

El Plan Puebla Panamá

¿HACIA UNA MESOAMÉRICA INTEGRADA Y PRÓSPERA?

El Plan Puebla Panamá según la propaganda oficial

El Plan Puebla Panamá es una iniciativa que están promoviendo los gobiernos de México y Centroamérica, que, en teoría, pretende el desarrollo de la región mesoamericana. Se llama Puebla Panamá porque en los dos extremos de la región donde se va a desplegar se encuentran las ciudades de Puebla en México, al noroeste, y Panamá, capital del país con el mismo nombre, al sureste.

El Plan propone llevar a cabo ocho diferentes iniciativas, que son la de integración vial, de facilitación del intercambio comercial, de interconexión energética, de integración de los servicios de telecomunicaciones, de desarrollo sustentable, de promoción del turismo, de desarrollo humano, y de prevención y mitigación de desastres naturales.

Una de las más importantes, por el monto de la inversión que requiere y los resultados que se esperan, es la iniciativa de integración vial, que propone mejorar o construir casi 6000 Km. de carreteras, de manera que el transporte de mercancías entre los países de la región sea más rápido y barato de lo que es en la actualidad.

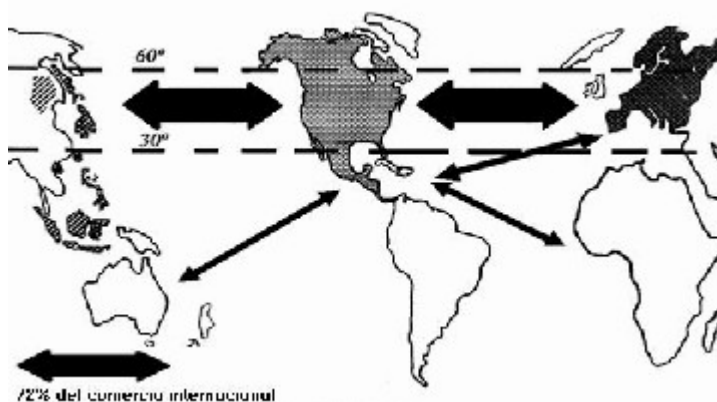
Aún cuando la propaganda oficial asegure las iniciativas de desarrollo humano y desarrollo sustentable son las prioritarias del PPP, este hecho se desmiente al analizar los niveles de inversión que se tienen previstos para ellas. Por ejemplo, los proyectos que se han planteado para la iniciativa de desarrollo humano van a recibir una inversión cercana a los US \$ 42 millones, lo que supone cerca de 80 veces menos que lo que se va a invertir en la integración vial. En lo que respecta a la iniciativa de desarrollo sostenible, la inversión prevista es algo menor a los US \$ 59 millones, lo que también queda muy lejano a las inversiones en infraestructura y facilitación del comercio. El costo estimado en junio del 2002 para desplegar las iniciativas de desarrollo sustentable, promoción del turismo, desarrollo humano, y prevención y mitigación de desastres naturales no llega al 3 % del presupuesto total del Plan Puebla Panamá

Intereses geoestratégicos

Desde el principio el Plan Puebla-Panamá ha sido presentado como una oportunidad para Mesoamérica. El plan –aseguran sus impulsores- es un polo de progreso que va a acabar con la pobreza de la región. Sin embargo, el modelo de desarrollo que impulsa no propone nada nuevo para conseguir este fin. Si bien es cierto que la inversión en infraestructura es importante, este hecho no parece suficiente como para reducir de manera sustancial las carencias de unas naciones altamente dependientes y deprimidas. Además, el grueso de la inversión proviene de préstamos otorgados por organismos financieros, no de donaciones, lo que se va a reflejar en el aumento de la deuda externa de los países de la región en una cantidad que se estima cercana a US \$ 2000 millones. Endeudarse en la construcción de infraestructura parece una forma extraña de paliar necesidades urgentes como nutrición, salud, vivienda y educación.

