneficios económicos y los costos sociales de la globalización no se encuentran distribuidos equitativamente entre los distintos grupos sociales. En muchos países industrializados y en desarrollo, algunos grupos de trabajadores se han visto perjudicados por la liberalización del comercio y el traslado de la producción a economías con salarios bajo (...). Existe una polarización creciente entre ganadores y perdedores. La mayor parte de la población mundial sigue sin poder participar directamente en los mercados y en la globalización sobre una base justa igualitaria”*.

En este sentido, en el terreno laboral el efecto de la suscripción de los TLC en países latinoamericanos está estrechamente vinculado a las estructuras productivas y a los marcos institucionales laborales pre-existente en cada país. En el tema de las estructuras productivas, durante los noventa el aparato productivo de la mayoría de economías de la región experimentó un proceso de re-primarización, con lo cual sectores de poco valor agregado (sector Servicios, Minería, Gas, Petróleo) pasaron a absorber mayor parte de la demanda laboral, en sustitución de sectores más eslabonados productivamente (Manufactura).

Mientras que en el plano del marco institucional-laboral en América Latina, hay que tener en claro que a raíz de la reforma económica de los noventa se experimentó un proceso de precarización del empleo. En concreto, a falta de oportunidades gran parte de la población latinoamericana pasó a trabajar en sectores como servicios y el comercio de artículos, muchos de ellos no autorizados o de marcas imitadas. De esta forma, esta masa crítica de población económicamente de Latinoamérica paso a constituirse en el verdadero motor económico y gran oferente de puestos de trabajo.

1. El caso de México y Centroamérica

A raíz de la firma de los TLC, la industria de las maquilas empieza a asumir un rol protagónico en la generación de empleo en México y gran parte de los países de Centroamérica. Estudios como el de Balla (1998) sostiene que el TLCAN provocó un rápido aumento en las actividades de las maquiladoras. Asimismo, San Martín (2000) sostiene que el TLCAN se ha constituido en el factor principal del crecimiento sectorial de maquiladoras.

Tal como lo hemos visto previamente en la revisión de la balanza de la cuenta financiera de la segunda parte del presente documento, queda claro que luego de la reforma de los noventa la mayoría del influjo de capitales que arribó a América Latina era destinada a las actividades que no implicaba mayores vínculos económicos y por ende no generaba mayor valor agregado. En Centroamérica y México el sector económico receptor más relevante fue sin duda el de la maquila, sector caracterizado por no contar con una debida regulación practicándose lo que se denomina comúnmente el trabajo a “destajo”.

Un estudio de Carrada-Bravo (1988) argumenta que el aceleramiento de las inversiones directas extranjeras, como resultado del TLCAN, contribuyó a la creación de más de medio millón de empleos precarios en la región fronteriza entre los Estados Unidos y México. Asimismo, un estudio de la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) para El Salvador revela que luego del NAFTA el sector más dinámico en el total de las exportaciones pasó a ser el de la maquila desplazando a las exportaciones no tradicionales. Una hipótesis que desliza el documento de FUNDE con respecto a esta situación es la aplicación de un tratamiento asimétrico de las autoridades para los gremios laborales y organizaciones sindicales con respecto a los gremios y grupos empresariales.

Salazar y Sanción (2008) para el caso del CAFTA, revela que este tratado ha generado un clima de impunidad en el tema de la violación de los derechos laborales. De acuerdo a Salazar lo que se pretende es “legalizar” prácticas ilegales con el objetivo de que éstas se vuelvan la principal herramienta de “competitividad” en el mercado internacional.

Salazar y Sanción (2008) realizan un balance ex post TLC para el caso salvadoreño en materia de empleo en el campo vinculado al sector agro-exportador. De acuerdo a este análisis, el Gobierno había prometido que con el TLC el agro se volvería una nueva fuente de empleo y de esta forma se frenaría la emigración desde el campo hacia las ciudades y al exterior. Sin embargo, el TLC no generó más empleo en el campo como prometió el gobierno. Entre 2005 y 2006 (luego del TLC) la población ocupada en el agro pasó de un nivel de 518,000 personas empleadas a 506,000. Esto significa que el empleo en el sector agropecuario se contrajo en poco más del 2% interanual: una pérdida neta de 11,457 puestos de trabajo. Respecto a estas cifras hay que señalar que el aumento del desempleo en el campo no se le puede atribuir exclusivamente al TLC, pues la economía en general por esos años atravesó por un período crítico.

Asimismo, Sanción señala la transición de mujeres salvadoreñas que contaban con un empleo permanente a empleo temporal, lo que significa en términos prácticos una menor estabilidad laboral, menor predictibilidad y reducción de los ingresos; lo cual socava el bienestar de ellas y sus familias. De acuerdo al estudio, la diferencia de ingresos entre hombres y mujeres en el sector agro (a favor de los hombres) pasó de US\$ 9 dólares en el año 2005 a US\$ 17.5 en 2006. Asimismo, mientras que el ingreso promedio de las mujeres cayó de US\$ 122.60 a US\$ 117.65 dólares en los mismos años, el ingreso promedio de los hombres aumentó en US\$ 3.5 dólares.

Para el caso de Nicaragua, un estudio de la Red de Monitoreo de los Impactos Sociales de DR-CAFTA en Nicaragua (2007) concluye que el TLC en dicho país ha provocado un amplio deterioro en la calidad de empleo ofertada en Nicaragua. De acuerdo a este análisis, los salarios que se logran obtener con el empleo que se tiene – en la mayoría de los casos – no son suficientes para cubrir el costo de la canasta básica de alimentos, vestuario y bienes de uso en el hogar. Esta situación se torna más crítica si tomamos en cuenta el elevado nivel de vulnerabilidad alimentaria en Nicaragua, que se revela en el incremento en el precio internacional de alimentos importados.

El estudio en cuestión expone los resultados de una evaluación de impacto del TLC en las condiciones de los trabajadores nicaragüenses realizada por la Confederación Sindical de Trabajadores “José Benito Escobar” (CST-JBE). En esta evaluación se estima una pérdida del 18% en el poder de compra de los trabajadores y coteja una serie de violaciones de derechos laborales identificados por el mismo Ministerio del Trabajo que suman un total de 3,623 y que afecta a un total de 261,831 trabajadores.

Esta situación es sumamente grave si comparamos esta cifra con los 415,157 trabajadores nicaragüenses activos según el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS). Esto significa que 6 de cada 10 trabajadores en Nicaragua han sufrido algún tipo de violación a sus derechos laborales. No es casualidad que el estudio resalte que el sector económico de la maquila sea uno de los más violadores de derechos laborales y dentro de este sector sean las mujeres las más afectadas.

En resumidas cuentas, se puede concluir que la implementación de la lógica de los TLC en Centroamérica y México si bien ha generado en algunos un mayor empleo, éste se ha caracterizado por sus bajos estándares en su calidad y respeto a los derechos laborales. Es decir un mayor empleo, pero de baja calidad.

2. El caso peruano

En el tema productivo, los TLC tal y como han sido diseñados e implementados delimitan una estructura de incentivos que perpetúa una matriz primario-extractivo, lo que genera reducidos puestos de empleo y precarias condiciones laborales. Respecto al tema del panorama institucional, un estudio de Julio Gamero (2010) plantea la paradoja de que la firma del TLC con EE.UU. puede terminar por promover la institucionalización del cumplimiento de determinados mínimos estándares laborales en el Perú.

Recordemos que el TLC con EE.UU. incorpora el cumplimiento de pautas laborales ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y que la percepción de los partidos políticos norteamericanos respecto a este tipo de tratados con países en desarrollo implicaría la pérdida de competitividad de la industria local y de empleos producto de la importación masiva de productos a bajos precios cuyo sustento sería la mano de obra barata. De esta forma se genera un mecanismo de presión institucional externa que en complementariedad con las autoridades domésticas debieran servir de medio para impulsar mejoras en las condiciones laborales del país (revisar cuadro 4)

Cuadro 4: Principios y derechos laborales considerados en los TLC

Principios y estándares laborales incluidos en los TLC firmados por Estados Unidos	Convenios con la OIT
Libertad sindical y negociación colectiva	Convenio N° 87, relativo a la libertad sindical.
	Convenio N° 98, relativo al derecho de sindicación y negociación colectiva.
Eliminación del trabajo forzoso u obligatorio	Convenio N° 29, sobre el trabajo forzoso.
	Convenio N° 105, sobre la abolición del trabajo forzoso.
Eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación	Convenio N° 100, sobre igualdad de remuneración.
	Convenio N° 111, sobre la discriminación en el empleo y la ocupación.
Abolición del trabajo infantil	Convenio N° 138, relativa a la edad mínima en el empleo.
	Convenio N° 182, prohibición de peores formas de trabajo infantil.
Salarios	Convenio N° 95, sobre la protección del salario (1949).
	Convenio N° 131, sobre fijación de salarios mínimos.
Jornada de trabajo	Convenio N° 1, sobre las horas de trabajo en la industria (1919).
	Convenio N° 30, sobre las horas de trabajo en el comercio y oficinas (1930).
	Convenio N° 47, sobre las cuarenta horas (1935).
	Convenio N° 153, sobre jornada máxima de 9 horas para transporte por carreteras (1979).
Seguridad y salud en el trabajo	Convenio N° 155, sobre seguridad y salud de los trabajadores y medio ambiente de trabajo (1983).

Fuente y elaboración: Fernández Maldonado (2008).

De acuerdo a un estudio de Fernández Maldonado (2008) en el sector agro-exportador, uno de los sectores con mayores vínculos con el mercado externo y catalogado como uno de los “ganadores” de la apertura comercial, a pesar de que la legislación vigente no considera a esta actividad como una de riesgos son muchas las actividades relacionadas a este sector que en la actualidad implican peligro para la salud y seguridad ocupacional.

De acuerdo a una encuesta (Miro Quesada, 2006) realizada en el departamento de Ica (considerada como la región “modelo” del éxito agro-exportador), dos tercios de los encuestados (72.9%) afirmó no haber sido capacitado en políticas preventivas de salud y seguridad en el trabajo; siendo menor el porcentaje (62%) que considera que sus empresas realizan medidas preventivas de salud ocupacional (el 24.8% menciona recibir “charlas” sobre primeros auxilios).

Asimismo un estudio de Aurora Vivar (2007) revela que en el sector agroindustria son habituales los casos en los que las trabajadoras que son impedidas de ejercer sus derechos de maternidad. Los abusos reportados van desde la no contratación de trabajadoras en gestación; el desconocimiento de los beneficios pre y post natales; del derecho a la lactancia; y a la protección frente a actividades que suponen riesgos para la salud y la integridad física, incluido el despido de trabajadoras por embarazo.

Además, hace poco y bajo la premisa de cumplir los compromisos del TLC se aprobó el Decreto Legislativo N° 1086; el cual establecía un nuevo régimen laboral para las micro y pequeñas empresas (MYPES) que en la práctica significa el recorte de derechos laborales para aproximadamente el 80% de los trabajadores asalariados del país.

Para Gamero los resultados *ex post* firma del TLC entre Perú y EE.UU. no han sido positivos. Estos resultados se enmarcan en el campo de efectos vinculados directamente a la economía (indicadores de empleo) como a las “nuevas” reglas de juego laborales (compromisos suscritos por el país). Con respecto a la primera arista hay que señalar que el periodo de estudio del trabajo de Gamero coincide con la última crisis económica internacional cuyo epicentro fue EE.UU. En concreto Gamero encuentra que si bien el empleo formal se incrementa en el país, éste no viene acompañado de mejoras en las condiciones laborales. Una de las variables que revisa Gamero para explicar esta situación es el estancamiento del número de sindicatos y federaciones de trabajadores a pesar del incremento de empleo formal en el país. Asimismo, Gamero hace hincapié en la deficiente aplicación de normas laborales por parte del Estado. En ese sentido es ilustrativo el dato de un ratio de 2 inspectores laborales a cargo de 200 empresas agro-exportadoras en el departamento de Ica, considerada como la localidad “estrella” de la agro-exportación en el Perú.

En suma, en el Perú si bien en los últimos años se ve un incremento del empleo lo cierto es que éste sigue siendo sumamente precario. La falta de derechos y la persistencia de malas condiciones laborales no han sido revertidas sustancialmente, sino que continúan siendo el denominador común a pesar de la paradoja señalado por Gamero.

3. El caso chileno

Para el caso chileno, el proceso de ajuste productivo –institucional en el terreno laboral data desde la dictadura de Pinochet y se ha prolongado durante los años noventa. De acuerdo a un estudio de Bell Jara (2005), la situación con sus matices se emparenta con la peruana. Es decir si bien se incrementa el empleo, éste no va de la mano con mejoras en la calidad del mismo, ni el cumplimiento de derechos laborales fundamentales.

