

Seminario Internacional

“TISA, los riesgos de los FALSOS atajos: miradas desde el Sur”

12 de mayo de 2015

Roberto Kreimerman - Ex Ministro de Industria, Energía y Minería de Uruguay.

Buenas tardes a todas y a todos. Muchas gracias por la invitación, por la presentación y además a los organizadores por poner el tema sobre la mesa, por tener hoy esta mesa justamente de trabajo. Y a los visitantes bienvenidos, que disfruten del país por un lado pero por otro lado que tengamos un debate fructífero sobre un tema tan importante.

Me pedían entonces comenzar esta etapa de debate con la idea de ser un disparador sobre el tema del acuerdo que estamos conversando y discutiendo. Y para eso creo que lo más conveniente es contextualizar el marco de la estructura económica y de producción en el mundo actual: el TISA es un intento de acuerdo de muchos países, pero no de la mayoría de los países del mundo ni mucho menos, ni siquiera de los que están en la Organización Mundial del Comercio (OMC) pero sí de unos cuantos países casi todos desarrollados como bien se marcaba. Es pertinente también tener una visión primero global del sistema de producción de bienes y servicios y por qué llega este tipo de acuerdos y cuáles son entonces las consecuencias para nuestras sociedades y en particular para nuestros países aunque también tenemos que verlo creo para las generalidades de los países. Y una visión global tiene que ver con lo ocurrido en las últimas dos décadas con la crisis de los años ochenta como uds recordarán, la crisis del petróleo, la pérdida de rentabilidad del sistema económico mundial y voy a ir rápido en esta parte para entrar luego en el modelo de producción. La crisis del petróleo, la época Reagan-Thatcher, la búsqueda de ganancias privadas que siempre tiene el sistema capitalista que está basado en la rentabilidad, y que por lo tanto cambió el sistema de producción global que había perdurado por mucho tiempo, donde teníamos un sistema con países que producen materias primas y otros que producen bienes industrializados pasando en la actualidad a un sistema mucho más complejo que algunos llaman de cadenas de valor. Comenzó siendo en la jerga empresarial cadena de abastecimiento y que tiene que ver con, como uds saben, la reinserción de la ex Unión Soviética en el sistema económico mundial como proveedor de materias primas, del sudeste asiático y luego de China como regiones de industrialización porque el sistema de producción pasó a ser de muchos eslabones de producción donde antes había una unidad física en un país dado, en un lugar dado. Esas fábricas que conocimos antes que hacían todo el proceso, del principio hasta el final, dio lugar al paso del tiempo al sistema de tener eslabones de producción en donde en cada eslabón, está localizado donde sea más conveniente desde el punto de vista de las ganancias. Cerca de las materias primas en las etapas iniciales de los procesos. En los eslabones más industriales donde hay dotación abundante de mano de obra para tener costos más baratos, primero fue el sudeste

asiático y luego China y otros países. Cerca del mercado final donde está la importancia de la cercanía y la importancia también de la tecnología de punta, la investigación y el desarrollo, el diseño, entonces en los países desarrollados. Y por lo tanto, para un solo producto pasó a necesitarse, el ejemplo típico es el celular, hasta tener 12 países con insumos diferentes incluyendo materias primas aportando a un último país ensamblador y con un nuevo modelo de producción entonces, donde el comercio entre las mismas empresas o más precisamente intraindustrial es el 70% del comercio mundial y el 30% es el interindustrial, el de materias primas o productos terminados. Y ese nuevo modelo de producción, resultado que fue de la crisis del petróleo y con el sustento ideológico de la teoría neoliberal que tuvo que romper básicamente los esquemas nacionales, porque se necesita libre comercio, flujos financieros, inversión extranjera, se necesita acuerdos de este tipo como el que estamos discutiendo, tiene un componente muy fuerte la parte servicios. Crea una serie de nuevos servicios y potencia enormemente servicios que venían creciendo porque el capitalismo cada vez más en la función de que los excedentes que produce de los trabajadores crece, permite el usufructo de otros servicios en diversos sectores. En definitiva entonces, el sector servicios, podemos decir los servicios productivos, empiezan a ser importante los sectores logísticos porque claro hay muchísimo más trasiego de insumos intermedios como decía en los distintos eslabones de la cadena. Los servicios de diseño, los servicios de ingeniería, los servicios de marketing, los servicios en definitiva asociados a lo que antes era una sola unidad de producción, a todo lo que se le dio apertura. Y fíjense que muchos de los servicios tienen diferentes valores generados, los de investigación y desarrollo hoy son fundamentales y los servicios finales de la cadena de valor porque aquel que domina esa cadena de valor sigue siendo el que tiene los mercados finales en el mundo.

