

La primera lucha que nosotros dimos en México cuando se estaba procesando la negociación de lo que internacionalmente se llama NAFTA -que nosotros llamamos TECAM porque NAFTA es **Agreement** (acuerdo) y TECAM es **Tratado** y eso tiene una jerarquía legal radicalmente distinta, **Estados Unidos firmó un agreement y nosotros un tratado**-, fue la lucha sobre el texto.

El tratado tiene un nivel similar a la Constitución, en términos jurídicos debajo de la Constitución y en términos reales por encima de la misma. Estados Unidos no firmó un tratado, en ese país no existe la esta figura.

Cuando se presentó esa discusión, nosotros quisimos que el debate se diera sobre el texto, que es una ley y toda ley -como dicen los abogados- tiene letra chiquita. El texto es siempre importante analizarlo y no estar discutiendo en términos generales; me parece que lo más importante es el análisis muy detenido, artículo por artículo del texto. Como dirían los abogados el diablo está en la letra chica y ahí es donde me parece que tenemos que decidir.

En términos generales hay que quitar ciertos mitos.

Creo que ya nadie discute que podamos ser tan utópicos de pensar que no necesitamos la inversión extranjera en nuestros países. Cualquiera de nuestros países necesita de inversión extranjera, esa no es la discusión. Puede tener todos los problemas que ustedes quieran, podemos alegar incluso soberanía, **pero tampoco podemos darnos el lujo de decir aquí que se vayan a su casa, aquí no precisamos inversión extranjera**. Es evidente que actualmente los países se pelean por atraer la inversión extranjera.

El problema es en qué términos y marco legal viene la inversión. La discusión no es si queremos o no queremos, el problema es **a cambio de que la traemos**.

El problema es el marco legal en el que se va ubicar la inversión extranjera, eso es lo que hay que discutir y eso no se puede discutir más que con el texto. A veces desde la opinión pública se señala que quienes tienen una postura crítica frente a estos tratados es como si no quisieran que hubiera inversión extranjera, y eso no es así.

El **segundo mito** es que **los tratados de protección recíproca de inversiones traen automáticamente la inversión extranjera, y eso tampoco es así**. Nos podemos remitir a datos duros.

A nivel mundial el país que más ha atraído inversión extranjera es China; en términos de volumen en los últimos años es incluso superior a la de Estados Unidos.

No digo que esta sea la tendencia, puede ser coyuntural pero en los últimos años quien ha estado en segundo lugar es China y **China no tiene tratados de inversión**

Mas aún, a nivel de nuestro continente, en términos de proporción con el producto interno (PI), -porque no creo que se pueda comparar los volúmenes de inversión extranjera en términos de números absolutos, dado que un dólar que llega a Martinica es mucho dinero y un dólar que llega a México no es nada- **en términos de proporción del tamaño de la economía, Cuba recibe una enorme cantidad de inversión extranjera y Cuba no solo no tiene tratados, si no que tiene reglamentaciones muy rigurosas, incluso contrarias al ambiente internacional en materia de facilitar y dar garantías a la inversión extranjera**. Este dato lo uso como ejemplo precisamente por ser el que no ha seguido el camino. Con esto no estoy diciendo que sea el camino correcto, lo que digo es que **el hecho de dar estas garantías jurídicas en los tratados no hace que automáticamente lleguen inversiones, y viceversa**.

Entonces ¿qué es lo que atrae la inversión extranjera? Efectivamente un factor para atraer la inversión extranjera son las ventajas jurídicas que puedan tener, la seguridad jurídica. Los tratados de protección recíproca de inversiones, particularmente el que se negocia entre Uruguay y Estados Unidos, son mucho más que garantías jurídicas.

Una cosa es que uno dé garantías jurídicas y otra cosa es que uno dé derechos extras a los inversionistas extranjeros. No es un tratado simplemente para garantizar los derechos elementales de cualquier inversionista, sino que **se les dan derechos que no tenían hasta antes de esta ola de tratados (sean de libre comercio, como tratados integrales o sean de protección recíproca) a nivel mundial**.