De acuerdo a Bell Jara, luego de un año de aplicación del TLC entre Chile y EE.UU. se ha registrado una mayor precarización del empleo y el incumplimiento de normas y convenios laborales aprobadas en Chile como el respeto a la libertad sindical; a la negociación colectiva y el derecho a huelga. Los resultados recientes de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) muestra que el 40% de los trabajadores más pobres chilenos no tienen contrato. La situación más desfavorable está en la agricultura y la construcción donde los empleos son mayoritariamente de temporada y registran altos porcentajes de trabajadores sin contrato, alcanzando en el agro a un 33%.

No obstante al igual que en el estudio de Gamero para el Perú, se reconoce que muchos de los puntos suscritos en el TLC con EE.UU. constituyen posibilidades de actuación sindical para el respeto y promoción de los derechos laborales. No obstante, en un balance de Larry Kuehn (2003) se asevera que por lo general las disposiciones laborales de los TLC firmados por Chile han terminado siendo “adornos” imposibles de ejecutar. Tanto así que el mismo Comité de Asesoría Laboral de los EE.UU. para Negociaciones y Políticas Comerciales apunta que las disposiciones en términos laborales de los TLC firmados por Chile son, lamentablemente, erróneas y que por ende serán sumamente difíciles de hacer cumplir. Al igual que en el caso peruano la situación en Chile se puede resumir en una mejora cuantitativa, de la mano con un estancamiento o agravación del carácter cualitativo.

C. Acceso a medicamentos y propiedad intelectual

De acuerdo a Meza (2010), la variable precio ha sido identificada como la principal determinante en el acceso a medicamentos por la población y por ende es la métrica de interés a revisar si lo que pretendemos es aproximarnos a potenciales impacto de los TLC. Partiendo de esta premisa, centramos el análisis en responder la siguiente cuestión: ¿en los países firmantes del TLC, los precios de los medicamentos subieron o no?

Asimismo, como parte de la suscripción del TLC, muchos países (como el Perú) aprobaron el Decreto de Ley de la protección de datos de prueba una nueva regla en materia de propiedad intelectual. En concreto este mecanismo faculta al titular de datos al uso exclusivo por el lapso de cinco años, (adicionales a los 20 años de protección que desde 1994 se les otorga a los innovadores por protección de patentes) dando como resultado a una ampliación del plazo de presencia monopólica en el mercado

de algunas marcas, lo que restringe la posibilidad de productos competidores (genéricos), impidiendo la competencia y con ello la reducción de los precios de los medicamentos. Esta dinámica a la larga termina por afectar la posibilidad de acceso a medicamentos por parte de los ciudadanos.

1. El caso peruano

Para el caso peruano, a raíz de la implementación del TLC con EE.UU. se produjeron un conjunto de exoneraciones de aranceles a la importación de medicamentos. El efecto esperado de esta medida era la disminución de los precios finales de los medicamentos. No obstante, los resultados de un estudio del Ministerio de Salud (MINSAL-2005) revela que por ejemplo para el caso de los medicamentos empleados para el tratamiento del cáncer solo 20% de los productos reducirían su precio final, pero 19% de los productos se mantendrían igual y 23% de ellos incrementarían su precio. Es decir que en 42% del total de productos de este rubro no se había obtenido el efecto esperado.

En línea con el documento del MINSAL, el estudio de impacto *ex post* del TLC de EE.UU. con el Perú realizado por Meza (2010) revela que en general las exoneraciones tributarias a las que se han acogido las empresas comercializadoras de medicamentos no han sido trasladadas a los precios finales de los consumidores. Incluso se encuentra evidencia empírica de que en algunos casos, a pesar de las exoneraciones los precios se incrementaron.

La hipótesis que plantea Meza para explicar este resultado es que el beneficio que se preveía llegue al consumidor final ha sido absorbido por las cadenas de comercialización, las cuales incrementaron sus márgenes de ganancias a expensas de la salud de la población. Con sus respectivos contrastes y variantes la dinámica es muy similar a la del sector agropecuario: producto del TLC se identifican a unos pocos grandes comercializadores de fármacos ganadores y la mayoría de la población (consumidores) como perdedores.

En el sector público las cosas tampoco salieron como se preveía, de acuerdo a Meza las instituciones estatales no cumplieron con incorporar la reducción de los aranceles en los medicamentos en la definición de sus precios de referencia en la compra pública de medicamentos. Producto de esta situación es que los usuarios del sector público tampoco se beneficiaron con la reducción del precio de los medicamentos.

En materia del impacto de las nuevas reglas de propiedad intelectual que se promueven en los TLC, los impactos en los precios de los medicamentos han constituido una importante preocupación. En forma agregada, el estudio del MINSAL (2005) concluye que el costo en el mercado farmacéutico atribuibles directamente al TLC asciende a un valor comprendido entre US\$ 130 y US\$ 160 millones. De forma complementaria un estudio de Apoyo Consultoría (2005) revela que el incremento en el precio de los medicamentos producto de la firma del TLC con EE.UU. devendría en las siguientes consecuencias: los consumidores requerirían una compensación potencial entre US\$1,6 y US\$ 5,5 anuales; las entidades públicas necesitarían un aumento de US\$ 1,43 millones anuales para estar en condiciones de brindar el mismo servicio y los laboratorios nacionales se verían afectados en un monto que as-

cendería entre US\$ 0,44 y US\$ 1,22 millones. Un tercer estudio realizado por el mismo Instituto de Defensa del Consumidor y Propiedad Intelectual (INDECOPI) estima que el costo del TLC ascendería a US\$ 12,2 millones.

A la luz de los estudios queda claro que la firma del TLC con EE.UU. genera un concreto efecto negativo en la posibilidad de acceso a medicamentos por parte de todos los peruanos, en especial en la población más vulnerable. Este tópico es de sumo interés ya que más allá de la cuestión de los precios de los medicamentos; el tema de fondo aquí es la salud pública y su concepción como derecho que debiera ser garantizado para toda persona.

Para el tema de la protección de Datos de Prueba, en Perú, a junio de 2010 este beneficio ha sido otorgado a seis nuevos productos. De forma ilustrativa, el estudio de Meza expone el caso de la *Olanzapina*, medicamento para el tratamiento de enfermedades mentales, que en situación de competencia con libre ingreso de genéricos su precio oscilaba en menos de US\$ 0.3 y luego de establecerse una condición de monopolio (patente) el precio se vio incrementado hasta oscilar por encima de US\$ 6.2. Una diferencia de casi 17 veces más el precio original.

2. El caso de Centroamérica

Para el caso de los TLC suscritos entre países de Centroamérica y EE.UU. (CAFTA), un estudio de Shaffer, Brenner y Lewis (2009) revelan una situación similar a la expuesta por Meza en el Perú. De acuerdo al estudio, las normas del CAFTA son las responsables del retiro del mercado guatemalteco de medicamentos genéricos de menor precio debido a los derechos de exclusividad de patentes y datos.

Si bien el estudio está acotado al sector público, éste resulta relevante porque la mayoría de la población pobre en Guatemala acude al sector público y por ende se puede concluir que es justamente la población más vulnerable la que se ha visto más afectada por las nuevas reglas del TLC.

En este sentido, para el caso de El Salvador, el Centro de Estudios Internacionales halla que en el marco del CAFTA-DR se exige a los Estados la penalización de los medicamentos genéricos, que son considerablemente más baratos que los patentados. De acuerdo a este análisis, lo que se ha venido experimentando *ex post* CAFTA en El Salvador ha sido un proceso de mercantilización de la salud. Este centro cita a un estudio de Observatorio de Políticas Públicas en Salud, del Centro de Investigación y Desarrollo en Salud (CENSALUD) de la Universidad de El Salvador (UES), el cual señala de que El Salvador es el país del mundo en el que se compran y venden los medicamentos al precio más caro.

Así se tiene que la *Hidroclorotiacida* (medicamento para tratar la hipertensión arterial) es comprada 480 veces más caro de lo que estipula el Precio Internacional de Referencia de la Organización Mundial de la Salud (OMS); mientras que la *Glibenclamina* (para tratar la Diabetes) es adquirida a un precio que supera 50 veces al precio internacional de referencia. Revisemos otros números del estudio.

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud (OMS), se considera un día de trabajo como el límite máximo para adquirir el equivalente de los medicamentos necesarios para tratar una enfermedad.

En El Salvador *ex post* TLC con la tendencia de los precios de los medicamentos y sumado a los bajos niveles salariales, se estima que se necesitará un promedio de 2.4 días de trabajo para que un trabajador urbano con salario mínimo adquiera un medicamento genérico. Si este es el panorama para el caso urbano de un medicamento genérico, la situación de una familia rural (cuyo salario mínimo ni siquiera logra cubrir la canasta básica alimentaria) es crítica.

De igual forma que el caso peruano, el precio de los medicamentos para el consumidor no experimentaron una reducción tal cual la mayoría de voceros y defensores del TLC había planteado, sino mas bien sucedió que los precios se elevaron. De esta forma se generó el incremento de los márgenes de ganancia de las empresas importadoras de farmacéuticas y el perjuicio de los consumidores.

D. Propiedad intelectual y biodiversidad

De acuerdo a los especialistas, el siglo XXI es considerado como el de la biotecnología y de la ingeniería genética. Motivo por el cual resulta de sumo interés el revisar las implicancias de la lógica TLC en este rubro.

En el Salvador, el Centro de Estudios Internacionales revela que el CAFTA incorpora la ratificación del Convenio de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV-91) y el acuerdo de Budapest, a partir de los cuales se permite el patentar especies vegetales y bancos de microorganismos, con lo cual se abre la puerta para que las corporaciones transnacionales dedicadas a la bio-prospección lleven a cabo ejercicios de expropiación de los recursos de biodiversidad, que constituyen verdaderas acciones de biopiratería.

De la misma forma que para El Salvador, en el caso peruano la suscripción del TLC con EE.UU. incorpora que el Perú deba adherirse al Convenio de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV-91). Para el Perú este tema resulta sensible porque este país esta considerado entre los cinco principales países del mundo en materia de biodiversidad y riqueza de conocimientos tradicionales. Dado este gran potencial es que resulta preocupante la situación ya que se deja abierta la posibilidad de patentar no sólo las innovaciones genéticas sobre los recursos vegetales, sino también a las mismas variedades de plantas que hayan permanecido como desconocidas hasta el momento. Situación que va en contra de la normatividad andina.

En este campo, detrás de la firma del TLC *per se* está la estrategia de los EE.UU. de buscar patentar la mayor cantidad de recursos vegetales de los países co-firmantes para posteriormente lograr la producción en masa de estos recursos que tengan por ejemplo, propiedades medicinales. Se trata entonces de productos medicinales originarios de los pueblos latinoamericano que son patentados por empresas de EE.UU. y que luego por la cláusula de la protección de datos de prueba –de los mismos TLC- están eximidos de competencia, con lo cual son vendidos a Latinoamérica a precios exorbitantes. El circuito comercial es claro.

Asimismo, de acuerdo al portal *ophelimos* de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) la alta rentabilidad de esta industria esta garantizada si tenemos en cuenta que “el mercado anual para productos derivados de recursos genéticos está entre los US\$ 500 y los US\$ 800 billones. Por otro lado, según algunas estimaciones internacionales solo en la industria farmacéutica en este mercado se mueve anualmente entre US\$ 75,000 y US\$ 100,000 millones”.

Siguiendo en el terreno de propiedad intelectual, pero ahora centrando el análisis en una arista distinta que la biotecnología, hay que señalar que una de las características transversales de los países de América Latina es que sus economías son eminentemente informales. Esto significa que el grueso de su fuerza laboral y productiva se concentra en actividades con una alta carga de informalidad.

En este sentido, un estudio del Centro de Estudios Internacionales revela que para el caso de El Salvador la implementación del CAFTA constituye una amenaza a millares de familias ocupadas en el sector “informal” de la economía, dedicadas a la comercialización de discos de audio y video no autorizados, ropa y productos de marcas imitadas. Ya que si bien hoy en día ya están penalizadas dichas prácticas, el capítulo de propiedad intelectual del CAFTA establece de manera expresa la prohibición a la reproducción de obras en el caso de derechos de autor. De acuerdo al estudio se trata de criminalizar indiscriminadamente al sector informal, quitándole a las miles de familias sus medios de vida diario sin que a cambio se les ofrezca alternativas concretas para que la obtención de ingresos que les garanticen su subsistencia.