Al hacer un análisis más profundo del Plan Puebla Panamá y de su contexto con respecto a las tendencias del comercio internacional, nos encontramos con fuertes indicios de que la reducción de la pobreza y el desarrollo de la región es únicamente un discurso con fines propagandísticos. Detrás de la propaganda se ocultan otros elementos que ayudan a entender mejor por qué se está impulsando el plan y cuáles son las razones de que se esté planteando la inversión de varios miles de millones de dólares en la región mesoamericana.

Históricamente el grueso del comercio mundial se ha desarrollado entre los 30° y 60° de latitud norte. Entre estos paralelos -donde se sitúa Europa, Estados Unidos, Japón y Rusia- se desarrolla más del 70% del comercio internacional y se concentra casi el 80% de la producción bruta mundial. Desde la década de 1990 se produjo una mayor apertura del mercado de China y otros países del sudeste asiático al comercio internacional.



Este fenómeno provocó la aparición de una nueva área de comercio cuyo potencial para el futuro es enorme. Basta pensar con que la población de China prácticamente dobla a la que tiene todo el continente americano. Quien logre ganar ese mercado de más de 1100 millones de personas controlará una gran parte del comercio de los años venideros. Desde 1992, Estados Unidos ha ido incrementando su comercio con los países de la región del sudeste asiático a un ritmo de un 2,9% anual, mientras que el ritmo de incremento del comercio con el resto del mundo ha sido del orden del 1,8% anual. Del total del comercio de Estados Unidos, el que mantiene con China representa el 6%, y el que mantiene con Malasia, Filipinas, Tailandia, Indonesia y Vietnam representa el 4,5%. Contando otros países, el comercio de Estados Unidos con el sudeste asiático representa el 12% del total del que mantiene a nivel mundial. Las tendencias actuales del crecimiento hacen prever que en pocas décadas el centro de comercio mundial va a desplazarse de la franja situada entre los 30° y 60° norte hacia el Pacífico sur, buscando China y el resto de países del área.

En el caso de los Estados Unidos, el desarrollo de los corredores industriales y agrícolas de exportación se ha dado en la mitad este del país. De los 30 complejos industriales más importantes, 27 se sitúan en la mitad este mientras que sólo 3 están en la mitad oeste. Es en el este en donde se concentra cerca del 80% de producción industrial y agrícola estadounidense. El crecimiento del comercio con una región -el sudeste asiático- que es más fácilmente accesible por el oeste plantea, por tanto, un problema logístico. Para llevar y traer mercancías no existen más que dos alternativas. O se comercia por mar usando el Canal de Panamá y otras rutas más largas y costosas para barcos de gran calado, o bien se hace por dentro del propio territorio estadounidense, desarrollando en la medida de lo necesario vías de comunicación más eficientes y rentables que las actuales. La tercera vía, impensable por

sus costos, sería trasladar todo el desarrollo industrial y agrícola del este al oeste, o, para decirlo de forma figurada, darle la vuelta al mapa y situar el este del país en donde está el oeste y viceversa.

El problema que enfrenta Estados Unidos es, por tanto, de capital. Utilizar rutas terrestres para el comercio supone un aumento del 50% en los costos del transporte. Si, además, fuera necesario mejorar el sistema de comunicaciones dentro del país, los costos serían altísimos, no sólo por los precios de la mano de obra sino también porque todo el sistema de carreteras de Estados Unidos tiene que trazar un recorrido de norte a sur del país. La barrera montañosa de las Rocosas hace impensable trazar rutas horizontales de este a oeste, con lo que las mercancías tendrían que ir del norte al sur, y de allí nuevamente al norte. La ruta del Canal de Panamá es muy útil, pero tiene el problema de que está ya sobrecargada. Además, los barcos de gran calado no pueden transitar por él, a pesar de las mejoras que se le están haciendo.

Un barco que desee pasar por el Canal de Panamá tiene que esperar una media de 8 días para poder hacerlo. Según las previsiones de la Autoridad del Canal, en lo próximos 50 años el paso de buques se habrá doblado y el calado de los barcos también será mayor. La importancia de contar con buenos sistemas de transportes y comunicaciones para poder participar en las redes de producción global es enorme, y el problema de Estados Unidos es que no tiene asegurados esos sistemas para comerciar con el este asiático. Si no encuentra una alternativa viable va a ser imposible para los norteamericanos competir por dicho mercado en un futuro seguramente no muy lejano. Y esa alternativa se llama Plan Puebla-Panamá.