Indudablemente en igualdad de circunstancias, un inversionista va a decidir ir a dónde tiene más garantías, pero no es el factor fundamental para atraer la inversión extranjera, es sólo un factor. El factor fundamental para atraer la inversión extranjera, es que sea negocio invertir aquí, y eso no depende de un marco legal, depende de que haya negocios atractivos.

Lo que atrae inversión extranjera es un marco macroeconómico, una política económica, una situación económica del país, un mercado, materias primas o lo que sea, dependiendo del análisis de cada país.

Hay factores de competitividad (para usar un lenguaje que los economistas utilizan), que hacen que sea atractivo invertir en determinado lugar, y uno de ellos es el marco jurídico.

Pero con el mejor marco jurídico, si no hay expectativa de mejores ganancias, no van a venir, y aún cuando no halla un marco jurídico ideal, ellos van a medir riesgos contra ganancias, como lo hacen en la Bolsa o en cualquier otro lado. Uno mide márgenes de ganancia contra riesgo, si el riesgo es mayor entonces voy a pedir un mayor margen de ganancia pues sino no me conviene invertir. **Si el riesgo es cero, pero las ganancias no son suficientemente atractivas, tampoco van a venir**.

No estoy diciendo con esto que no se necesite un marco legal y ciertas garantías jurídicas como un factor para atraer las inversiones extranjeras, solo que es uno de los muchos factores. No hagamos de este el único factor atraedor de inversión extranjera.

El otro mito es **la secuencia casi automática inversión-crecimiento y empleo, los datos empíricos no corroboran esta suposición**.

Lo que aquí no vale, me parece a mí, es invertir el orden de los factores. Sin inversión no hay crecimiento y sin crecimiento no hay empleo, eso es cierto, pero lo contrario no es necesariamente así, es decir, que la inversión

automáticamente genere crecimiento y empleo. Depende de la calidad de la inversión el efecto que tenga en el crecimiento y depende de la calidad y tipo de crecimiento el efecto sobre el empleo.

Cuando uno ve el texto del acuerdo tiene que estar viendo la calidad de inversión que se va a traer con eso, porque eso es lo que puede tener algún efecto real en términos del crecimiento.

La experiencia mexicana.

Durante los 10 años del NAFTA -lleva 11, pero los datos corresponden al período 1994-2004-, se atrajo 153.000 millones de dólares de forma directa, es decir, sin contar la inversión en Bolsa. **Una cantidad estratosférica incluso para el tamaño de la economía mexicana, estamos hablando de más de 15.000 millones de dólares al año, cuando antes del tratado la inversión directa estaba en alrededor de 4.000 millones de dólares.** Antes del tratado llegaba una enorme inversión especulativa, en Bolsa.

Es indudable que atrajo inversión. ¿Cuánto se debió a la firma del tratado? ¿Cuánto se debió a la venta de una enorme cantidad de paraestatales? ¿Cuánto a la apertura de ámbitos nuevos de inversión? Es otro asunto, pero la inversión llegó.

Es muy paradójico que en el período del NAFTA el promedio anual del crecimiento del PI por habitante fuera el más bajo de cualquier estrategia económica que haya seguido México en el siglo XIX, XX y lo que va del XXI.

Si uno agrupa, no por decenios ni por quinquenios (o sexenios como en México, porque los gobiernos duran seis años) ni por gobiernos, sino cuando se dan cambios significativos en la política económica, en la estrategia económica seguida por el país, el período neoliberal llamado de apertura o como se quiera llamar y dentro de él, el período del TLC, es en el que tenemos, como promedio anual, **la más baja tasa de crecimiento del PI por habitante, en relación a cualquier estrategia económica que haya tenido este país.**

Si a esto le agregamos que las exportaciones mexicanas se multiplicaron por más de 3,5 y que además pasamos a hacer exportaciones de manufacturas y no de productos primarios ¿Cómo es posible que un país que vende al extranjero 3,5 más que antes -además estamos hablando de productos manufactureros de la industria y no de materia primas, por tanto con mayor valor agregado-, además de inyectar 153.000 millones de dólares, no crezca?

