



## LA DIPLOMACIA ECONOMICA COMO ARMA

*Umberto Mazzei ALAI AMLATINA, 27/04/2015.-*

“La guerra es sólo la continuación de las políticas con la suma de otros medios”  
Klaus von Clausewitz (Vom Kriege)

Creo que estamos en una tercera guerra mundial que decidirá si el futuro es unipolar anglosajón o multipolar. El aspecto bélico de la lucha se hace por intermediarios, porque una confrontación directa entre los protagonistas resultaría en derrota mutua. El dinero es el nervio de la guerra (Thomas More), la estrategia es agotar económicamente los adversarios; el arma es la diplomacia económica.

Putin propone compartir con Europa los recursos de la Unión Económica Euro-Asiática, para crear una entidad económica de Lisboa a Vladivostok. Eso es la peor pesadilla anglosajona, porque la economía mundial basada en el dólar dejaría de ser y Europa continental regresaría como potencia protagonista. Esa propuesta tan ventajosa para la Unión Europea debiera despertar el entusiasmo europeo, pero su clase política sirve un interés distinto al de sus pueblos, por ello colaboró en el golpe de estado en Kiev, que desestabilizó a Ucrania, su vecina, y pone en riesgo su más segura conexión energética.

Los Estados Unidos tomaron el relevo de Gran Bretaña en servir los mismos intereses financieros y heredaron la misma política de sembrar conflictos, que justifican bases e invasiones en todas partes. Los excesos cometidos con la emisión desahogada de dólares inorgánicos que alimentan el alza de los valores en la bolsa, desvincularon el sector financiero del resto de la economía que muestra indicadores negativos. El dólar debe mantener su rol de moneda excepcional e imprescindible porque su uso es un tributo mundial que se paga a los Estados Unidos. La red de acuerdos de libre comercio -ahora de asociaciones oceánicas- propuestos por Estados Unidos, tiene la función esencial de mantener el uso del dólar como referencia de valor. Es para mantener esa ventaja avasallante que hoy propone dos acuerdos ambiciosos, negociados en secreto: el Trans-Pacific Partnership Agreement (TTP) y el Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership. En el primero excluye a China; en el segundo excluye a Rusia.

Esta semana ha sido testigo del inicio de una ola de protestas populares contra esas dos iniciativas de la diplomacia económica norteamericana. El día 21 de abril manifestaban en Washington los sindicatos y muchos congresistas demócratas contra el Trans-Pacific Partnership (TPP). El día 19 de abril en toda Europa se protestaba contra el Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), apenas después que el Congreso de Estados Unidos autorizara, el 17 de abril, el llamado Fast Track, para negociarlo.

Ese llamado Fast Track, cuyo nombre oficial es «autorización para negociar comercio», vino esta vez con una curiosa condición. La Sección 8, sobre Soberanía, dice que todos



los acuerdos comerciales de Estados Unidos no son vinculantes para Estados Unidos, cuando contradigan una norma suya presente o futura. Con lo cual los acuerdos son obligatorios sólo para los otros socios, pero obligan a Estados Unidos sólo cuando quiere. Para asegurar mejor esa excepción, el congreso se otorga a sí mismo la facultad de sentenciar si el caso es parte del derecho internacional. Los vasallos tienen los derechos que su señor tenga a bien reconocerles.

China por su parte ha tenido mucho éxito con su propia red de acuerdos de libre comercio y de asociación económica, en que se comercia también en remimbis. En particular el Regional Comprehensive Economic Partnership, que excluye a Estados Unidos, pero incluye economías importantes del Pacífico como Japón, India, Corea del Sur, Australia e Indonesia. Otra iniciativa china es un fondo de \$40 millardos para crear infraestructura de transporte y cooperación industrial en los países asiáticos que atraviesan la versión terrestre o marítima de la Nueva Ruta de la Seda.

En el área financiera de la diplomacia económica suceden movimientos estratégicos. Desde la Conferencia de Bretton Woods, en 1944, Estados Unidos tuvo poder de veto en el Fondo Monetario Internacional, en el Banco Mundial y los bancos de desarrollo regional. Los préstamos allí imponen medidas inspiradas por la filosofía neoliberal favorable a los intereses de las grandes empresas. Países como China, que ahora es la primera economía mundial, desean actualizar el valor de los votos en esos organismos financieros internacionales, pero Estados Unidos lo veta. Esa rigidez llevó a la creación de dos nuevos organismos financieros: el New Development Bank (\$40 millardos) de los BRICS y del Asian Infrastructure Investment Bank (57 países, \$50 millardos) del que son socios todos los países de importancia financiera, salvo Japón y Estados Unidos.

El contenido de los acuerdos de asociación

Aunque se negocien en secreto, el contenido de los acuerdos que propone Estados Unidos a la cuenca del Pacífico y a la Unión Europea es conocido, porque no se negocia nada, sino la adhesión, como en los contratos con bancos. Estados Unidos viene imponiendo a sus socios el mismo texto desde el TLCAN (NAFTA) con México y Canadá en 1994. Usó el mismo modelo para Jordania, Chile, Centroamérica (CAFTA), Marruecos, Colombia y un largo etcétera. Cuando quiso expandirlo a nivel regional, con el ALCA, fue rechazado con firmeza, en Buenos Aires, por los países del Mercosur, además de Bolivia, Ecuador y Venezuela.

La principal desventaja de esos acuerdos, que pretenden ser varios y son siempre el mismo, es que imponen el neoliberalismo como única política económica y miran sólo a la ganancia de las grandes empresas internacionales. Los rasgos más salientes son cuatro.

