

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales

Raúl Moreno

*Red Sinti Techan,
Alianza Social Continental
y Comité de Servicio de los Amigos*



El Comité de Servicio de los Amigos (AFSC) es una organización Quaker independiente con una larga historia de trabajo por la paz y justicia económica. Fue co-recipiente del Premio Nobel de la Paz en 1947, con su contraparte británico. El AFSC tiene presencia en Asia, África, Medio Oriente, Europa, América Latina y Caribe, los Estados Unidos, y representación ante las Naciones Unidas. Impulsado por la creencia de que “hay algo de Dios en cada persona,” el AFSC trabaja alrededor del mundo con una amplia gama de organizaciones de base y de la sociedad civil, instituciones gubernamentales y multilaterales, y la empresa privada en aras de la creación de relaciones y estructuras que construyan una paz justa y duradera.

Es en este espíritu de fortalecer el diálogo de ideas hacia la construcción de la paz y de sociedades más justas que el Comité de Servicio de los Amigos ha patrocinado este estudio. Existe un consenso amplio referente la necesidad de resolver los problemas estructurales de pobreza e injusticia económica, la degradación del medio ambiente, la violencia, y el sufrimiento humano. En el periodo actual post-guerra en Centroamérica, los países de la región han enfrentado el desafío de reconstruir sus economías y tejido social en el contexto de un modelo económico neoliberal que predomina. Este modelo ha sido impulsado por las instituciones financieras internacionales mediante los programas de ajuste estructural ante estados centroamericanos que carecen de recursos y se encuentran altamente endeudados. La evidencia acumulada demuestra que estas políticas económicas no han resultado en la reducción de pobreza, ni han contribuido al desarrollo. Más bien, los datos indican que la pobreza y la desigualdad han empeorado, condiciones que en el pasado sirvieron de motores de violencia social. Resulta preocupante, entonces, profundizar este modelo a través de los “Tratados de Libre Comercio”, especialmente del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica.

Es urgente que estos tratados sean abordados por estudios técnicos e independientes que analicen sus impactos de una manera rigurosa, y que den los elementos necesarios para el debate público y la toma de decisiones al respecto. El Comité de Servicio de los Amigos considera que este estudio es un aporte importante hacia este fin.

Raúl Moreno es economista, catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, presidente del Centro para la Defensa del Consumidor (CDC) y miembro de la Red de Acción Ciudadana Frente al Comercio e Inversión de El Salvador, SINTI TECHAN. rmoreno1@hotmail.com • raulinmoreno@tutopia.com

Este estudio fue posible gracias al apoyo financiero del Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional, DFID.

Fotografías de portada: Manuel Fandiño

Fotografías internas: Douglas Stuart

Diseño y diagramación: Juan López Altamirano (2891336)

Tiraje: 2000 ejemplares

Impreso en Ediciones Educativas, Diseño e Impresiones S.A. (EDISA)
Telefax: 2681252. Managua, Nicaragua

**“Les pido que nos detengamos a pensar
en la grandeza a la que todavía
podemos aspirar si nos atrevemos
a valorar la vida de otra manera ...
Estamos a tiempo de revertir
este abandono y esta masacre.
Esta convicción ha de poseernos
hasta el compromiso”**

Ernesto Sábato, La resistencia, Seix Barral.

Lista de Siglas

ADPIC	Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados al Comercio (TRIPS en inglés)
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AMI	Acuerdo Multilateral de Inversiones
AORAES	Asociación de Operadores de Redes de Acceso de El Salvador
AsA	Acuerdo sobre Agricultura
ASC	Alianza Social Continental
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CAINCA	Cámara Centroamericana de Industrias Convertidoras de Azúcar
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNICITRAL siglas en inglés)
DESC	Derechos Económicos, Sociales y Culturales
FECAGRO	Federación Centroamericana de Cámaras Agropecuarias y Agroindustriales
FEDEVICAC	Federación de Cámaras Avícolas de Centroamérica y el Caribe
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, AGCS, (siglas en inglés)



GATT	Acuerdo Multilateral en Comercio de Bienes, AMCB.
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
IED	Inversión Extranjera Directa
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IVA	Impuesto al Valor Agregado.
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organizaciones No Gubernamentales
PAE	Programa de Ajuste Estructural
PEE	Programa de Estabilización Económica
PIB	Producto Interior Bruto
PPP	Plan Puebla Panamá
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SPNF	Sector Público No Financiero
TBI	Tratados Bilaterales de Inversión
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCCH	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile
TLCEUCA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica.
TLCTN	Tratado de Libre Comercio entre México y los Países del Triángulo del Norte de Centroamérica.
TRIMS	Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas al Comercio
USTR	Oficina de Comercio de Estados Unidos