Si bien este estudio es para el caso del El Salvador queda claro que su idea-fuerza y conclusiones pueden ser aplicadas a los países latinoamericanos firmantes del TLC y por ende la arista del TLC en temas de propiedad intelectual significaría un duro golpe para la mayoría de familias que tienen en el sector informal a su principal fuente de supervivencia.

E. Medio ambiente

De acuerdo a un balance de Alfie (2003) para el caso mexicano, dada la ausencia de un correcto marco político en la suscripción del TLC es que la mayor parte de la inversión extranjera proveniente de EE.UU. ha terminado por exponer a graves riesgos al desarrollo sustentable de México.

Los acuerdos referidos al tema de la inversión se han concentrado de priorizar el aumento cuantitativo de los flujos de IED, sin sopesar las externalidades ambientales que acarrear debilitando la ya endeble legislación ambiental. De esta forma la lógica TLC se ha concentrado en minimizar la incertidumbre que le toca enfrentar al inversionista a expensas de los efectos negativos en el medio ambiente.

El capítulo XI del TLC entre México y EE.UU. contiene un conjunto de derechos para el inversionista que terminan por desafiar el principio de autoridad de los gobiernos receptores. De llevarse a cabo un litigio en materia ambiental, el derecho a la información de la población directamente involucrada

no existe ya que el público carece de conocimiento de las diferentes etapas del proceso de disputa. Producto de esta situación es que la relación entre EE.UU. y México el incremento de la actividad maquiladora ha devenido en condiciones ambientales angustiantes.

De acuerdo al estudio de Alfie (2003), de la mano con la actividad de la maquila las ciudades mexicana fronterizas con EE.UU. han crecido en más de 20% desde 1994 y de acuerdo a estimaciones dentro de veinte años se tendrá un nivel de población que rebasaría la posibilidad de gobiernos locales para proveer un nivel mínimo de servicios y bienes públicos (agua pública, saneamiento, salud, educación). Asimismo este creciente número de plantas maquiladoras vienen generando un elevado nivel de desechos tóxicos, de los cuales solo el 11% son tratados adecuadamente. Además el tránsito de camiones por estas zonas se ha incrementado en un 50% lo cual eleva los niveles de polución deteriorando más la calidad del medio ambiente en la zona fronteriza.

Un estudio de la Red de Monitoreo de los Impactos Sociales de DR-CAFTA en Nicaragua (2007) respecto al impacto del Tratado de Libre Comercio (DR-CAFTA) en el terreno ambiental plantea que la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) expresa la persistencia de un marcado déficit de casi todas las leyes ambientales, debido a que no ha habido una aplicación efectiva de las normas a nivel local, ni una estrategia para hacerlas cumplir.

En este sentido, un estudio del Centro Humboldt (2007) señala que desde 1993 el Gobierno de Nicaragua ha estimulado la inversión en Zonas Francas Textiles, no obstante de acuerdo al análisis del total de un total de 27 Zonas Francas Textiles solo 14 cuentan con un debido Estudio de Impacto Ambiental (EIA), Permiso Ambiental (PA) y Plan de Gestión Ambiental (PGA), mientras que solo 3 tienen un Plan Gradual de Reducción de Contaminación Ambiental.

Asimismo, la revisión de una muestra de aguas residuales provenientes de zonas francas textiles reveló el incumplimiento de las disposiciones para el control de la contaminación provenientes de aguas residuales domésticas, industriales y agropecuarias. También se hallaron afectaciones a importantes fuentes hídricas tales como Lago Xolotlán, el Lago Cocibolca, la Laguna de Masaya, el Río Grande de Matagalpa, producto del vertido de aguas residuales de los procesos productivos

Además, el estudio recalca que en la mayoría de los casos, la salud de los trabajadores de las zonas francas y población en general viene siendo afectada con enfermedades respiratorias, dérmicas, digestivas, reumáticas y auditivas.

Por otro lado, una investigación realizada por la Alianza de Protección a las Biodiversidad comprobó, cumpliendo con todos los requisitos establecidos por la FDA (Food and Drug Administration) que en las importaciones de arroz provenientes de EE.UU. había una fuerte presencia de contaminación genética. Esto significa la exposición de los ciudadanos y ciudadanas nicaragüenses al consumo de una variedad genéticamente modificada de arroz experimental, que no esta autorizada para comercialización, sin el previo consentimiento o la información suficiente a la que tienen derecho como consumidores los y las nicaragüenses.

F. Servicios

1. Servicios Financieros

El tema de servicios financieros se encuentra estrechamente relacionado con la revisión de los efectos del TLC de la balanza de cuenta financiera de los países de la región previamente desarrollada en el presente documento. En este sentido cabe señalar que el antecedente más relevante es sin duda la reforma de irrestricta apertura económica-financiera experimentada a inicios de los noventa en la región. En este terreno los TLC han servido esencialmente como un mecanismo de reforzamiento y continuismo de las premisas reformistas en los noventa.

Uno de los puntos más importantes que refuerzan los TLC es el carácter excesivamente aperturista de los mercados financieros de la región ante el arribo de capitales foráneos. Un peligro latente de esta situación es el incremento en la vulnerabilidad financiera de los países latinoamericanos firmantes del TLC ante el libre arribo de los llamados capitales “golondrinos” o capitales especulativos. Tengamos en cuenta que estos capitales una vez que perciben el menor atisbo de riesgo optan por retirarse bruscamente de los países. Como resultado de esta dinámica fue justamente esta abrupta salida de capitales golondrinos uno de los factores explicativos del deterioro de la situación económica de los países de la región en el último escenario de crisis internacional.

Otra arista financiero consiste en que los TLC permiten la introducción de nuevos servicios financieros por parte de EE.UU. lo que hace factible una mayor movilidad de capitales y de esta forma se delinea una estructura de incentivos a los inversionistas (ahorristas) de la región a derivar sus fondos al norte. Esto significa la migración de capital desde la región hacia EE.UU. lo que deviene en un proceso de descapitalización de las economías latinoamericanas. Economías que en su gran mayoría se caracterizan por los fuertes déficits en infraestructura y que con la posibilidad de salida de estos capitales verían más complicada la posibilidad de cierres de estas brechas.

En el terreno de los consumidores, si bien la prestación de servicios financieros desde EE.UU. con el arribo de operadores financieros extranjeros permite la ampliación del portafolio de servicios de crédito; también es cierto que esta situación podría convertirse en un elemento que deteriore la protección del consumidor ante la eventualidad de una quiebra bancaria o crisis financiera en EE.UU. Al respecto hay que señalar que EE.UU. es la economía con mayor desarrollo de su mercado de capitales, lo que significa una gran asimetría en materia de profundización monetario-financiera entre EE.UU. y los países de la región: en EE.UU. el total de agregado monetario bordea el 70% del Producto Bruto Interno, mientras que en Colombia por ejemplo dicho indicador asciende a cerca del 32% del PBI.

2. Servicios no Financieros

El tópico de servicios no financieros es un tema complejo ya que se trata de intangibles y por ende resulta sumamente complicado su registro. Motivo por el cual no hay mayores fuentes de información respecto a este tema.

No obstante, se ha identificado que América Latina al poseer una mano de obra calificada más barata respecto a EE.UU., tienen un interesante perfil como potencial exportador y por ende beneficiario del intercambio en materia de servicios. Sin embargo, las negociaciones de los servicios en los TLC no están incluyendo el tema migratorio de los ciudadanos latinoamericanos hoy residentes en EE.UU., ni el de los potenciales o futuros migrantes a tierras del norte. Resulta claro que poco o nada sirve el llegar a acuerdos en el rubro de servicios si es que no se aborda tema migratorio. Tema en el cual EE.UU. es sumamente renuente.

3. Servicio de agua potable

Sin duda que otro de los temas centrales en la firma de los TLC es la desnaturalización del concepto de bienes y servicios públicos en una economía. En rigor con la literatura económica, en un sistema de mercado el agente encargado de proveer los bienes y servicios públicos (salud, educación, servicio de agua potable, infraestructura) es el Estado y no los actores privados.

Así que paradójicamente, como veremos, los denominados tratados de libre comercio que supuestamente se sustentan en la lógica de libre mercado son iniciativas que atentan en contra de sus propios principios.

De acuerdo a la ambientalista Maude Barlow, en los tratados de libre comercio que impulsan los EE.UU. el agua es incluida como una mercancía. Esto significa que si por ejemplo un país opta por exportar agua a los EE.UU. no podría luego optar por dejar de hacerlo y priorizar el mercado interno. Debido a que si se incumple un contrato, la parte afectada puede demandar compensación financiera del gobierno

Al respecto un estudio del Centro de Estudios Internacionales, muestra que en el anexo 9.1 del capítulo IX del CAFTA para el caso salvadoreño se estipula que todos los servicios *sin excepción* que son prestados por el gobierno central o las municipalidades quedan abiertos para ser concesionados a empresas privadas nacionales y extranjeras.

En el caso de la provisión del agua potable en El Salvador, esto significa eliminar la premisa que la Asociación Nacional de Acueductos y alcantarillados (ANDA) sea el prestador exclusivo del servicio y pase a ser una empresa privada la responsable. De acuerdo al estudio, estas nuevas reglas producto del CAFTA junto a un conjunto de reformas de orden jurídico condicionadas por el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) tiene como objetivo a la privatización del recurso hídrico y del servicio del agua. Un primer paso en este sentido ha sido el proceso de “sinceramiento” de las tarifas del servicio del agua a precios de mercado, a fin de hacer más atractivo dicho sector para las inversiones privadas afectando a toda la población.

Para el caso peruano, un análisis del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES) argumenta que la implementación del TLC con EE.UU. pone en riesgo la sostenibilidad de los recursos hídricos en el Perú. De acuerdo a CEPES, el Gobierno peruano haciendo un uso de las facultades extraordinarias para implementar el TLC con EE.UU. aprobó el decreto 1081, con el cual se modifica la regulación del agua.

El decreto 1081 termina por recortar la facultad de los Gobiernos Regionales de promover obras de irrigación, ya que será el Gobierno Nacional, desde Lima, quien apruebe los proyectos de los particulares, para lo cual determinará las aguas de libre disponibilidad a afectar. Hay que considerar que, en casi todos los ríos de la costa- donde están sobre todo los cultivos de agro-exportación; el sector “estrella” de los TLC- no hay ya agua disponible. Por lo que se prevé que este decreto legislativo estaría buscando derivar aguas desde la sierra a la costa, afectando a la población con los mayores índices de pobreza.

Estas reformas habrían pretendido aprovechar la fase previa a la entrada en vigencia del TLC para bajar algunos estándares sociales y ambientales con el fin de facilitar la inversión privada. Con lo cual se termina por afectar no solo la sostenibilidad de este recurso, sino que sobre todos el derecho de la provisión de un bien público como es el agua para la población.

IV. TLC, Inversiones y su impacto en la regulación de las Industrias Extractivas

Desde los años noventa la estrategia de atracción de inversiones que se promovió en países en desarrollo basó su estrategia en la ampliación de derechos a los inversionistas, de manera que se les pudiera garantizar predictibilidad y estabilidad en el manejo macro económico de los países. Como ya hemos advertido, más allá del plano del intercambio comercial los TLC profundizan el régimen de protección de inversiones que se promovió por el conjunto de normas establecidas por el Consenso de Washington, y que luego se reforzaron con la suscripción de los Acuerdos Bilaterales de Inversión o Tratados Bilaterales de Inversión - TBI.

En el marco de los TLC, se consolidan muchos de los principios que ya nuestros países habían asumido en el contexto de estos procesos. Estas herramientas fueron promovidas principalmente por los Estados Unidos y la Unión Europea, así como por instituciones como el Fondo Monetario Internacional – FMI, y Banco Mundial – BM, en más de una década de promoción de reformas para profundizar la liberalización económica, en el marco de las reformas luego del Consenso de Washington.

En esta pugna global por la atracción de capitales e inversionistas, muchos de los países latinoamericanos realizaron reformas promoviendo nuevos derechos para los inversionistas extranjeros. Con el paso de los años éstos nuevos derechos se han ido perfeccionando y ampliando a través de los diversos instrumentos que se implementaron durante los años siguientes. El cumplimiento de estos nuevos derechos se encuentra reforzado por el derecho que otorgan los TLC a los inversionistas para demandar los Estados suscriptores de los TLC, en aquellos casos se vulneren estos principios. Así, los conflictos entre el Estado y las empresas inversoras pasan a ser dirimidos a través del mecanismo del arbitraje.