La explicación está en la letra chica del NAFTA, en lo concreto: a qué te comprometes, qué firmaste, bajo qué condición lo traes y a **qué derechos renuncias como Estado.**

En términos de empleo, hay un debate académico para tratar de distinguir el empleo que se debe al tratado y el que se debe a otros actores. En el caso de México esta distinción es casi imposible. Porque en México el tratado no fue más que volver ley a muchas cosas que se estaban haciendo, entonces para qué tanta distinción si se debe a otras cosas que al Tratado. La distinción es un poco sutil. Buena para fines académicos, pero no en la práctica. Más en el caso de México, que tenemos una relación excesivamente concentrada con Estados Unidos.

México tiene firmados tratados con 51 países, contando a Uruguay, porque ya entraron en vigencia el tratado con Uruguay y el tratado con Japón. Pero el 90% de nuestras exportaciones están en Estados Unidos.

Si se trata de ver los factores que inciden en el crecimiento del producto bruto interno (PBI), la variación depende de los ciclos económicos de Estados Unidos, pero siempre el factor exportaciones es arriba del 80%. Un tercer dato: el 87% de las exportaciones totales del país -y recordando que México es un país petrolero-, son exportaciones manufactureras.

Hay que tratar de ver qué pasa con el empleo en el sector manufacturero, donde se supone que se daría un boom de empleo porque las exportaciones se triplicaron y el grueso de la exportación es manufacturera. Además si vemos la inversión extranjera directa, el 51% de ésta llega al sector de manufacturas: **aquí debería haberse producido el boom de empleo.**

Resulta que, según datos oficiales, hoy hay 14,8% menos empleo en el sector manufacturero que en el último día antes del tratado, este sector es el gran exportador, el gran atraedor de inversiones extranjeras. Entonces, **¿por qué no crecimos? y ¿por qué no se generaron los empleos? ¿Cómo puede ser esto posible?**

De nuevo debemos ver la letra chica del texto.

La estrategia mexicana no era demasiado creativa, era la receta que estaba dando el consenso de Washington, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Efectivamente la estrategia mexicana anterior se había agotado.

Nadie niega que en México hacía falta un cambio en la estrategia económica. El modelo del desarrollo estabilizador, el milagro mexicano, los zig-zag que se buscaron, luego que estas estrategias se agotaron se concentró todo en la exportación petrolera: una estrategia más compleja, más adecuada, de eso no hay duda.

El problema es si la que escogieron fue la adecuada, pero se necesitaba el cambio. El pasado se había agotado. La estrategia fue crecer a dos motores: un motor que jale la economía, es decir la demanda exterior, y un motor que empuje la economía que es la inversión extranjera. En teoría esto suena muy bien.

Ciertamente la demanda exterior es una demanda con poder de compra, más o menos amplia, y no se agota fácilmente, más en economías pequeñas, con poca población y mucha pobreza. Por esto la demanda interna no basta para hacer crecer la economía; si bien en México somos 104 millones de habitantes, 53 millones son pobres. De nada sirve tener muchos habitantes si la gente no tiene con qué comprar. La demanda externa sí puede ser un motor que jale la economía, sobre todo cuando tienes 3.000 km de frontera con la economía de Estados Unidos. **“A través de la inversión extranjera, va a venir dinero, tecnología, etc”.**

Nos contaron muchos más cuentos de lo que ahora se dice aquí, todas las maravillas que iban a venir con el tratado.

Entonces ¿por qué no se creció, ni se generó empleo a pesar de esto? **Porque se desintegraron las cadenas productivas**, eso es la realidad de las cosas.