En comercio exigen una apertura a la exportación subsidiada de productos agrícolas de Estados Unidos —incluso OGM— que acaban con la agricultura local. Eso destruye también la fuente de la cultura nacional y provoca éxodo campesino hacia ciudades donde su hacinamiento genera miseria y delincuencia o empuja a la emigración desesperada. Es el caso de México y América Central.



En Propiedad Intelectual imponen normas que prolongan los monopolios que otorgan las patentes, para producir productos farmacéuticos y agroquímicos. Eso retrasa la fabricación de medicinas genéricas baratas y encarece el cuidado de la salud pública. En agroquímicos aplaza o encarece el uso de nuevos productos con perjuicio de la productividad y rendimiento agrícola.

En inversión extranjera, se mira como inversión extranjera la simple compra por un ente extranjero de acciones en una empresa nacional, sin nuevo aporte; sea aumento de capital, nueva tecnología, infraestructura o nuevos empleos. El Estado receptor debe abrir las puertas y garantizar el éxito de la inversión y deberá responder ante árbitros extranjeros por cualquier cambio que afecte la ganancia de la empresa inversora. Por ejemplo, la Occidental Oil obtuvo una sentencia contra Ecuador por US\$2,3 millardos, porque tribunales ecuatorianos le aplicaron leyes ecuatorianas contra corrupción.

En comercio de servicios, esos acuerdos cambian el enfoque usado en la OMC de «lista positiva», que abre sólo los sectores mencionados en una lista, por un enfoque de «lista negativa» donde lo que no esté negado queda abierto. Eso abre todos los servicios del porvenir y quita el derecho a diseñar futuras políticas de desarrollo nacional. Es notable que en ellos Estados Unidos especifica que el acuerdo no compromete a los estados y sólo vincula al Distrito de Columbia y Puerto Rico.

Perspectiva de la Diplomacia Económica

Desde el siglo XVI los anglosajones, bajo la etiqueta de libertad de comercio, practican el imperialismo económico. Fue el caso de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, la primera Big Corporation, que mandaba a los señores de la India, Pakistán, Bangladesh, Myanmar y Sri Lanka. Es significativo que la bandera de Estados Unidos es idéntica a la usada por la CIIO/ BEIC, salvo por el cuadrante superior, donde las estrellas substituyen el Union Jack (bandera de Reino Unido).

Lo que se negocia hoy en foros multilaterales de fondo económico, como OMC, OMPI, FMI, Banco Mundial, OMS, OIT, implica casi siempre una erosión de soberanía; la reducción de espacios para políticas económicas y sociales autónomas. Exigencias más drásticas se hacen en todos los acuerdos bilaterales con las etiquetas de libre comercio, cooperación económica o en los de asociación regional.

La percepción clásica de que los acuerdos internacionales reflejan y consolidan un Statu Quo, no se aplica a la Diplomacia Económica. La iniciativa aquí tiende a alterar el Statu Quo. Se le altera negociando normas internacionales que tendrán consecuencias políticas, económicas y sociales al interior de los países. Las normas no siempre versan sobre asuntos económicos. Las negociaciones sobre comercio de servicios son sobre cambios en códigos legales internos. Las negociaciones en la OMPI son sobre futuros privilegios y monopolios privados. La OIT se mueve entre coaliciones de gobiernos, empresarios y sindicatos. Los organismos financieros internacionales suelen negociar decisiones políticas junto con sus préstamos. La Ronda Doha de la OMC, iniciada para acabar con el subsidio de exportaciones agrícolas, ahora gira sobre la futura apertura agrícola, industrial y de servicios.



El uso de estrategias económicas para debilitar al adversario antes de iniciar una guerra es antigua. En época recientes la diplomacia usa sanciones económicas desde la Sociedad de las Naciones. Lo novedoso es que se obligue a un grupo de países soberanos a imponer a otro sanciones económicas que también perjudican sus propios intereses económicos. Es el caso de la Unión Europea imponiendo sanciones a Rusia y un caso claro de «matar dos pájaros de un tiro». ¿Cui bono?

El pillaje, el botín, los tributos y el crédito han sido siempre acciones económicas usadas para mantener una supremacía. Emmanuel de Waresquiel dice en su *Fouché* (2014) que Napoleón financiaba sus guerras con el pillaje y los ingleses las suyas con endeudamiento. Los Estados Unidos usan ambos.

### Conclusión

La diplomacia económica debiera merecer mucha más atención por parte de las cancillerías, porque su rol e incidencia en la política internacional es real, concreto y determinante; es el arma principal de la guerra en curso. En su lucha por prolongar su hegemonía, Estados Unidos cuenta con gran fuerza militar, pero hay adversarios a quienes no se puede aplicar. Su potencia tiene un punto débil y es el dólar, imprescindible para mantener su arsenal, y vulnerable por la falta de un respaldo de valor real y el gran cúmulo de deudas. Por ello teje una red de acuerdos que impongan el uso del dólar, junto con su sistema de distribuir la riqueza. Los países que prefieren un mundo multipolar moderno, distinto al surgido de Bretton Woods, construyen otro mundo económico paralelo y esperan el resultado, mientras modernizan sus ejércitos. Si vis pacem, para bellum.

- Umberto Mazzei es doctor en Ciencias Políticas de la Universidad de Florencia. Es Director del Instituto de Relaciones Económicas Internacionales en Ginebra. <http://www.ventanaglobal.info>