Para promover un clima favorable a la inversión, las reformas realizadas en América Latina otorgaron a los inversionistas mecanismos alternativos de protección a sus derechos de inversión, permitiendo evadir los sistemas de justicia nacional, como sí sigue siendo una obligación para los ciudadanos o inversionista del propio país. La promoción de BITs y TLC se ha hecho principalmente entre países desarrollados (Estados Unidos y Unión Europea) con economías en desarrollo, destacando los países Latinoamericanos, Africanos y de Europa del Este.

A. Nuevos derechos a los inversionistas en los TLC y los Tratados Bilaterales de Inversión -TBI

En el capítulo de inversiones de los TLC se incluye un conjunto de derechos a los inversionistas que vienen acompañados de mecanismos para dar garantía para el cumplimiento de los Tratados, a través del mecanismo de solución de controversias permitiendo a los inversionistas demandas a los Estados nacionales sin necesidad de pasar por los tribunales nacionales. Así, los TLC constituyen un andamiaje institucional particularmente sólido para la defensa de los intereses y derechos de los inversionistas, por encima de la soberanía de los Estados nacionales y su capacidad regulatoria y garante de los derechos fundamentales.

A diferencia de los TLC, que son acuerdos sin plazo perentorio, los TBI son acuerdos que se suscribieron desde finales de los noventa en nuestra región y que por lo general tienen plazos perentorios. La no permanencia de los derechos a través de los TBI, ha sido un incentivo para profundizar las reformas a través de los TLC, y fijar reglas en el tiempo. Por lo general en el caso de los TBI los procesos de renegociación y ampliación de los mismos, como señala el informe UNCTAD (UNCTAD, 2011), se ha realizado para incorporar en dichos acuerdos nuevas reglas como los mecanismos “inversionista –estado”, que constituye un derecho que se empieza a implementar desde 1994 a partir de TLCAN.

Si uno analiza la relación de TBI suscritos entre países existe un rasgo característico: suele tratarse de acuerdos entre economías significativamente asimétricas, es decir economías desarrolladas y economías en vías de desarrollo. Llama la atención la importante presencia en estas listas de países Latinoamericanos, africanos y Europeos Orientales, que son no sólo los países con más TBI, sino también quienes vienen sufriendo la mayor cantidad de demandas. Claramente la asimetría de posiciones para la negociación, entre países inversionistas y países receptores marca la inclinación de los compromisos y los derechos derivados de éstos.

Es importante mencionar, que a pesar de lo generalizado de éstos mecanismos de los TBI y TLC, no todos los países han decidido suscribir estos acuerdos: es decir, no se trata de un mecanismo obligatorio ni tampoco la única vía de atraer inversiones y participar del comercio internacional. Países como Brasil y Australia, vienen apostando por modelos alternativos, y hasta la fecha no han incluido en ninguno de sus acuerdos de inversión el derecho de demanda de los inversionistas contra el Estado en arbitrajes internacionales.

Para analizar el impacto de estas nuevas reglas en las estrategias de desarrollo de los países y en particular en el contexto del boom de las industrias extractivas en América Latina, es necesario revisar cuáles y qué características tienen estos ya no tan nuevos derechos a los inversionistas.

a. ¿Qué se protege? Amplia definición de inversionistas e inversiones

La definición tradicional de inversionistas, se amplía en estos nuevos acuerdos TBI y TLC. La definición de inversiones es interpretada en un sentido amplio, ya que considera tanto a personas naturales como jurídicas, que implica no solamente empresas propiamente constituidas, sino que asume el concepto más difuso en el que se identifica al inversionista, ya que se otorga éstos derechos, calificándolos como inversionistas *no sólo a quienes hayan realizado inversiones efectivas en un país, sino a quienes también a quienes hayan realizado en el pasado alguna inversión*, sin precisar lo que esto implique en materia de demandas o reclamaciones en contra del Estado peruano por parte de naturales o entidades cuyas inversiones fueron realizadas y finiquitadas tiempo atrás, antes de la entrada en vigencia del TLC.

Una segunda ampliación de estos derechos, se expresa en que esta nueva definición de inversionista otorga derechos a quienes no hayan realizado efectivamente la inversión, sino que pretenden realizarla, está en proceso, a pesar de que esta no haya sido concretada (Mendoza, 2008). La extensión de derechos a los inversionista que no han hecho efectiva su inversión, así como a la extensión de los derechos que inicia el TLC a inversionistas que puedan haber llegado antes de la firma del acuerdo, cuestiona principios básicos para determinar la veracidad, legitimidad de las demandas. Ampliando de manera significativa el ámbito de sujetos de derechos que podrán utilizar los mecanismos de denuncia y arbitraje que como presentaremos más adelante el TLC incluye.

Mendoza, llama la atención sobre los alcances de éstos “Acuerdos de Inversión”, ya que se incluye la lista de los rubros estratégicos en los que los Estados pueden otorgar derechos, mencionando explícitamente sectores como los servicios públicos (generación, distribución de energía, tratamiento distribución de agua o telecomunicaciones, los recursos naturales (explotación, extracción, refinamiento, transporte, distribución o venta) y las grandes proyectos de infraestructura (vías, puentes, canales, presas u oleoductos o gaseoductos que nos sean de uso exclusivo del gobierno). Este detalle no es sorpresa, expresa los intereses estratégicos de los inversionistas internacionales en los países Latinoamérica. Así mismo, son estos sectores en los que como vemos en este análisis concentran la mayor parte de demandas contra los Estados nacionales.

La combinación de estos nuevos derechos, diseñados de manera tan general, viene siendo cuestionada por diversos expertos y movimientos sociales. El alcance de la aplicación de los mismos, se va sintiendo en el proceso de ejercicio de los mismos a través de los TBI y TLC, en donde a través de las demandas, se va desarrollando una especie de jurisprudencia que va definiendo el alcance de éstos derechos.

No se trata de una jurisprudencia desarrollada en el contexto de los sistemas nacionales de justicia, en donde los derechos de propiedad se garantizan en el contexto del sistema de los derechos fundamentales. Se trata de una jurisprudencia dentro de los sistemas de arbitraje internacional, que tienen como referente la garantía de los compromisos contractuales de los TBI y TLC, que son herramientas de comercio e inversión, no instrumentos de garantía de derechos fundamentales.

Los efectos se dejan sentir paulatinamente, y las preocupaciones que desde diversos sectores se han expresado en la última década, ante la necesidad de mejorar y desarrollar los marcos regulatorios de las inversiones y en particular en torno a sectores estratégicos como son las industrias extractivas, y la sostenibilidad en el uso y explotación de los recursos naturales, así como y los derechos de las poblaciones locales.

Una amplia definición de los conceptos de inversionista e inversión permite usos especulativos que otorga excesivos derechos a los inversionistas ante la capacidad regulatoria de los Estados. En este contexto, es de particular preocupación para los países Latinoamericanos, cómo impulsar procesos de fortalecimiento institucional, y desarrollo de políticas y leyes necesarias en sectores en los que existe un dramático déficit institucional, como es el caso de la institucionalidad ambiental.

Esta situación se hace más grave en el contexto en el que el alza de precios ha acelerado el otorgamiento compulsivo de concesiones para la exploración y explotación de recursos naturales en la región, sin que nuestros países cuenten con marcos institucionales adecuados para enfrentar estos procesos. Avanzar en la agenda pendiente para la mejor gobernabilidad en las industrias extractivas en nuestros países, se enfrentará a derechos previamente otorgados, en donde existen diversos actores económicos con mecanismos eficientes, para defenderse de éstos posibles cambios de reglas.

b. Principios de Trato Nacional, Nación más Favorecida, Trato Justo y Equitativo

La inclusión de los principios de *Trato Nacional* (TN), *Nación más Favorecida* (NMF) y *Trato Justo y Equitativo*, han sido parte sustantiva de las reformas en materia de la política de inversiones que se promovieron desde las reformas del consenso de Washington desde los años noventa. Estos principios buscaban, ofrecer a los inversionistas un clima de estabilidad y seguridad para sus inversiones asegurándoles, que el comportamiento de los gobiernos no podría generarles compromisos adicionales o diferentes a los nacionales en su condición y exigencias de inversión.

Al fijar estas obligaciones tanto en normas nacionales, como a través de los TBI y TLC, los estados se comprometen a restringir políticas nacionales que busquen promover tipos de desempeño estratégicos de las inversiones extranjeras, así como aplicar, bajo el principio de reconocimiento de asimetrías, políticas de fomento nacional que distingan entre inversionistas nacionales y extranjeros. En virtud de asegurar estabilidad a los inversionistas, los Estados limitan su capacidad de desarrollar políticas públicas a favor de sus nacionales, a pesar de que éstas puedan ser necesarias para desarrollar alguno sectores estratégicos. Es importante decir que en el marco de los mencionados acuerdos, si bien existen mecanismos para incluir reservas específicas sobre algunos sectores estratégicos, como fuerzas armadas u otros, el uso de estas reservan han sido poco aplicadas, reservando algunos sectores vinculados principalmente a temas de seguridad nacional, más no desde la lógica de sectores productivos estratégicos, frente a los cuales puede ser de interés desarrollar políticas específicas de incentivos.

El principio de **Trato Nacional**, establece que los inversionistas deben recibir el mismo trato que los inversionistas nacionales. Es decir que las políticas nacionales (regulaciones, incentivos, etc.) deberán aplicarse de manera general sin establecer diferencias en torno al origen de las inversiones. El alcance de este principio es significativo, el impulso de este tipo de medidas data de hace casi 20 años. Si bien en algunos países Latinoamericanos, este principio recién constituye una amenaza en el contexto de los TBI y TLC, en el caso peruano, como hemos mencionado en capítulos anteriores este principio se incluyó en la Constitución Política promulgada por el gobierno en 1993.

El principio de **Nación más Favorecida** - NMF, establece que en el marco de los nuevos acuerdos que con otros países pueda establecer un Estado, se compromete a no brindar condiciones mejores que las ya otorgadas a un país al que se le reconoce este derecho. De ser el caso, aquellas nuevas medidas y compromisos que se otorguen a terceros deberán ser otorgados también al país o la parte (inversionista) al que se le otorgó primero este derecho de la NMF. Este principio busca resguardar el carácter de socio comercial preferente de los inversionistas en el marco de los acuerdos comerciales, sin embargo tiene consecuencias significativas en términos de la posibilidad de desarrollar políticas a favor de la integración regional.

El principio del NMF perfora los procesos de integración regional, ya que les concede a los países suscriptores de TBI y TLC el carácter de socio estratégico, lo que implica extender hacia ellos automáticamente algunas preferencias y/o medidas específicas que se impulsen para desarrollar políticas en pro de la integración y articulación productiva regional. Es decir, si en el marco de los procesos de complementación económica en el contexto de la UNASUR los países acordásemos promover incentivos para la articulación industrial, o la transformación preferencial de las materias primas hacia el mercado regional, dichas medidas que se desarrollan desde una concepción estratégico comercial, a partir de esta medida deberían ser aplicadas también a inversionistas de países fuera de la UNASUR que tengan presencia en esos sectores.

El principio de **Nivel Mínimo de Trato**, también conocido como el principio de **Trato Justo y Equitativo**, completa la ecuación. Ya que se entiende a partir de éste que principios internacionalmente reconocidos como el acceso a la justicia, protección y seguridad a los inversionistas. Este principio es complementario a los anteriores, y permite a los inversionistas extranjeros apelar medidas o comportamientos de diversos actores estatales (Ejecutivo, Justicia, Legislativo) que considere diferencian en el trato al inversionista por su condición de extranjero. Este derecho definido de manera bastante ambigua, termina dejando a la interpretación de los árbitros internacionales, la definición de qué es lo justo o equitativo, en el contexto del comercio y no necesariamente en la consideración de los procesos sociales y políticos locales.