Una de los grandes exportadores en México es la industria automotriz, el 20% de las exportaciones totales del país, lo que para ustedes sería la carne.

En México las exportaciones están muy diversificadas, son manufacturas y no simplemente productos primarios, pero de todos modos la industria automotriz es el gran exportador.

La General Motors y la Ford generaron empleo, sin duda que lo generaron, por más tecnificados que fueran, no se puede crecer 3 veces más en volumen de producción y no generar empleo.

¿Por qué no se generaron los empleos?, ¿por qué se perdieron más empleos en la cadena productiva del que ellos generaron? Antes si Ford generaba un empleo se producían cinco o seis cargos en la cadena productiva, en la producción de acero, vidrio, hule, auto partes. Pero ahora todo eso se importa y entonces **se perdieron empleos allí y no se compensaron con los que se generaron en el sector final de la exportación.**

Teniendo en cuenta que no se pudo seguir la serie hasta el año actual -porque cambiaron la metodología, modificándose los criterios con los que miden y por lo tanto ya no son comparables los datos-, tomemos como ejemplo el contenido mexicano de las exportaciones en los años 1981-1982, cuando empezó la gran apertura de la economía mexicana. **En el sector manufacturero, rondaba arriba del 80% de contenido mexicano de las exportaciones, en este momento no llega a 30%:** entonces de que sirve que se exporte 3,5 veces más si es 3 veces menos mexicana. Esto es dramático en términos de lo que significó en el rompimiento de las cadenas productivas.

El 45% de las exportaciones totales del país son maquiladoras (zonas francas), si le quitamos la mano de obra, el punto record de contenido mexicano de las maquilas es de 3%.

Cada peso que se exporta de maquila, tiene un efecto multiplicador en el resto de la economía de 3 centavos.

¿Genera empleo la maquila? Si, genera, pero generaría mucho más si estuviera vinculada. El año que mejor nos fue, antes que asumiera Fox, en el año 2000, había 1.200.000 empleos en las maquilas; para el tamaño de la economía mexicana esto no es mucho. Al 2000 llevábamos 35 años con maquila, ya que es un programa que nace en 1965 y que logró generar empleo en estos 35 años son 1.200.000 puestos. **La población que demanda trabajo en México es 1.400.000 al año.** Si estas maquilas estuvieran vinculadas y compraran insumos en México, generarían 5 o 6 veces más empleo. Entonces el 45% de las exportaciones prácticamente no tienen ningún efecto sobre el resto de la economía, 3 % no es nada.

El resto de las exportaciones, el otro 45% (aquí incluyo la mano de obra) bajó de 81% a 30% de contenido mexicano. Si quitamos la mano de obra es muy variable de una rama a otra, pero en promedio podríamos andar en 20%. Entonces no tiene efecto sobre el resto de la economía.

Le va bien a ellos, no a la economía del país.

Por el lado de las inversiones, que ahora es lo que nos toca más directo, **¿cómo es posible que hayan llegado más de 153.000 millones de dólares y la economía no haya crecido?. Porque no llegaron a poner plantas nuevas, compraron las buenas empresas mexicanas, esa es la realidad de las cosas.**

Aquí no hay información oficial, es imposible saber ¿cuánto es inversión nueva -es decir plantas nuevas-, y cuánto la compra de empresas ya existentes?. Sabiendo el volumen de inversión de ese año, se puede seguir por la prensa que empresas mexicanas se vendieron y ver su valor en la bolsa y sumar. No estoy hablando solamente de los que llegan a la prensa, sí de las grandes empresas como una cadena comercial (supermercados). Si se vendió el Banco más grande del país, o el segundo más grande, esos que salen en la prensa, uno suma en cuánto la compraron y siempre es más de la mitad del total.