Entonces, los servicios que venían creciendo fuertemente en cuanto a servicios personales y en general, por ejemplo en Estados Unidos se triplicó la relación generación de servicios con generación de productos en los últimos 70 años, se le agrega ahora de que los propios procesos de producción de bienes tienen un componente servicios que hace difícil separar sectores primarios, secundarios y terciarios y tenemos una mezcla de bienes y servicios muy importante. La política llevada adelante que necesitaba entonces disminuir las barreras nacionales y por eso decía toda la generación de políticas neoliberales, tienen consecuencias muy importantes. En primer lugar, la intensificación en cada sitio que se produce del eslabón que se produce. Tomando la cadena automotriz como ejemplo, lo mismo se da en muchas otras cadenas incluso las agroindustriales, el ensamblador final, tiene proveedores de sistemas, sistemas de frenos, asientos y todo lo demás, proveedores llamados de nivel 1. Estos a su vez tienen proveedores de nivel 2 que es básicamente suministrarle por ejemplo los resortes para hacer los asientos del nivel 1 Y voy para atrás todavía y vamos a la materia prima, al cuero, al textil digamos, hasta formar cadenas enormes que utilizan servicios de diseño, servicios de ingeniería, servicios de logística y tantos otros servicios además. Entonces esto lleva a, en primer lugar, la intensificación muy fuerte de la explotación de los recursos naturales en algunos países abundantes en recursos naturales, de la mano de obra de los países abundantes en mano de obra, y así sucesivamente. En

segundo lugar, la explosión del sector servicios asociados a lo que mencionábamos a los sectores productivos, logística, la ingeniería pero también asociados al diseño o al internet en sus etapas finales en cuanto al marketing, a la explosión entonces de una economía cada vez más globalizada. Y además, en ese esquema se crea una fuerte tensión obviamente entre lo que son las necesidades de las empresas transnacionales y lo que son las necesidades de los países, de los estados nacionales, más funcionales al esquema anterior capitalista de empresa multinacional que produce en un país y tiene ese mercado y que tendrá 20 filiales pero básicamente está situada en ese país, al esquema actual en donde lo que produce en el país es un pedacito de la cadena, y no necesariamente lo tiene que vender en el país.

En definitiva, el modelo global de producción ha implicado una disminución muy fuerte a partir de los años noventa del rol del Estado -se le dio en llamar teoría neoliberal pero en realidad es una fase del sistema capitalista- y una disminución también de la fuerza de los trabajadores porque, en definitiva, el modelo tiene cierta fijación para algunos eslabones en países cerca de la materia prima por ejemplo, pero en otros tantos es mucho más móvil a través de la inversión extranjera y por allí entonces la capacidad de negociación de los países y dentro de ellos de los sectores populares es un poco más difícil.

Ahora bien, en las negociaciones TISA llegada esa etapa de implementación del nuevo sistema de producción global, se incursiona en un tema que como todos sabemos y uds habrán leído, no había tenido demasiado avance en los acuerdos multilaterales. Habían tenido avances bastante fuertes los temas industriales, correspondiente al sistema anterior de producción global que mencionaba recién, con los productos industrializados de los países desarrollados y había tenido un fuerte avance en los acuerdos a tal punto que un autor coreano, Ha Joon Chang, que trabaja en Estados Unidos e Inglaterra le llamaba el esquema de “patear la escalera”, porque en el sistema de producción global hay una cierta taxonomía de países de baja industrialización y que no tienen tecnología propia, ahí tenemos países digamos de muy bajo nivel como los países africanos a países con bajo nivel tecnológico como los países de América Latina o un escalón más arriba, países con tecnología, algunas industrias de base pero no tecnología de punta, son los casos fundamentalmente de los nuevos tigres asiáticos y finalmente los países desarrollados de Europa y Estados Unidos con un nivel de tecnología muy alto y cadenas con valor agregado. Lo fundamental para nuestros países es qué productos y qué servicios se van a ofrecer, con qué nivel tecnológico en esa taxonomía, y qué eslabones de la cadena van a tener para que el valor generado de trabajo y de trabajo de calidad, quede dentro del país. Entonces ahí nos surge que a nivel industrial, los acuerdos anteriores, reflejaban el hecho y sigue reflejando, de que, a nivel de las grandes corporaciones situadas en los países desarrollados casi todas y a nivel de esos propios países sigue primando la idea de patear la escalera. La idea de que cuando uno asciende por el desarrollo tecnológico y social de los países, llega un punto en donde es conveniente -ascendido algunos escalones- patear la escalera para que otros no suban. Y ahí viene entonces uno de los puntos importantes de todos estos tipos de acuerdos que estamos hablando. En definitiva el desarrollo de las capacidades nacionales

es un desarrollo que se ve frustrado, cuando en este tipo de acuerdos se permite que sectores que no están maduros o que el país tiene que promover o que sí existen y andan bien como alguno que se mencionaba, son fácil presa de sectores más competitivos de los países desarrollados y que por escala, aprendizaje, antigüedad u otro tipo de temas, básicamente en los países subdesarrollados van a terminar desapareciendo.

