

La República

El Cafta y las inversiones
Kevin P. Gallagher
El 6 de abril de 2005

Actualmente las naciones centroamericanas están evaluando el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica (Cafta, por su siglas en inglés) con Estados Unidos. Los gobiernos del istmo quieren inversiones y Estados Unidos tiene inversores, a primera vista parecen estar dadas las condiciones para un acuerdo. El problema es que las inversiones quizás no lleguen.

Numerosos estudios que analizan los factores determinantes para la inversión extranjera concluyen que los acuerdos de inversión del tipo del Cafta no atraen por sí mismos, y en forma independiente, las inversiones extranjeras.

El primer estudio para analizar el papel de estos acuerdos, en relación con las inversiones extranjeras, fue realizado en 1988 por la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo). El estudio concluye que el impacto de estos acuerdos es pequeño y secundario en relación con los efectos de otros factores determinantes, especialmente el tamaño del mercado.

En 2003 un estudio del Banco Mundial examinó en qué medida los acuerdos de inversión habían atraído inversiones extranjeras de 20 países desarrollados hacia las naciones más pobres en el periodo de 1998 a 2000. El estudio del

Banco concluyó que los acuerdos en sí no estimularon inversiones adicionales. Ellos encontraron que el tamaño del mercado y la estabilidad económica fueron los principales motores de la inversión extranjera. El estudio enfatiza que estos acuerdos no son un sustituto de las instituciones nacionales.

Un estudio más reciente realizado por dos investigadores de la Universidad de Yale analiza la relación existente entre los acuerdos de inversión y los flujos de inversión en la economía mundial. Ellos concluyen que los acuerdos de inversión firmados por un país no tienen por sí solos y en forma independiente un impacto sobre los flujos de inversiones hacia ese país; excepto cuando esos países eran percibidos como políticamente riesgosos.

Los autores examinan también los flujos de inversiones desde Estados Unidos y los acuerdos de inversión con Estados Unidos. En este punto encuentran una relación negativa: aquellos países que tienen acuerdos de inversión con Estados Unidos recibieron menos inversiones. Los autores dicen que "en términos generales, estos resultados indican que la firma de Acuerdos de Inversión con Estados Unidos no se corresponde con crecientes flujos de inversiones".

Dos estudios se centran en América Latina. En el último número del Latin American Research Review, dos autores encontraron que no existe una correlación directa independiente entre los tratados comerciales o de inversión y el incremento de las inversiones extranjeras. El estudio que yo estoy realizando y que concluiré a finales de año llega a resultados similares, mostrando también una correlación negativa entre los tratados con Estados Unidos y las inversiones de este país (como lo hace el estudio de Yale).

En el caso del Cafta, el problema no es solo que los beneficios prometidos quizás nunca se concreten, sino que establece algunas condiciones para las inversiones que pueden causar más daños que beneficios. El acuerdo de inversiones del Cafta prohíbe a los países firmantes exigir requisitos de desempeño a las empresas extranjeras, tales como normas sobre uso de insumos locales, requisitos de transferencia tecnológica, y otras medidas que tradicionalmente han sido utilizadas para crear vínculos entre las empresas extranjeras y las economías nacionales y así generar un crecimiento económico amplio.

Además, el Cafta establece normas referentes a lo que constituye una "expropiación" por parte del Gobierno. Estados Unidos no quiere que las empresas sean nacionalizadas y con razón. Sin embargo, el secreto del Cafta es que va a permitir que las normativas sociales, económicas y ambientales sean interpretadas como "expropiación indirecta" por parte de hábiles equipos legales contratados por los inversores. Más aún, las propias empresas podrán emprender juicios comerciales por una

compensación masiva ante organismos de arbitraje privados que operen fuera del sistema judicial del país.

Por ejemplo, la empresa Petrolera Occidental de Estados Unidos sacó ventaja de normas similares presentes en el acuerdo de inversión entre ese país y Ecuador, para desafiar la cancelación del descuento del IVA en esta nación. En 2004, Occidental fue beneficiada por un fallo de un tribunal comercial secreto con la suma de \$71 millones más intereses que debían pagar los contribuyentes ecuatorianos.

Los estudios arriba citados sugieren que los beneficios adicionales que pueda traer un acuerdo de inversión pueden ser mucho menores que los costos que implica el no poder exigir requisitos de desempeños y tener que adoptar normas sobre expropiación que pueden ser interpretadas en forma muy amplia, afectando leyes que tienen que ver con el desarrollo económico.

Las naciones centroamericanas deberían pensar dos veces antes de firmar las normas de inversiones del Cafta.

* Economista e investigador asociado del Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente Global de la Universidad de Tufts