Principios Derechos	Requisitos	Consecuencias
1. Amplia definición de Inversiones	Incluye inversiones no realizadas, (empresas, deuda pública, concesiones y contratos similares, así como propiedad intelectual).	Limita diversos instrumentos de políticas: reformas fiscales y herramientas financieras ante crisis.
2. Trato Nacional	Trato Igual a extranjeros que nacionales.	Limita la política de promoción a inversionistas y proveedores nacionales, que “discrimine” a inversionistas extranjeros.
3. Nación más Favorecida	Todo mejor trato que se de a un 3er país deberá otorgarse también al socio TLC.	Limita el desarrollo de políticas a favor a alianzas estratégicas con algunos países, que refuercen por ejemplo procesos de integración regional (Ej. UNASUR).
4. Trato Justo y Equitativo	Obligación de no denegar justicia en procedimientos criminales, civiles o contencioso administrativos. No tratar diferente nacionales.	Inversionistas pueden alegar que aplicación de medidas son discriminatorias, cuando se le exige el cumplimiento a un inversionista extranjero, más que a los nacionales (Ej. Demanda DOE RUN / Renco Group).
5. Requisitos de Desempeño	Se prohíbe la exigencia de condiciones especiales para el desempeño de las inversiones internacionales.	Limita la aplicación de medidas que exijan que inversionistas extranjeros se comprometan a transferencia tecnológica, contratar un % mano de obra local, nivel mínimo de contenido nacional, etc.

c. Prohibición de los Requisitos de desempeño

Consecuentemente a la lógica de no hacer un trato diferente a los inversionistas internacionales que a los nacionales, los TLC incluyen un mecanismo adicional que busca blindar este principio. Mediante la prohibición expresa de los requisitos de desempeño, los Estados asumen la prohibición de establecer condiciones o requerimientos especiales diferentes a los inversionistas extranjeros. Esta prohibición limita la posibilidad de generar condiciones o exigencias para vincular las inversiones con el desarrollo nacional.

Medidas como la obligatoriedad de contratar un porcentaje de mano de obra local, o de impulsar procesos de transferencia tecnológica, o promover compromisos que busquen comprometer a que un porcentaje de la producción y/o insumos estén relacionados con industria nacional para promover el desarrollo productivo, o el abastecimiento del mercado interno como una prioridad.

Esta medida es de particular sensibilidad en el contexto de las industrias extractivas, en particular de la minería y otros sectores extractivos como el gas, frente a los cuales existen viejas expectativas y demandas desde las poblaciones cercanas a los proyectos, ante la necesidad de generar mejores y mayores encadenamientos productivos que aporten más al desarrollo local. La pregunta que surge en sectores extractivos como el gas y petróleo ¿qué tipo de restricciones constituiría esta obligación cuando más adelante exista la necesidad de priorizar el uso de estos recursos para el mercado interno? En un contexto de mayor presión sobre los recursos naturales, la necesidad de regular estos sectores en beneficio del consumo interno y el desarrollo productivo nacional se encuentran con una limitación.

d. Derecho de “Expropiación indirecta” a los inversionistas

A través de este derecho en los TBI y TLC, los inversionistas pueden demandar a los Estados, llevándolos a un arbitraje internacional, por aquellos casos en los que medidas que legítima y soberanamente pueda establecer un gobierno, el inversionista considere que vulnera los compromisos en el TLC, y que afecta su expectativa de ganancia. Es decir, los inversionistas tienen ahora en el TLC una herramienta muy potente para amenazar la aplicación de políticas públicas, que en la práctica generen más obligaciones a los inversionistas y que en base a ellas, éstos consideran que su “expectativa de ganancia” (las ganancias programadas) se ven afectadas.

Este nuevo derecho puede ser aplicado tanto por inversionistas que hayan realizado su inversión, como por aquellos que no la hayan hecho efectiva. Bajo este principio, un inversionista que demuestra que en su intento de invertir, las decisiones que pueda asumir cualquier nivel de gobierno, ya sea local, regional o nacional, que afecte el proyecto de inversión, y afecte la inversión prevista, podrá ser demandado bajo el régimen de la expropiación indirecta. Es decir se activa una demanda, por aquellas ganancias no concretadas, afectadas por la medida gubernamental. Pudiendo llegar al absurdo, de que una inversión no hecha efectiva, pueda demandar al Estado por ganancias que no lograron producir pero esperaban, que de realizarse la inversión se dieran.

El concepto tradicional de expropiación, por medio del cual en las legislaciones nacionales existen mecanismos de compensación por aquellos casos en los que se confisca bienes privados y se indemniza por ello, la novedad en los TLC es que se establece este mecanismo de “indirecto” de expropiación por medio del cual, los inversionistas que interpreten que las acciones de un gobierno afectan el valor de su propiedad o inversión, podrían iniciar procesos de demanda mediante el mecanismo de arbitraje en resguardo al valor de su propiedad.

Arbitrajes Internacionales en TLC y TBI

Derecho	Detalle	Consecuencia
1. Solución de Controversias	Crea mecanismo de justicia "ad hoc", no necesita pasar por justicia nacional, resguarda derechos de los inversionistas, no tiene relación con no principios de DDHH.	Demandas internacionales contra los Estados, por incumplimiento de derechos de los inversionistas.
2. Demandas Inversionista -Estado	Otorga el derecho a los inversionistas extranjeros a demandar al Estado por incumplimiento del TLC. No necesita pasar por justicia nacional. BIT/CIADI es el antecedente.	Inversionista Privado (Empresa) extranjero demanda al Estado. No lo puede hacer nacionales. Significativo aumento de demandas contra países de América Latina por aplicación de medidas regulatorias del acceso y explotación de Recursos Naturales.
3. Expropiación Indirecta	Inversionista puede demandar a Estado por medida (local, regional, nacional) que considera afecta su "expectativa de ganancia".	Aunque no se haya realizado la inversión existe posibilidad de demanda. Limita desarrollo de políticas públicas.

e. Mecanismos de arbitraje y demandas "inversionista - estado"

El mecanismo de demanda entre estados, permite entidades de igual carácter iniciar procedimientos de arbitraje cuando la vía bilateral de las relaciones internacionales tiene limitaciones. Las nuevas reglas de protección de inversiones promovidas, amplían a este derecho y permiten que actores privados, como los inversionistas, a partir de los acuerdos TBI y TLC puedan efectuar demandas contra los Estados Nacionales. Constituye una transformación de principios de las relaciones internacionales, que da cuenta de los cambios y cuestionamientos del poder económico transnacional al principio de soberanía jurídica de los Estados Nacionales. Crea la posibilidad de que los inversionistas puedan demandar directamente a los Estados en los mecanismos de arbitraje internacional, sin haber pasado por las instancias de la justicia nacional y alegando el cumplimiento de los derechos reconocidos en el marco de estos acuerdos.

La incorporación de este mecanismo de sistema de arbitraje (también llamado mecanismo de solución de controversias) para inversionistas extranjeros en un país en contra del Estado, desligado de los sistemas de justicia nacionales, constituye una ruptura con la Doctrina Calvo que había caracterizado los sistemas de justicia por medio de los cuales, se establece que no se pueden crear condiciones especiales o favorables para los extranjeros (García-Bolívar y Schmid.)

Si bien hay quienes insisten en que se trata de un mecanismo generalizado y casi una condición para la atracción de inversiones, lo cierto es que se trata de una regla relativamente nueva, y que expresa los nuevos mecanismos de las corporaciones en el contexto de la globalización económica y la posibilidad de sortear los mecanismos de la justicia nacional.

En términos prácticos, el mecanismo de arbitraje se implementa cuando ambas partes y el tema en disputa pertenecen al fuero privado. Sin embargo, lo estipulado en los TLC plantea que los conflictos entre el Estado (esfera pública) y el sector privado sean resueltos bajo este mecanismo. En suma, este

proceder genera distorsiones que superponen intereses económicos por encima del marco institucional del país firmante, con lo cual se atenta directamente contra el sistema político-institucional de cada país.

El foro donde se presentan las demandas es electivo. Las demandas contra los Estados suelen presentarse en los tribunales arbitrales internacionales, siendo el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones – CIADI (ICSID, por sus siglas en inglés), del Banco Mundial y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional - CNUDMI (conocida como UNCITRAL por sus siglas en inglés) son los más recurridos y conocidos. Existen también otras instancias en donde los inversionistas pueden llevar sus demandas como son la Corte Internacional de Arbitraje de Londres o la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.

Estos mecanismos de elaboradas normas y procedimientos internos, mantienen un severo déficit de transparencia. Es tan sólo el CIADI que hace público su registro de casos, mientras que en el caso del CNUDMI, no es posible conocer y hacer monitoreo de los casos solicitados y admitidos por este tribunal.

El trabajo de Anderson y Pérez Rocha del Institute for Policy Center –IPS (2011), pone énfasis en el análisis de éstas políticas en la región particularmente en el uso de los mecanismos de demanda “inversionista – estado” y entre otros su impacto en la regulación del sector de las industrias extractivas. Una de las conclusiones a las que llegan los autores es que a pesar de que la existencia de los centros de arbitrajes como el CIADI no es nueva, este centro de arbitraje existe desde 1966, es desde la existencia de los TBI y TLC que se ha visto incrementada su actividad en la solicitud de demandas arbitrales. El incremento de las demandas ante estos organismos ha ido en paralelo al incremento de los BITs a nivel mundial. Mientras que en 1995, había un total de 1.000, en el 2011 existen cerca de 2.750 BITs (Anderson y Pérez Rocha, 2011).

B. Industrias extractivas y demandas contra los Estados a través de los TLC y los TBI

El trabajo de éstos autores (Sarah Anderson y Manuel Pérez Rocha, 2011) llega a una alarmante conclusión: existe una tendencia importante al incremento de las demandas inversionista - estado por casos relacionados a acceso a recurso naturales y en particular, a medidas y políticas de los Estados relacionados con la regulación de las industrias extractivas de minería, gas y petróleo. Dentro de ésta tendencia, son los países Latinoamericanos los que más incrementaron el número de denuncias. En noviembre del 2011, existían en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) 137 casos pendientes, 43 de estos casos están relacionados con las industrias del petróleo, la minería y el gas. Hace 10 años, tan sólo había 3 casos pendientes.

Industrias Extractivas: Casos presentados ante el CIADI Noviembre, 2011

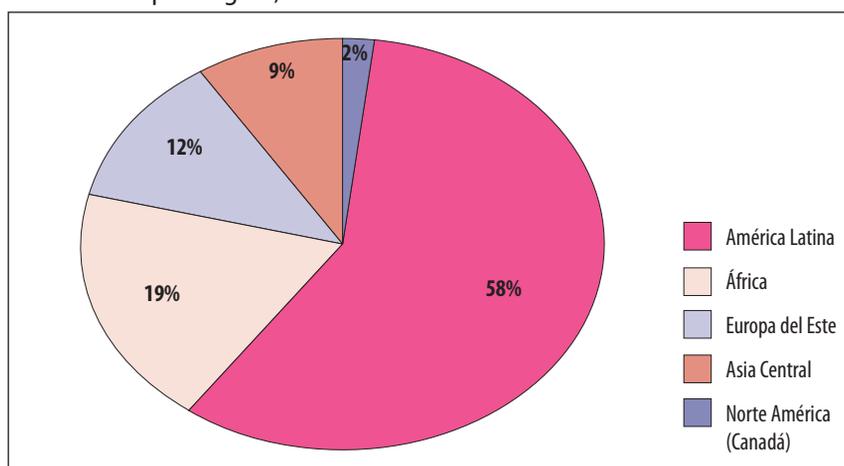
Sector	Nº de casos
Minería	14
Gas	10
Petróleo	14
Petróleo y gas	5
Total	43

Fuente: Anderson y Pérez Rocha. (2011)

El incremento de las demandas inversionista - estado, coincide con el incremento de los precios de los minerales y la expansión de las industrias extractivas principalmente en los países del sur. Mientras que en la década de los 80 y 90 tan sólo se presentaron siete casos, las demandas se incrementaron en la década del 2000. Llama la atención que entre las demandas contra estados por temas de minería, cuatro de ellas están relacionadas a demandas por casos de minería en oro.

Dado el rol que juega América Latina, como importante proveedor de materias primas para el mundo, ha hecho que junto con el acelerado incremento ingreso de inversionistas al sector de industrias extractivas, y el activo proceso de concesión de territorios para la exploración y explotación de industrias extractivas, sea también la región que en los últimos años ha sido sometida en más ocasiones a este tipo de demandas. Los datos del informe de IPS son contundentes: "Los gobiernos de América Latina representan alrededor del 10 por ciento de los 157 miembros del CIADI. Sin embargo, son el blanco de 68 (o el 50%) de todos los casos en este tribunal y de 25 (casi dos tercios) de los 43 casos relacionados a las industrias extractivas" (Anderson y Pérez Rocha, 2011).

Demandas ante el CIADI por Industrias extractivas Distribución por Región, 2011



Fuente: Anderson y Pérez Rocha. (2011)

Como se observa en el gráfico anterior, destaca América Latina, con un total de 25 casos (58%) como la región con más demandas relacionadas con petróleo, minería y gas. Destaca que las regiones demandadas coincidan con países pobres o en desarrollo, en los cuales la disputa por los recursos naturales constituye un reto para su consolidación democrática y las rentas nacionales, como es el caso de los países africanos o Europa del Este.