Entonces este acuerdo TISA refleja cabalmente la mirada de muchas transnacionales pero refleja más cabalmente la mirada total del modelo de acumulación y tiene como consecuencias en el sector servicios las siguientes:

En primer lugar, en la medida en que el modelo intensifica fuertemente la producción de bienes a través de los mecanismos de eslabones de producción y de servicios, le es insuficiente y le ha sido siempre al capitalismo pero ahora se refuerza, el generar sus ganancias a través de los sectores tradicionales y pretende incorporar nuevos sectores que todos pensamos que no son comercializables como son la educación, la salud y así sucesivamente. Hacer negocios de las necesidades humanas básicas en definitiva es uno de los objetivos muy claros en este tipo de acuerdos por la misma necesidad de expansión que tiene el sistema en esta fase.

En segundo lugar, el mismo sistema está basado ya a nivel de las empresas líderes, de que cada empresa logre dos cosas: logre formar su cadena de abastecimiento ideal porque generalmente están en el eslabón final de la cadena y logre dominar los mercados finales. Integración vertical y dominio de los mercados son las dos fuentes comprobadas de rentabilidad desde un estudio que se hizo en Francia en los años sesenta muy claro, que se llama Profit Impacto of Market Strategy , midiendo cuales eran los impactos sobre el beneficio de las empresas de diversas variables. Este sistema básicamente tiene como consecuencia una disminución del poder de negociación y de mejora de las clases populares, de los países, y se refleja claramente en las negociaciones que el TISA está enmarcando.

En tercer lugar, de las herramientas que puede manejar país subdesarrollado, y yo lo estoy enfocando desde aquí pero claramente esto tiene problemas muy serios también para los trabajadores de los países desarrollados, para un país que quiere lograr una sociedad más justa, uno tiene tres estrategias fundamentales para eso. Diversificar la matriz productiva, fortalecer el rol de las empresas públicas y obviamente potenciar la fuerza de los trabajadores. De esos tres elementos y con el TISA, la diversificación de la matriz productiva al contrario que favorecerse como dicen algunos se inhibe totalmente por el tema que explicaba: el acuerdo al poner en pie de igualdad sectores no desarrollados en nuestros países con sectores altamente desarrollados en otros países, lo que crea en verdad es una suerte de tercerización de algunos sectores pequeños nuestros, la eliminación de otros y una desaparición de cualquier posibilidad futura de desarrollo. Así como fue en el área industrial, será en el área de servicios, si un acuerdo de este tipo se hace. Pero, en segundo lugar, la segunda herramienta de los países en desarrollo, las empresas públicas que a nosotros nos tocó de cerca defender en nuestro país, este acuerdo intenta básicamente una apertura y pérdida de monopolios, y se ha dicho en alguna declaración pública últimamente de que es el monopolio de la telefonía

básica, no, es la pérdida de mucho más sectores básicamente que fueron trabajosamente mantenidos por el pueblo uruguayo, en los cuales el rol de las empresas públicas desaparecería totalmente.

Pero además, si todo esto no bastare desde el punto de vista de esta negociación yo quiero finalizar el disparador -capaz que fui muy teórico, espero que no- con la importancia que para mi tenía dar el marco global desde el punto de vista de que este no es un hecho aislado sino un hecho que forma parte de una estrategia general y esa estrategia general va contra el desarrollo de los países en los que nosotros estamos, va contra las clases trabajadoras de cualquiera de los países desarrollados o no desarrollados básicamente. Aparte de contener las cláusulas, la de trinquete, de salvaguardia, aparte de atacar sectores que no deben ser comercializables, aparte de atacar defensas que los países tienen y bienvenidas desde el punto de vista de las empresas públicas en la parte que compiten y en la parte que tienen el monopolio, aparte de tener cláusulas que permiten que si hoy hay un gobierno de determinado signo y no se adhiere al tratado en el futuro pueda cambiarse y eso se adhiera porque el mecanismo tiene todo un problema con la OMC, aparte de eso fundamentalmente, y si yo miro que tenemos para perder y para ganar y me pongo de pragmático que está bien, en definitiva el análisis y la experiencia muestra que tenemos para perder mucho y ganar poco para el futuro del desarrollo de nuestros países. Por lo tanto, analizando cualquiera de los puntos específicos y dejando de lado importantes discusiones si hay que tener listas negativas o listas positivas, si aquel sector debe estar excluido o este sector debe estar mantenido, toda esa negociación es a posteriori de ver si conviene entrar en esta negociación TISA, y entrar es no en un riesgo, es una certeza total porque lo vivimos ya con el desarrollo de los países como colonias, como en el desarrollo de nuestros países como independientes en la industrialización y ahora con el desarrollo de nuestros países en el sector servicios.

Muchas gracias.