Puentes terrestres

La propaganda oficial plantea la integración de la región por medio de corredores terrestres, infraestructura portuaria y sistemas de comunicaciones y eléctricas muy eficientes. Pero lo que se calla es que toda esa iniciativa está al servicio, primordialmente, de varios puentes terrestres que se están planificando para facilitar el paso de mercancías del Atlántico al Pacífico y viceversa. De esta manera, se conocen actualmente cuatro diferentes proyectos en las partes más estrechas de toda la región en donde se pretende construir toda una serie de infraestructura portuaria y de comunicaciones terrestres y férreas. La idea es hacer nuevos “canales de Panamá”, sólo que pasando por tierra y en otros países. De esta manera, un barco que llegue cargado de mercancías a uno de estos nuevos puertos será descargado a plataformas que transportarán todos los contenedores en pocas horas al Pacífico. Allí, otro barco estará esperando para ser cargado nuevamente y continuar la ruta hacia otros puertos del Pacífico.

En el Istmo de Tehuantepec, México, se está retomando el llamado Megaproyecto del Istmo, que plantea un puerto en el Golfo de México y otro en el Océano Pacífico, unidos por una línea de ferrocarril y una carretera paralela a ella. En Guatemala, entre Honduras y el Salvador, y en Nicaragua se están planteando proyectos similares. Una característica común de todos ellos es que el transporte de mercancías de un puerto a otro tardaría unas pocas horas –siete en el caso de Guatemala–, lo que constituye una ventaja considerable con respecto a la situación actual. Por último, el Plan Puebla-Panamá pretende impulsar la mejora de infraestructura del Canal de Panamá para que siga *plenamente integrado a los circuitos mundiales de navegación*. Todos los puentes terrestres van acompañados de una infraestructura paralela, que en el Plan se llama “iniciativas”. Así, las iniciativas de

integración vial, de telecomunicaciones y de integración energética no son más que toda la infraestructura necesaria para que estos puentes terrestres estén bien comunicado y tengan las facilidades necesarias para *adecuarse a las demandas de los movimientos modernos del transporte de cargas*.



Una constante en los puertos que se planifican a cada lado de los puentes terrestres es que serán zonas francas. Esto significa que cualquier empresa que se establezca en ellas no pagará ningún impuesto, siempre y cuando los bienes que produzca no se comercialicen dentro del país en donde está el puerto franco. También significa que cualquier barco que llegue al puerto estará exento de trámites aduaneros. Y por último significa que en las zonas francas se podrá establecer cualquier empresa que esté interesada en contratar mano de obra barata –lo que sobra en Mesoamérica–, sin pagar nada más que salarios mucho más bajos que en países desarrollados.

El grueso de la inversión del Plan Puebla-Panamá no es más que eso: sentar las bases para la utilización de Mesoamérica como un gran puerto, con el fin de que el comercio entre Estados Unidos y el Sudeste Asiático se pueda desarrollar en todo su potencial. La propaganda que todos los gobiernos involucrados presentan es engañosa, y, por tanto, reprochable. La infraestructura paralela se presenta como el gran proyecto, cuando en realidad no se trata más que de obras de apoyo al capital transnacional. Pero el plan va más allá. Aún cuando no va a ser motivo de análisis en el presente documento, cabe mencionar que detrás también hay una estrategia para aprovechar las ventajas comparativas de la región, como la mano de obra barata y recursos naturales baratos. Según algunos estudios, el plan pretende, además, expandir el control de la iniciativa privada sobre tierras y recursos, estimular el sistema económico mundial y frenar las migraciones hacia Estados Unidos.

En la estrategia del Plan Puebla Panamá aparecen más países: Japón, cuyo nivel de comercio con Estados Unidos es muy importante y por tanto tiene intereses evidentes; y México, la única nación de Mesoamérica que no va a aumentar su deuda externa por las inmensas inversiones en infraestructura, y con capacidad territorial, económica y tecnológica suficiente como para poder plantear proyectos competitivos. De ahí el papel relevante que ha jugado en el impulso del plan.