No es posible afirmar que éstos sean todos los casos, ya que el secretismo y falta de transparencia caracteriza algunos de éstos foros. Este es el caso del UNCITRAL de Naciones Unidas, que no tienen mecanismos de transparencia adecuados, lo que limita el seguimiento de los casos. Esto implica que las cifras antes presentadas, son parciales ya que omiten los casos que se presentan ante estas instancias, ya que no existen mecanismos de acceso a la información que permita realizar este seguimiento.

En un contexto global en el que la disputa por el acceso a recursos naturales, minerales y energéticos es creciente, las herramientas de protección de inversiones constituyen el mecanismo por excelencia para garantizar el acceso a éstos por parte de los países desarrollados, tanto para el desarrollo de sus industrias como para satisfacer las necesidades energéticas de sus sociedades. En este contexto, junto al incremento de los precios internacionales de los minerales, coincide tanto el alza de los conflictos socioambientales en los países de la región como las demandas contra los Estados.

Si bien los arbitrajes no pueden impedir que los Estados apliquen medidas nacionales, sí pueden lograr que los Estados que desistan de su intensión, o por el contrario tengan que pagar por ello. Las millonarias demandas que suele caracterizar los casos de inversionista – estado, suelen ser carísimos costos sobre actos soberanos de los Estados, que por sus severas consecuencias en las cuentas nacionales pueden terminar por constituir mecanismos para disuadir a las autoridades locales de aplicar dichas medidas.

Los montos de los arbitrajes internacionales son considerables, y para países pobre o en vías de desarrollo las demandas constituyen una seria amenaza sobre sus presupuestos públicos. En el 2009 las empresas transnacionales mineras de oro Pacific Rim y Commerce Group demandaron a El Salvador por \$77 y \$100 millones de dólares respectivamente. Esa suma equivale a casi 1% del PIB de El Salvador. Para poner esa cifra en perspectiva, el 1% del PIB de EE.UU. es de \$138 mil millones de dólares. Aunque el CIADI eliminó el caso de Commerce Group, El Salvador aun así ha tenido que pagar \$800,000 en gastos legales. La petrolera Chevron recientemente ganó \$700 millones de dólares en una demanda contra el gobierno de Ecuador, lo cual equivale al 1.3% del PIB de ese país. (Anderson y Pérez Rocha, 2011).

A esto significativos costos se le suman los costos por el pago de la representación y defensa legal a través de los bufetes de abogados. A los millones de dólares pagados por indemnización en los arbitrajes perdidos se suman otros cuantos millones por el pago de abogados. Dentro de los altos costos producto de las demandas, los abogados también ganan. En el negocio de los arbitrajes internacio-

nales, hay cuatro empresas que lideran la escena: Freshfields Bruckhaus Deringer, White & Case, King & Spalding, y Shearman & Sterling.

El promedio de las tarifas por hora de estos bufetes jurídicos van desde los 500 a los 1.000 dólares. Más allá del costo de las indemnizaciones por las que son demandados los Estados, durante el proceso, que puede durar dos o más años, pagar las cuentas a los bufetes de abogados son significativos: El costo promedio para contratar una mesa de arbitraje compuesta por tres jueces se sitúa en torno a los 400.000 USD o más; un árbitro gana 3.000 USD al día. En una reciente compensación a favor de Chevron, los costos de representación y asistencia legal que desembolsó Ecuador llegaron a los 18 millones de dólares. (Buxton, 2011)

Se trata de un rentable negocio. Los abogados del arbitraje internacional, se especializan principalmente en defender y asesorar inversionistas para saber cómo demandar a los Estados, alimentando el incremento de estas demandas. Como concluye Buxton, la mayoría de las principales firmas de arbitraje actúan como consejeros del lado del inversor; sólo unas pocas se han especializado en la defensa de Gobiernos.

C. Casos de Demandas Inversionista- Estado contra Estados Latinoamericanos

1. Primeras demandas por acceso a recursos naturales

a. Caso Metalclad (México)

En enero de 1997, la empresa norteamericana Metalclad demandó al gobierno mexicano una indemnización de US\$ 90 millones por la violación del capítulo XI del TLCAN. El gobierno municipal de Guadalupe (en el Estado San Luis Potosí) negó a Metalclad el permiso de construcción de un depósito de desechos tóxicos por los serios riesgos que representaban para la Salud Pública.

La demanda versaba sobre las potenciales y supuestas pérdidas que esta medida generaría a Metalclad. El tribunal internacional que dirimió este tema no tomó en cuenta la declaración de esta área como zona natural protegida. Declaración que no hubiese podido ser cuestionado de haberse tratado de Inversionistas nacionales. Resultado: El gobierno mexicano tuvo que pagar una indemnización de US\$ 17 millones.

b. Caso Betchel (Bolivia)

Otro caso es el de Bechtel Enterprise Holdings y el Estado Boliviano. Caso que si bien en estricto no se inscribe en la firma de un TLC tiene características comunes a las derivadas de la firma de un TLC y por ende sirve de forma ilustrativa. En 1999, el gobierno boliviano otorgó en concesión el servicio de

provisión del servicio de agua en la ciudad de Cochabamba al consorcio Aguas de Tunari –del cual era parte la empresa Bechtel Enterprise Holdings-.

Sin embargo, a raíz del incremento en las tarifas de este servicio es que se originaron un conjunto de movilizaciones y protestas sociales cuestionando la legitimidad político-social de la concesión. Luego de meses de disturbios, el estado Boliviano optó por revocar la concesión. En noviembre de 2001, Bechtel presentó un reclamo ante el CIADI contra Bolivia por US\$ 25 millones. Lo relevante del caso es que dicho reclamo fue presentado en el marco del TBI firmado entre Bolivia y Holanda. Para que ello pueda ser viable, Bechtel transfirió su domicilio legal a Holanda solo con el fin de iniciar el proceso contra Bolivia.

Resultado: El CIADI le otorgó la razón a Bechtel en la compensación correspondiente, sin embargo luego el Estado Boliviano no solo se rehusó a cancelar dicho pago, sino que se retiró del CIADI. Finalmente, Bechtel y el Estado Boliviano llegaron a un acuerdo en el cual ambas partes abandonaban cualquier demanda legal y la concesión quedaba revocada.

c. Caso MTD Equity (Chile)

En Chile, la empresa MTD presentó una demanda contra el Estado chileno luego que el Ministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano se negó a re-zonificar un espacio de área cerca de la ciudad de Santiago. Esta re-zonificación fue solicitada por la empresa que pretendía la planificación de dicha área, la cual estaba zonificada para uso agrícola.

A pesar de que la empresa era consciente de que un cambio de zonificación requería la aprobación del Ministerio correspondiente y del alcalde local, ésta optó por realizar su inversión después de recibir la aprobación de la Comisión de Inversiones Extranjeras de Chile.

Sin embargo, esta iniciativa fue denegada por el Ministerio sobre la base de que el desarrollo urbano fue planeado para el norte de Santiago, en lugar del sur, donde se ubica el proyecto. El trasfondo de la demanda fue objetar la aplicación del derecho soberano de las autoridades locales en torno al tema de planificación urbana en contraste al proceso de desarrollo de la inversión de la empresa luego de que fuera aprobada por la Comisión de Inversión Extranjera.

América Latina:

Casos de Demandas Inversionistas Estado en casos de Minería y Petróleo (2011)

Año	País	Empresa / País	Sector	Acuerdo	Principio	Foro y Monto
2009	El Salvador	Pacific Rim Cayman LLC. (basada en Canadá)	Minería	TLC EE.UU. (CAFTA-DR) a través de subsidiaria en Nevada (EE.UU.)	Trato Justo y Equitativo	CIADI \$77 millones de dólares
2006	Ecuador	Chevron	Petróleo	TBI con EE.UU.	Trato Justo y Equitativo	CNUDMI \$700 millones de dólares
2011	Venezuela	Crystallex International Corporation (Canadá)	Minería	TBI - Canada	Trato Justo y Equitativo, Discriminación, Expropiación	CIADI \$3.8 mil millones de dólares
2011	Perú	Renco Group (Doe Run Perú)	Minería	TLC con EE.UU.	Trato Justo y Equitativo	CNUDMI \$800 millones de dólares
2011	Perú	Bear Creek Mining Corporation (Canadá)	Minería	TLC con Canadá	Amenaza, no presentada la Demanda	
2010	México	Blackfire Exploration (basada en Canadá)	Minería	TLCAN	Amenaza, no presentada la Demanda	\$ 800 millones de dólares

Elaboración propia. Fuente: Anderson y Pérez Rocha. Extrayendo ganancias en los tribunales internacionales. IPS. 2011.

El resultado: el Tribunal decidió que Chile violó el tratado de inversión y concedido alrededor de US\$ 6 millones (más intereses) en contra de Chile. Los costos de arbitraje se dividieron entre el reclamante y Chile. Este caso revela cómo es que las decisiones soberanas en materia de planificación urbana de autoridades locales pueden dar lugar a reclamaciones y posteriores compensaciones para inversionistas extranjeros.

2. Demandas en América Latina por casos de Industrias extractivas

A continuación presentaremos una breve reseña de algunos de los casos más llamativos de las demandas que empresas han interpuesto en contra de Estados Latinoamericanos, vinculadas a la demanda en contra de medidas nacionales que se dieron relacionadas al uso y explotación de los recursos naturales, sistematizadas por Anderson y Pérez Rocha (2011).

a. Pacific Rim Cayman versus El Salvador - Minería

En el 2009 el Estado salvadoreño fue demandado por la empresa canadiense Pacific Rim Cayman LLC, por 77 millones de dólares después de que el gobierno decidió no emitir permisos de explotación para el proyecto minero de metales como el oro "El Dorado" por consideraciones en torno a su impac-

to en la salud pública y el medio ambiente. A pesar de que la empresa está basada en Canadá, país que no es suscriptor del TLC con este país, la demanda por la violación del principio de Trato Justo y Equitativo (discriminación) se presentó al amparo del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, la República Dominicana y Centroamérica (CAFTA-DR), a través de una empresa subsidiaria en subsidiaria en Nevada, EEUU.

El gobierno salvadoreño presentó objeciones ante el CIADI, al amparo de los procedimientos considerados en el CAFTA-DR, argumentando que la empresa minera no cuenta con derechos automáticos para una concesión minera, lo que no le confería pérdidas. Sin embargo, éstas fueron rechazadas y el caso admitido. Adicionalmente, el gobierno del El Salvador alegó que la empresa no debía utilizar el CAFTA, ya que se trataba de una empresa canadiense y este país no es suscriptor de este acuerdo. Sin embargo este alegato no ha sido respondido y las dos partes están en espera de una futura decisión por parte del tribunal.

b. Chevron versus Ecuador (Petróleo)

En el marco del TBI, entre Ecuador y Estados Unidos, los mecanismos de protección de inversiones (inversionista – estado), permitieron a la multinacional Chevron demandar en el 2006 al Estado Ecuatoriano por pagarle a la compañía con una tasa de descuento para el petróleo que se suponía iba a ser utilizado para el mercado interno pero después se vendió a un precio mayor en los mercados internacionales. Luego de que la empresa iniciara acciones legales en el marco de los tribunales nacionales ecuatorianos.

En marzo del 2010, el panel de CNUDMI falló a favor de Chevron, ya que los árbitros del caso encontraron que los tribunales ecuatorianos habían causado demoras injustificadas en la resolución de los casos, lo que constituía una violación de compromisos en el marco del TBI. El panel arbitral adjudicó a la petrolera \$700 millones de dólares más los intereses. El pago final está sujeto a cambios debido a los procedimientos adicionales para determinar los impuestos aplicables y otros costos.

Como nos señalan Anderson y Pérez Rocha, Chevron también ha estado envuelta en otra batalla legal con el Ecuador, debido a la demanda que en su contra presentaron cerca de 30.000 pobladores del Lago Agrio en la Amazonas, quienes acusaban a la empresa de ocasionar problemas de salud en la población por los severos daños ambientales de sus operaciones. Chevron se ha defendido durante 8 años de esta demanda, y para ello se ha valido nuevamente del TBI, demandando nuevamente a Ecuador ante el CNUDMI en el 2009, por violar el debido proceso ha violado el proceso. A pesar de que el sistema de justicia ecuatoriana sentenció por el caso del Lago Agrio a Chevron a pagar hasta \$8 mil millones de dólares en daños a las comunidades, la empresa argumenta que esta sentencia es discriminatoria y se habría violado el principio del “trato justo y equitativo”.

c. Renco Group - Doe Run versus Perú.