Entonces **el grueso de la inversión extranjera es la compra de empresas mexicanas, no hay realmente inversión nueva.** La pregunta entonces es ¿qué pasó con este dinero?, ¿los mexicanos lo sacaron del país o qué pasó?. **El hecho es que el grueso de la inversión extranjera no está significando ampliación de la planta productiva, ampliación de la capacidad instalada, están comprando.**

¿Qué significa esto para México? La desnacionalización de la economía, prácticamente no hay Bancos mexicanos, todo el sistema financiero es extranjero, todo.

Hay dos Bancos pequeños, que no tienen mayoría extranjera, pero son los más pequeños.

Las grandes cadenas de comercialización (supermercados) fueron compradas por extranjeros, algunos conservaron

el nombre en tanto otros no, y así nos podríamos referir a muchos sectores. O sea que llegaron y compraron en ganga a la mayoría de las empresas mexicanas exitosas. Lo que no se ha vendido se ha asociado a capitales extranjeros, como el caso de CEMEX (Cementos de México) quien es la quinta cementera en el mundo, y hoy es parte de un consorcio internacional, o TELMEX (teléfonos de México) que está asociada a empresas internacionales.

Aquí no ha llegado la inversión mexicana a pesar del tratado. Pero en Centroamérica está plagado de Bimbo, de CEMEX, pero todas estas están asociadas con inversión extranjera.

MASECA, el maíz con que se hace la tortilla, es parte de un grupo internacional que se llama GRUMI que es la tercera o cuarta empresa en el mundo en términos de granos.

Resumiendo, el hecho es que sí se lograron los medios, sí atrajo la inversión, se aumentó la exportación, pero no se lograron los objetivos que se buscaban al atraer la inversión. Llegó la inversión pero no llegaron ni el empleo ni el crecimiento que se esperaba, entonces hay que buscar el por qué.

Yo hice un día la prueba con estudiantes de maestría para que en el texto del tratado -ofreciéndoles directamente un 10- encontraran una obligación del inversionista extranjero, y no la encontró nadie.

El tratado da garantías, derechos, pero no genera obligaciones de los inversionistas. Van a venir si hay ganancias. No colaboran en generar el espacio macroeconómico necesario para que el país progrese y no hay forma de exigirselos.

Primero, uno de los grandes principios del tratado es la circulación absolutamente libre de entrada y salida de capitales, e insisto en lo de absoluto. Si no hay algún grado de libertad no van a venir, este es un factor.

El otro factor es la renuncia del Estado de cualquier exigencia, de lo que se llama técnicamente requisito de desempeño, es decir que el Estado exija para aprobar la inversión formas de comportamiento y me refiero a las más elementales: que transfieran tecnología aunque fueran pagas, capacitación de mano de obra, reinversión de capitales, una balanza comercial equilibrada entre sus importaciones y exportaciones.

Yo recuerdo la lista que hacíamos de las famosas cartas de conductas para las transnacionales, en los años 80, y en el texto del Tratado con Uruguay se ve la lista negativa: no se puede pedir esto, no se puede pedir lo otro...

Se prohíbe toda posibilidad de poner requisitos de desempeño a las empresas; en estas condiciones si las inversiones extranjeras tienen un efecto positivo para el país, es de casualidad.

El Estado está renunciando a la posibilidad de algún tipo de regulación que garantice que si da garantías jurídicas, ciertas ventajas, derechos, la otra parte se compromete con el país.

Tercer elemento: en el caso del NAFTA fue la primera vez que las empresas transnacionales adquieren estatus de sujetos de derecho internacional. Hasta donde yo estudié, los sujetos de derecho internacional eran los Estados soberanos. Ante cualquier controversia se dirimía entre Estados, e incluso los particulares que tenían algún conflicto con el Estado lo hacían por esa vía. Con los tratados se convirtieron en sujetos de derecho internacional, porque ellos directamente pueden demandar a los estados.

¿En qué nos pueden demandar? Recuerdo cuando leí por primera vez el capítulo 11 del NAFTA, el Capítulo de Inversiones, en el año 91-92 cuando se estaba negociando; allí se hablaba de expropiación directa u indirecta. ¿Qué es la expropiación indirecta?

La expropiación indirecta es cualquier medida gubernamental (en el caso de Uruguay ponen unos cuantos matices y no es tan ambigua, como el caso del NAFTA) que tenga por resultado la disminución de su expectativa de ganancia. La consideran expropiatoria cuando cambia el contexto de la inversión: cambia la ley ambiental, porque ahora esta en un estándar más alto, etc.

Ahora hay 26 casos conocidos de demandas de transnacionales mexicanas.

Ni siquiera en el marco del capítulo 11 del NAFTA, que es muy malo, se debería haber ganado por la transnacional, pero lo ganaron.

Un municipio les negó la construcción de un basurero tóxico porque no cumplió con los requisitos ambientales, esto nos costó 16 millones de dólares.

Canadá tenía una ley mucho antes que el Tratado en la que se prohibía el uso de determinados aditivos a la gasolina, porque estaba demostrado por investigaciones realizadas que provocaba exceso de estrés y problemas neurológicos; obviamente la gasolina gringa los usaba. Ellos alegaron trato discriminatorio porque se estaba privilegiando una tecnología sobre la otra, la ley desapareció y la salud bien gracias.

Tienen derechos extremos, demandan directamente a los Estados en tribunales privados, en un panel de solución de controversia, un panel de árbitros. Aquí es donde se ve que los tratados están por encima de nuestra Constitución. ¿Por qué?

En México esta muy clara la jurisprudencia, la Suprema Corte de Justicia ha dicho una y otra vez que los tratados son ley suprema de la Republica pero por debajo de la Constitución.

¿Pero, qué sucede en un panel privado? Es derecho privado. Si yo hago un contrato de renta de mi casa y voy a juicio porque no cumplí, el juez (en este caso son árbitros ni siquiera jueces), va a dirimir en términos del contrato.

Un panel de arbitraje internacional ni siquiera tiene la obligación de conocer nuestra Constitución. Si hay un diferendo, tú dices que estás o no actuando conforme al Tratado. ¿Y la Constitución?, eso es para tu legislación interna.

Pero además la Constitución dice que los senadores (en México solo la Cámara Alta aprueba los tratados) no pueden ratificar un Tratado si contradice la Constitución, entonces si el Senado ratificó el Tratado quiere decir que no hay contradicción con la Constitución. Sin embargo, nosotros les presentamos a los senadores un texto con 45 páginas enunciando la violación de la Constitución. Este documento fue avalado por un foro con 45 doctores en Derecho y se lo entregamos a los senadores, pero los senadores igual aprobaron el Tratado.

En los hechos se vuelve a estar por encima de la Constitución. Si los que lo dirimen ni siquiera tienen la obligación

de conocer la Constitución y si se van a atener a que lo que firmamos es ley suprema, lo demás es letra muerta. Vale para un inversionista uruguayo pero no para uno extranjero, porque no van a dirimir ningún conflicto aquí, lo van a dirimir fuera, en un panel internacional y ese panel es un árbitro, eso es lo que me parece más grave porque hay renuncia de la soberanía del Estado.

Para tratar de conducir un proyecto nacional, bienvenida sea la inversión extranjera, pero tenemos que tener la capacidad como Estado de tratar de que la inversión extranjera juegue un papel positivo dentro de nuestro proyecto de país. Por supuesto que si no ganan no van a venir, ellos tienen que sacar algo, eso está claro. Lo que hay que tener son instrumentos como Estado para hacer que jueguen este papel.

Otro principio es el de Trato Nacional: tenemos que tratarlos como si fueran uruguayos, a los efectos económicos son uruguayos.

El segundo principio es el de Trato de Nación más Favorecida. Nos amarra las manos para poder hacer acuerdos de mutua complementación con economías de nuestro tamaño o que son aliados estratégicos para nosotros.