La ciudad de La Oroya ubicada en el departamento de Junín en la parte central del Perú es dónde se ubica el Complejo Metalúrgico de la empresa norteamericana Doe - Run Perú, subsidiaria de Renco Group de los Estados Unidos. Esta localidad hoy en día es reconocida como la más contaminada del

Perú y una de las más contaminadas del mundo. La exposición al plomo se presenta en niveles alarmantes, según el Ministerio de Salud del Perú, en 1999, el 99.1% de los niños de La Oroya tenían altos índices de plomo en la sangre.

Si bien la contaminación en La Oroya no es un tema que surgió con Doe-Run, lo cierto es que esta empresa al momento de iniciar sus actividades asumió el compromiso de hacerse cargo de los pasivos ambientales a través del Programa de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA) que debió concluir en 2007. Sin embargo, en 2004 la empresa en cuestión solicitó ampliar el PAMA, en diversas ocasiones, hasta el 2011, fecha en la que nuevamente incumplió con sus compromisos de adecuación ambiental.

Hay que señalar que para ese entonces DOE-RUN solo había ejecutado el 23% de las inversiones comprometidas para el PAMA, a pesar de haber transcurrido 70% del plazo planteado. A pesar de los antecedentes de la empresa en EE.UU. en donde fue calificada por la Environmental Protection Agency-EPA, como la empresa más contaminante del estado de Missouri, se permitió una prórroga en el plazo. Prórroga que tampoco fue cumplida. Ante esta situación se paralizaron las actividades en dicho complejo metalúrgico.

En enero del 2011, la empresa Renco Group / Doe Run Perú, valiéndose de la suscripción del TLC entre Perú y EE.UU., presentó una demanda ante el CNUDMI por US\$ 800 millones. De acuerdo a Renco, el Estado Peruano había incumplido el compromiso de remediar los suelos de La Oroya luego de que la estatal Centromín operara el complejo durante varios años sin cuidar el medio ambiente. En suma, Renco Group / Doe Run Perú no cumplió sus propios compromisos (incluso luego de haber sido extendidos) generando sendos daños y perjuicios al pueblo de la Oroya, gracias a las cláusulas del TLC pasó de ser el agravante al agraviado.

Los argumentos que alega Renco Group/Doe Run Perú, son la violación del principio de Trato Justo y Equitativo (trato discriminatorio), ya que consideran que se les ha tratado con más rigor que a los anteriores dueños de la fundidora, la empresa estatal Activos Mineros. Así mismo, alegan que el gobierno peruano no ha cumplido con su responsabilidad en el programa de rehabilitación ambiental de la zona. El caso está en curso.

d. Crystallex International Corporation versus Venezuela (Minería)

En el 2002, la empresa canadiense Crystallex International Corporation recibió la autorización de exploración minera en uno de los yacimientos más grandes de oro de América Latina, Las Cristinas. A inicios del 2011, el gobierno venezolano canceló este contrato, debido a la falta de progreso de e inactividad de la empresa en el proyecto. Ante esta acción gubernamental, en marzo del 2011, la empresa demandó al gobierno Venezolano ante el CIADI por más de \$3.8 millones de dólares. La empresa argumenta que esta medida del gobierno venezolano viola el TBI Venezuela – Canadá, en lo concerniente a los principios de no expropiación, trato justo y equitativo, alegando trato discriminatorio. Este caso está pendiente.

e. Las amenazas también cuentan

A inicios del 2010, la empresa minera basada en Canadá, Blackfire Exploration amenazó con demandar por \$800 millones de dólares al Estado Mexicano por el cierre de una minera de barita a cielo abierto en el Estado de Chiapas, en el marco del TLCAN.

En el caso peruano, la empresa minera canadiense Bear Creek Mining Corporatin, amenazó con demandar al gobierno peruano en el marco del TLC entre este país y Canadá, por cancelar en junio del 2011 la autorización de concesión minera para la realización del proyecto minero de Santa Ana, en la región sur andina de Puno en frontera con Bolivia. Tras más de dos meses de protesta de la población local en contra del proyecto minero y ante la necesidad de atender las demandas locales y conservar la gobernabilidad de la región sureña, el gobierno peruano decidió retirara la autorización de concesión a la empresa minera, y adicionalmente puso un alto al otorgamiento de concesiones en esa región por tres años. Si bien hasta el momento no se ha presentado formalmente la demanda, la estrategia legal de la empresa canadiense está en marcha.

D. Algunas lecciones y acciones por una nueva política de inversiones

Detrás de éstos mecanismos de protección a los derechos de los inversionistas existen dos dinámicas que deben ser resaltadas. El proceso de resistencia local de la población en contra de las operaciones del proyectos minero debido a los impactos sociales y ambientales, tiende a ser criminalizado, generando problemas graves de violación de derechos humanos de dirigentes sociales locales y defensores ambientales en el contexto de los conflictos socioambientales derivados de la disputa por el acceso a los recursos naturales de las industrias extractivas.

Junto con ello, las demandas de arbitrajes, sean éstas amenazas o demandas presentadas, constituyen mecanismos de presión que buscan disuadir a los decisores políticos de persistir con las medidas. En ese sentido, un estudio de Cooperación (2005) para el caso peruano concluye que el TLC con EE.UU. para un país como el Perú que se encuentra enrumado en un proceso de descentralización estatal, termina por poner en riesgo el derecho de sus gobiernos regionales y municipales a cuestionar la pertinencia de una inversión extranjera si ésta termina por afectar el bienestar de sus comunidades. Es claro que el poder que los TLC otorgan a las empresas extranjeras termina por desincentivar políticas nacionales, regionales y locales en materia de protección del medio ambiente y la salud pública.

Las concesiones que los Estados hacen para atraer inversiones en el contexto de los TBI y TLC son significativas. Estas concesiones se hacen bajo la promesa que dichos mecanismos constituyen la base fundamental para la atracción de inversiones. La disputa internacional entre los países en desarrollo por garantizar derechos al inversionista y así mantener los flujos de inversiones hacia su territorio, tiende a subestimar el valor internacional de algunos de sus sectores, principalmente el sector minero. Diversas experiencias internacionales de economías en importantes procesos de crecimiento, no cuentan con éste tipo de instrumentos, lo que pone en cuestión el principio de que los inversio-

nistas dependen de éstas reglas para invertir. Si bien, éstos son factores que pueden estimular a los inversionistas por la predictibilidad y marco de protección, existen factores complementarios que pueden ser tanto o más importantes para la atracción de inversiones, como es el caso de los precios internacionales o el dinamismo de una economía.

Si bien este ha sido el argumento movilizador para apurar las reformas, como plantean algunos expertos, todavía no queda claro si efectivamente esto ha sido el factor determinante de la atracción de las inversiones. Países con un cada vez más acentuado perfil internacional como China, India o Brasil, son importantes receptores de inversiones, y no han suscrito este tipo de compromisos que permitan a los inversionistas eludir los tribunales nacionales.

Es importante recordar que el mecanismo de demanda inversionista – estado, no es un sistema generalizado ni obligatorio. Diversos países en el mundo, como Brasil o Australia, han rechazado incluir éstos mecanismos en sus acuerdos de inversión, y siguen siendo importantes receptores de inversión extranjera. En un contexto de disputa global por los recursos naturales, que viene de la mano con el incremento de los conflictos y los efectos que viene mostrando en la gobernabilidad y la paz en nuestra región, resulta necesario discutir y proponer desde una perspectiva regional una reforma de éstas medidas.

En el marco de la negociación del Acuerdo Comercial Trans Pacífico (también conocido como Trans Pacific Partnership Agreement - TPP, por sus siglas en inglés) acuerdo comercial de tipo TLC, que están negociando nueve países de la región Asia Pacífico – APEC, entre los que figuran Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Brunei, Vietnam, Perú, Chile, entre otros, diversas organizaciones de sociedad civil (Friends of the Earth, Public Citizen, Institute for Policy Studies – IPS, Sierra Club, Earth Justice, entre otros) (Anderson, Sarah. 2010).

Algunas propuestas que se vienen debatiendo para corregir el marco de las políticas de atracción de inversiones está el **reemplazar el mecanismos de demandas inversionista - Estado**, restableciendo los mecanismos de arbitraje Estado - Estado, o por lo menos que se agoten las instancias nacionales antes de llegar al mecanismo de arbitraje inversionista - Estado. Es necesario incluir salvaguardas necesarias para evitar la admisibilidad de demandas de origen frívolo, y que si bien podrían no ser exitosas en el arbitraje, el sólo hecho de presentarlas constituye en sí mismo, un mecanismo de presión en contra de los Estados que busca inhibir su acción regulatoria. Así como limitar los términos para la aplicación de demandas de “expropiación indirecta”, precisar la definición de inversión que incluyen estos acuerdos, entre otros.

Es necesario tomar lecciones de los impactos de un marco de protección de inversiones excesivamente laxo actualmente existentes, e implementar reformas que permitan desarrollar mecanismos que equilibren la protección de las inversiones, con los mecanismos que las relacionen efectivamente con el desarrollo, la garantía de derechos y estándares ambientales. El incremento de las demandas contra los Estados Latinoamericanos, da cuenta de cómo un sistema de protección orientado principalmente a garantizar estabilidad a los inversionistas, ha subestimado y hoy está afectando la capacidad soberana de los Estados de aplicar medidas necesarias para la mejor regulación de las mismas.

V. Conclusiones

- Los TLC no constituyen “*per se*” un punto de quiebre en la política económica de los países de América Latina, sino la opción de persistir o no en las políticas económicas heredadas de la década de los noventa. Conceptualmente los TLC reconfiguran la estructura integral de los precios relativos de una economía para perennizar las medidas aplicadas en la década de los noventa. En ese sentido, el núcleo de la discusión de los TLC es eminentemente político-institucional: definir reglas de juego de largo plazo para los países firmantes.
- Los TLC no están inscritos únicamente en el plano político-comercial, sino que incluyen un conjunto de medidas en sectores que son vitales para el desarrollo de un país. Sin embargo, en los países en los cuales han sido suscritos se ha querido enfatizar primordialmente la arista de los beneficios comerciales, con una permanente campaña de identificación y promoción de los ganadores, pero minimizando los impactos negativos e invisibilizando a los sectores perdedores y más vulnerables con la suscripción de estos tratados.
- Los TLC constituyen mecanismos que profundizan relaciones asimétricas entre los países desarrollados y las economías de los países del sur, mediante los cuales se fijan relaciones económicas de perversa complementariedad: fijando el rol de los países en vías de desarrollo como países proveedores de materiales primas, y consumidores de productos industrializados y de tecnología de los países desarrollados.
- Si bien no todos los países en América Latina han optado por el modelo de los TLC, la mayoría de los países de la región han optado por este modelo para el establecimiento de sus relaciones norte-sur. Los TLC han impactado severamente los procesos de integración regional en América Latina. La negociación y firma de los TLC, han constituido un factor no sólo de diferencia y conflicto entre los países, afectando severamente relaciones de convivencia, sino que han perforado las herramientas de integración andina.
- Uno de los efectos de la firma de los TLC es la profundización del proceso de reprimarización económica de los países de la región. El resultado es tener países con matrices productivas primario-extractivas que hacen que las economías se vuelven cada vez más vulnerables y dependientes a los precios internacionales de materias primas. Asimismo esta reprimarización económica tiene sus efectos en el campo geopolítico ya que los países firmantes replican y por ende terminan por legitimar condiciones asimétricas que fortalecen la divergencia entre países-centro y países-periferia.