El el caso concreto del MERCOSUR, si ustedes llegan a un acuerdo con cualquier país del MERCOSUR o de la región en el que mutuamente convienen hacer concesiones recíprocas tengo que darle las mismas concesiones a los Estados Unidos. Un ejemplo: durante la etapa de pacificación de Centroamérica, México jugando como mediador llegó a un acuerdo petrolero junto con Venezuela, el acuerdo de San José, en el cual ofrecían a todo Centroamérica una cantidad x de petróleo a precio preferencial, a crédito y además la mitad del precio no la pagaban si la invertían en combatir la pobreza. Si México no hubiera exceptuado, literalmente, el Trato de Nación más Favorecida, automáticamente le tendríamos que haber vendido petróleo a Estados Unidos.

Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida, prohibición expresa de poner Requisitos de Desempeño, absoluta libre circulación de capitales, renuncia a la soberanía y el marco del Tratado por encima de nuestra Constitución a los efectos prácticos. Pero podríamos decir, vamos a ser ricos, van a llegar inversiones, generar empleo, etc. La soberanía se vende, pero se vende cara. El hecho es que ni hubo empleo ni crecimiento, entonces ¿a cambio de qué?

Dirán, el Tratado del NAFTA es peor que el de Estados Unidos y Uruguay. No soy experto pero **en lo sustancial es igual**. Faltaría comparar palabra por palabra, pero los temas, los artículos, hasta los mismos nombres y el mismo número de artículos. **Prácticamente es el capítulo 11 del NAFTA.**

Resumiendo, ¿qué contiene?. Libertad absoluta

¿Qué pasó en México con esta libertad absoluta? La crisis de 1995.

En México hay dos lecturas sobre la crisis de 1995, una oficial y otra la que vivió la gente. En 1995 México se abrió unilateralmente antes del Tratado: bajó aranceles, abrió fronteras, lo cual llevó a un déficit comercial que literalmente se duplicaba año a año. En el primer año fue un dólar, en el segundo dos dólares, el tercero ocho dólares y el cuarto dieciséis dólares

De algún lado se tenía que compensar esta salida de dinero, porque el déficit comercial es definitivamente salida de dinero y se decide que no se va hacer como deuda sino como inversión extranjera. Entonces había que atraer inversión extranjera a como diera lugar. La economía se volvió absolutamente adicta, si no entraba inversión extranjera tronaba el asunto.

¿Cómo voy a atraer inversión extranjera? Primero vendiéndoles buenos negocios estatales y **ahí empezaron las privatizaciones en toneladas**. Pero al año siguiente precisaban el doble. Nuevamente al año siguiente necesitaban el doble y ya no había mucho que vender, todavía quedaba PEMEX que en aquel momento no se animaron a venderla por cuestiones políticas, pero ahora están tratando de privatizarla.

Como había que atraer más inversiones extranjeras se cambió la ley de inversión extranjera (todavía no había Tratado) para permitir la inversión en la Bolsa de Valores.

Pero al año siguiente precisabas el doble, entonces había que subir la tasa de interés para compensar el riesgo y así atraerlos. Una subida de la tasa de interés ciega la economía interna, para decirlo claramente. Para cualquier inversionista que cada vez se invierte dinero se provoca recesión, pero era una forma de atraerlos.

Entonces había que darles seguridad cambiaria porque ese era el factor de riesgo más alto. Entonces empezaron a salir unos instrumentos de inversión extranjera que se llamaron TESOBONOS, que le daban el doble de la tasa promedio internacional más el desliz cambiario. Es decir, al final del período, que casi todos invertían a 28 días (inversiones totalmente especulativas de corto plazo) tendrían un premio en tasas de interés del doble de lo que le darían en los mercados fuertes como Estados Unidos, Europa, etc., más lo que se devaluara la moneda en el período. Pues, ¿a quién le convenía que se devaluara? Cuando ellos invirtieron en dólares de 3,25 por 1 y cobraron la inversión a 11 por 1. El dólar llegó a estar a 11 pesos por 1 en el momento en que ellos cobraron eso.