- Los TLC aumentan la vulnerabilidad externa de los países firmantes. El incremento en la vulnerabilidad de los países los hace más dependiente a factores externos y por ende resta espacio para alternativas de un modelo de crecimiento económico de carácter endógeno y sostenido en el incremento de la productividad sustentada en la innovación, la ciencia y tecnología y no en periodos de alza en el precio internacional de los minerales.
- Las oportunidades comerciales que constituyeron el gran incentivo para la negociación y firma de los TLC en la región, no han cumplido con las expectativas generadas. Si bien las exportaciones totales de los países se amplían, éstas no logran diversificarse significativamente, se evidencia una base primaria exportadora, cada vez más asentada en los países de la región. Por el contrario, la liberalización de aranceles para las importaciones de productos, en muchos casos subsidiados como es el caso de los productos agrarios, ha generado no solo déficit en las balanzas comerciales sino también una mayor dependencia/vulnerabilidad alimentaria,
- El acceso preferente a los mercados de economías desarrolladas, no se amplió significativamente con los TLC. Supuso un mantenimiento de preferencias de acceso de los cuales ya gozaban los países a través de mecanismos previamente existentes como el Sistema General de Preferencias Arancelarias -SGP plus, en el caso de la Unión Europea o el ATPDEA para el caso de los países andinos y los Estados Unidos.
- Las obligaciones en materia de liberalización de los servicios, las compras públicas y las inversiones, junto a los mecanismos de garantía de los derechos de los inversionistas constituyen el nuevo centro de los intereses del comercio y de los capitales internacionales. Estos nuevos mecanismos de garantía de derechos a los inversionistas, han reforzado el ingreso de inversionistas a sectores estratégicos de las economías latinoamericanas, y dónde se ubican los intereses de los países desarrollados: sector servicios (financieros, telecomunicaciones, entre otros), acceso a recursos naturales para sus industrias (inversiones en industrias extractivas como la minería y los hidrocarburos), protección de sus innovaciones y monopolios para la propiedad intelectual, entre otros.
- Los mecanismos de protección de inversiones, principalmente el mecanismo de demanda inversionista - Estados, vienen siendo utilizados por las empresas inversionistas en contra de los Estados Latinoamericanos, limitado el desarrollo de políticas soberanas de regulación nacional. La experiencia reciente, muestra que cada vez son más las empresas que demandan a los Estados Latinoamericanos por aplicar medidas relacionadas con la regulación del acceso a los recursos naturales (caso Perú o el Salvador).
- En un contexto de mayor disputa por el acceso a recursos naturales que viene de la mano con el incremento de los precios internacionales de los minerales, las reglas de protección de inversiones constituyen un mecanismo que si bien fue diseñado para la protección y atracción de inversiones, actualmente constituye una limitación significativa para que los Estados puedan desarrollar y mejorar los marcos normativos nacionales vigentes en materia de estándares ambientales y sociales.

- El incremento de las demandas en el CIADI y UNCITRAL en contra de los países de América Latina es un proceso que va de la mano con el boom de los precios de los minerales y el incremento de los conflictos socio ambientales en los países de la región.
- No está demostrado que la incorporación de estos mecanismos de demanda inversionista-Estado, aseguren la atracción de inversiones como algunos pretenden afirmar. Existen países como Brasil o Australia, entre otros, que no han concedido en ninguno de sus acuerdos de inversión o comercio este tipo de protecciones y atraen significativas inversiones.
- Renegociar las reglas de protección a las inversiones otorgadas en los TLC y TBI, constituyen una agenda de gran relevancia, para países Latinoamericanos que enfrentan la necesidad de atender los problemas de gobernabilidad derivados de las disputas en el acceso a los recursos naturales, en particular en la regulación de sectores extractivos como el de la minería.
- El carácter crítico del presente documento esta acotado a los TLC y el vector de reglas que éste sintetiza como estrategia de desarrollo económico para América Latina. Hay que tener en claro que este documento no plantea una crítica a la apertura comercial, ni al comercio y menos aun a la integración económica de América Latina con el mundo. Si observamos cómo se viene integrando América Latina y que efectos está generando en su población, específicamente la más vulnerable.

VI. Bibliografía

- Aguilar José, Arriola Joaquín (1996), El impacto del NAFTA en el proceso de integración de América Central y sus implicancias para los sectores populares. Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE).
- Alayza, Alejandra (2011), Implicancias del capítulo de Inversiones de los TLC. Red por una Globalización con Equidad.
- Alayza, Alejandra (2011), TLC UE-Ambiente. Boletín de Alerta Informativa. Red por una Globalización con Equidad.
- Alfie Miriam (2003), A diez años de la firma del TLC: El debate entre Libre Comercio y cuidado ambiental. Un asunto de inclusión social. En El Cotidiano mayo-junio, año vol. 19, número 19. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Anderson Rachel (2008), CAFTA es un desastre: Viñetas del campo y mercado nicaragüense. En DR-CAFTA: Efectos y alternativas. Coalición Alto al CAFTA
- Anderson, Sarah (2010). Investment rules in Trade agreements. Top 10 Changes to build a Pro-Labor, Pro-Community and Pro- Environment Trans-Pacific Partnership. 2010. Disponible: http://www.ips-dc.org/reports/investment_rules_in_trade_agreements_top_10
- Anderson, Sarah; Pérez Rocha, Manuel; Dreyfus, Rebeca; Artiga, J. Alejandro (2011). Extrayendo Ganancias en los Tribunales internacionales. Institute for Policy Studies. Washington. DC. Noviembre 2011. Disponible en: http://www.ips-dc.org/reports/mining_for_profits_in_international_tribunals
- APOYO Consultoría (2005) Impacto de las negociaciones del TLC con EEUU en materia de propiedad intelectual en los mercados de medicamentos y plaguicidas. APOYO Consultoría
- Arroyo Alberto, Villarreal Jorge, Becerra Laura y otros autores (2008), Balance del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: A 8 años de su entrada en vigor. Oficina Regional para México, Centroamérica y el Caribe de la Heinrich Böll Stiftung.
- Balla Jhon (1998), Data Transfer: What´s New. Twin Plant News
- Bell Jara (2005), El TLC Chile-EE.UU. y los desafíos para el movimiento sindical chileno en Mitos Realidades del Mercado Laboral en Chile. Fundación Friedrich Ebert Stiftung
- Beteta Antonio, Gutiérrez Víctor (2007), Impactos del TLC en Nicaragua. Red de Monitoreo de Impactos Sociales del CAFTA en Nicaragua.
- Buxton, Nick. (2011) Cazadores de ambulancias. CEO y TNI. Noviembre 2011. Disponible: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/legalised_profiteering-es.pdf
- Carrada-Bravo Francisco (1998), Business Education and Joint Enterprise in the NAFTA Countries. Working paper, Department of World Business, Thunderbird- The American Graduate School of International Mangement
- Comisión Económica para América Latina (2010), La Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe
- Comisión Pastoral Paz y Ecología (2008), El TLC: Puertas Abiertas al saqueo. En DR-CAFTA: Efectos y alternativas. Coalición Alto al CAFTA
- Del Castillo Laureano (2011), La implementación del TLC pone en riesgo la sostenibilidad de los recursos hídricos. Red por una Globalización con Equidad (RedGE)
- Dimaranan, B., Hertel T., Keeney R. (2004). OECD Domestic Support and the Developing Countries World Trade Organization (WTO).
- Donayre, Luiggi (2005), Repensando el rol de Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú: ¿Son relevantes sus vínculos con la economía local? Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).
- Fairlie Alan, Queija Sandra, Rasmussen Milagros (2006), Tratado de Libre Comercio: Un balance crítico. Centro de Investigaciones sociológicas, económicas, políticas y antropológicas (CISEPA-PUCP) y Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN).
- Fernández Maldonado-Mujica (2008), Derechos laborales y acuerdos de Libre Comercio. Red por una Globalización con Equidad (REDGE)

- Flores de la Vega Margarita (1999), La agricultura en América Latina: Situación y perspectivas. Comité Permanente de Control y Seguimiento (COPECOSE)
- Gallagher, Kevin y Shrestha, Elen (2011). Investment Treaty Arbitration and Developing Countries: A Re-Appraisal. May 2011. Disponible: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/11-01TreatyArbitrationReappraisal.pdf>
- Gallagher, Kevin y Chudnovsky, Daniel (2008). Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development Lessons from Latin America. Disponible: http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/FDI_WG_May08_Span_Full.pdf
- Gamero Julio (2010), Empleo y Trabajo Decente aun año del TLC con EE.UU. Red por una Globalización con Equidad (REDGE), Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES)
- García- Bolivar, Omar y Schmid, Jon. The Rise of International Investment Arbitration in Latin America. BG Consulting. Disponible: http://www.bg-consulting.com/docs/rise_international_arbitration.pdf
- Gómez Cruz Manuel Ángel, Schwentesius Rindermann Rita (2003), Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario: Evaluación a 10 años. Centro de Investigaciones Económicas Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM).
- Hallward-Driemeier, M. (2002), Bilateral Investment Treaties: Do they increase FDI Flows? Banco Mundial
- INDECOPI (2005), Análisis del impacto económico de un régimen de protección de datos de prueba en el mercado farmacéutico peruano. INDECOPI
- International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID. Ver: <http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>
- Jiménez Félix, Aguilar Giovanna, Kapsoli Javier (1999), De la industrialización proteccionista a la desindustrialización neoliberal. Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)
- Kuehn Larry (2003), Análisis del Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos. Comité de Asesoría Laboral de los Estados Unidos para Negociaciones Comerciales y Políticas Comerciales (LAC).
- Lajo Manuel (2011), Precios justos: al consumidor y al productor agropecuario. Centro de Estudios Nueva Economía y Sociedad (CENES).
- Mendoza Nava Armando (2010), Agro y Globalización: ¿Ganamos, perdemos?. Boletín de la Red por una Globalización con Equidad (REDGE)
- Mendoza Nava Armando (2010), TLC con los EE.UU.: ¿Qué pasó, que pisó? Un balance preliminar de impactos en su primer año de vigencia. Boletín de la Red por una Globalización con Equidad (REDGE)
- Mendoza, Armando (2008). TLC Inversiones. Blindando la Economía de la Política. Red Peruana por una Globalización con Equidad / Cooperación. Junio, 2008. Disponible: <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/CGE%20n%C2%BA2%20Blindando%20la%20Inversi%C3%B3n%20Extranjera%20-%20Armando%20Mendoza.pdf>
- Mesa Ramón, Marín Nini (2005), Perspectivas del sector financiero colombiano con el TLC y las fusiones. Perfil de Coyuntura Económica. Universidad de Antioquia.
- Meza Edson (2010), Efectos del TLC en medicamentos: Exoneraciones tributarias y propiedad intelectual. Red por una Globalización con Equidad (REDGE), Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), Acción Internacional por la Salud (AIS).
- Miroquesada, Jose Antonio, y Moreno, Juan Carlos (2006). Condiciones laborales en fundos de agro-exportación costeña: el caso de Ica. Universidad del Pacifico. Junio, 2006.
- Nadal Alejandro, Aguayo Francisco y Chávez Marcos (2003), Siete mitos sobre el TLCAN y tres lecciones para América Latina. Programa de Ciencia, Tecnológica y Desarrollo (PROCIENTEC).
- Peters Enrique, Galindo Luis, Loria Eduardo (2003). Condiciones y efectos de la IED y el proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva microeconómica. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Public Citizen. Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de Inversionistas contra Estados. Lecciones para el Tratado de Libre Comercio de Centro América. 2005. Disponible en: http://www.citizen.org/documents/Chapter_11_Spanish_FINAL1.pdf

Public Citizen. Renco Group Uses Trade Pact Foreign Investor Provisions to Chill Peru's Environment and Health Policy, Undermine Justice. Marzo 2012. Disponible: <http://www.citizen.org/documents/renco-memo-03-12.pdf>

Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio –RIMALC. Lecciones del "libre comercio. Varios autores. Disponible: http://www.rmalc.org.mx/documentos/lecciones_tlcan.pdf

Rodrik Dani, McMillan Margaret (2011), Globalization, structural and productivity growth. World Trade Organization.

Salazar Omar (2008), CAFTA: ¿Mejora Centroamérica? DR-CAFTA: Efectos y alternativas. Tercer Reporte Anual de la Coalición Alto al CAFTA.

San Martin Nancy (2000), Owerworked and Underage. Dallas Morning News.

Sanción Cesar, Salazar Omar, diversos autores (2008). DR-CAFTA: Efectos y alternativas. Tercer Reporte Anual de la Coalición Alto al CAFTA.

Seinfeld, Janice y Karlos La Serna (2005), ¿Por qué la protección de los datos de prueba en el mercado farmacéutico no debe ser un impedimento para firmar el TLC con los EE.UU.? Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP).

Shaffer Ellen, Brenner Joseph, Lewis Shayna (2009), CAFTA: Barriers to Access.

Stiglitz Joseph, Charlton Andrew (2007), Comercio justo para todos, Santillana Ediciones Generales.

Toro Jorge, Alonso Gloria, otro autores (2010), El impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en la Balanza de Pagos. Banco de la República de Colombia.

Torres Víctor, De Echave José (2005), La desregulación de la inversión extranjera en los TLC y sus posibles efectos de la actividad minera. Acción Solidaria para el Desarrollo (COOPERACIÓN)

Transparency International (2009), Transparencia en los acuerdos y tratados comerciales.

UNCTAD. Total number of Bilateral Investment Treaties concluded, 1 June 2011. Disponible en: http://www.unctad.org/sections/dite_pccb/docs/bits_us.pdf

United Nations Commission for the Unification of International Trade Law- UNCITRAL. Ver: <http://www.uncitral.org/uncitral/en/index.html>

Valladares Alcalde Gerardo (2005), Evaluación de los potenciales efectos sobre acceso a medicamentos del Tratado de Libre Comercio que se negocia con los Estados Unidos de América. Ministerio de Salud del Perú (MINSA).