A principios del año 1994 había 58.000 millones de dólares en manos de extranjeros invertidos a 28 días en este tipo de instrumento de cobertura cambiaria, además de los otros instrumentos. Era cuestión de empezar a preguntarse uno al otro: ¿cuándo devaluamos? ¿cuándo salimos todos masivamente a no reinvertir?

Había 58.000 millones de dólares y en un momento ellos decidieron una fuga masiva de capitales, casualmente después de firmar el Tratado que entró en vigor el 1º de enero de 1994 y en diciembre del 1994 se dio la crisis, ¿por qué?. Porque antes del Tratado algún instrumento podía haber tenido el estado para poner control de cambio para evitar

la fuga masiva, y si bien el control de cambio nunca es una solución a largo plazo, en el corto plazo puede detener las fugas. Pero cuando ya le había amarrado las manos al Estado para poder tener política económica frente a eso y había garantía absoluta de libre circulación de capitales, se fueron 28.000 millones de dólares en 11 días y ¿qué pasó? Se devaluó la moneda.

¿Pero por qué no se fueron los 58.000 millones de dólares? Porque aunque el Estado dice que no, de marzo a diciembre del 1994 empezó a buscar, con premios de mayores tasas de interés, que cambiaran del instrumento de TESOBONOS a otros instrumentos de deuda (acéptese) que, en concreto, no tenían cobertura cambiaria. Te ofrecían más tasa de interés para que la gente se fuera cambiando, porque ya era un riesgo impresionante tener 58.000 millones de dólares a 28 días y con cobertura cambiaria. Al momento de la crisis había 28.000 millones de dólares. Tenías absolutamente amarradas las manos.

Antes el Estado, porque lo habíamos denunciado, decía que tenía instrumentos, ¿por qué nos los usó? ¿por qué se les fue todo?. Todas las reservas internacionales se fueron y de todos modos la moneda se triplicó.

No creo que sea casualidad que esto haya estallado exactamente después de la firma del Tratado, porque dejó al Estado sin instrumentos para defenderse. Así de sencillo.

Por ejemplo para hacer política pública: una que fomente la inversión en no sé qué parte de Uruguay porque es una zona pobre o una que desarrolle una industria X, porque es estratégico para el país. Entonces, doy incentivos fiscales, líneas de créditos blandos, etc. a la pequeña y mediana industria. El Estado puede aceptar el sacrificio fiscal que ello significa en aras de un proyecto de desarrollo nacional, pero aquí automáticamente se lo daría a la Ford, a la General Motors o a la Hewlett Packard y a la IBM, porque no puedo tratar discriminatoriamente.

¿Qué Estado se va animar a tener una política de apoyo a la industria nacional si sabe que automáticamente se lo va a tener que dar a las transnacionales?.

Entonces, el Tratado amarra las manos, no sólo en términos de regulación de inversiones extranjeras, sino en términos prácticos y de política pública.

Lo primero que nosotros decimos es: analicen el texto, nosotros nunca dijimos no hasta que no habíamos publicado un libro con 300 páginas con un análisis del texto del NAFTA, antes estuvimos haciendo propuestas, tuvimos llamando riesgos, pero no dijimos que no hasta que estudiamos el texto.

Hoy hay balances sobre lo que pasó al año, a los cinco años, a los diez años.

El balance a cinco años se hizo con el Congreso y el Congreso no lo publicó. Ganamos una licitación para hacer este balance, un equipo de gente de la sociedad civil, pero lo ganamos porque nosotros casi se lo hacíamos gratis, los demás le cobraban muchos millones.

Entonces lo que puedo decir en plano fraterno, es lean el texto y aprendan de la experiencia mexicana que tras el aparente éxito de grandes inversiones no ha significado empleo ni crecimiento.