Indice

1. Introducción

2. El contexto de los Tratados de Libre Comercio

- 2.1. La Organización Mundial de Comercio: el nuevo marco para la acumulación del capital transnacional
- 2.2 La inversión y las políticas de desarrollo
- 2.3. Los Tratados de Libre Comercio: instrumentos para la consolidación del “ajuste”
- 2.4. Las implicaciones jurídicas de los TLC

3. Los Tratados de Libre Comercio: mucho más que tratados comerciales

- 3.1. Los objetivos de los TLC
- 3.2. Los principios de los TLC
- 3.3. Los contenidos de los TLC
 - a. Acceso de bienes al mercado
 - b. Inversiones
 - c. Compras gubernamentales
 - d. Servicios
 - e. Derechos de propiedad intelectual
 - f. Entrada Temporal de Personas de Negocios
 - g. Normas Sanitarias y fitosanitarias
 - h. Administración
- 3.4. Las cláusulas laborales y ambientales



4. Mitos y realidades del TLCEUCA

- 4.1. El proceso de negociación del TLCEUCA
- 4.2. Los estudios técnicos y de impacto
- 4.3. Los puntos críticos del TLCEUCA: principales repercusiones
 - a. El tratamiento de asimetrías
 - b. Agricultura y subsidios
 - c. Acceso a mercados
 - d. Otros temas relevantes

5. Potenciales impactos socio-económicos del TLCEUCA

- 5.1. Las políticas económicas y las economías centroamericanas
- 5.2. Empleo y derechos laborales
- 5.3. Servicios públicos
- 5.4. Patentes, medicamentos y acceso a la salud
- 5.5. Soberanía alimentaria y sector agropecuario

6. La sociedad civil frente al TLCEUCA

7. Anexos

8. Bibliografía



1 Introducción

**“Por decreto irrevocable queda establecido
el reinado permanente de la justicia
y de la claridad.
Y la alegría será una bandera generosa
para siempre enarbolada en el alma del pueblo”**

Thiago de Mello, Los Estatutos del Hombre

En el actual “des-orden económico mundial” prevalece una lógica perversa que ubica en la ganancia el valor superior de las cosas, que desprecia los derechos humanos y que responde a una visión universalista de la competencia y el consumo. Este orden “patas arriba”, que resulta ser igualador en las ideas y en los gustos que impone, pero desigual en las oportunidades y en el reparto de los pasteles que genera, ha sido muy eficiente en globalizar de manera simultánea los privilegios de las empresas transnacionales y la marginación de billones de personas.

La ola del “libre comercio” impulsada desde la Organización Mundial de Comercio y, en el plano bilateral por los Tratados de Libre Comercio (TLC), constituye un rasgo característico de la actual fase con que el capitalismo se nos presenta.

No hay duda que los nuevos instrumentos creados en materia de comercio-inversión, complementarios a las políticas económicas de carácter neoliberal, también encarnan esta lógica atrofiada y están probados en su idoneidad para facilitar la acumulación global del capital.

Los TLC son mucho más que tratados comerciales, incorporan en sus contenidos una gama de mecanismos que conjugan prohibiciones a los gobiernos con derechos para las empresas extranjeras en materia de inversiones, tratos no discriminatorios, derechos de propiedad intelectual, flexibilización de servicios y acceso a las licitaciones públicas; para convertirse en un instrumento que garantiza la transformación de privilegios en derechos para las empresas transnacionales. Esto porque, con la ratificación de los TLC por parte de los órganos legislativos de cada país, estos tratados se convierten en Ley de la República —con mayor jerarquía jurídica que toda la legislación secundaria—.

La estructura y contenidos capitulares de los TLC responden a una lógica transversal que privilegia la ganancia por encima de los derechos humanos y la sustentabilidad; resulta abrumador y desproporcionado constatar cómo estos tratados contienen una extensa lista de derechos otorgados a las empresas extranjeras, que contrasta con la total omisión de los derechos de las personas trabajadoras y consumidoras, o de mecanismos para la conservación de los ecosistemas.

Los impactos generados por los TLC son de amplio espectro, pues trascienden del plano estrictamente comercial, para invadir los ámbitos político, económico, social, cultural, laboral y ambiental, hasta colarse en nuestra cotidianidad para afectar directa e indirectamente nuestras vidas y el bienestar de la población en general.

En la carrera de los gobiernos centroamericanos por la suscripción de TLC, recién han alcanzado su “máxima aspiración” como es sentarse a la mesa con el gobierno estadounidense para “negociar” un TLC entre Estados Unidos y Centroamérica (TLCEUCA). Este hecho se presenta como la mejor noticia económica desde la llegada de los conquistadores españoles, clave para el crecimiento de nuestras pequeñas economías y como el instrumento idóneo para la generación masiva de empleo.

A las intensas campañas oficiales en los medios de comunicación, que nos exponen el bienestar que se derramará en nuestras economías con la posibilidad de exportar “pupusas” y “consomé de garrobo” al gran mercado estadounidense, o las bendiciones de tener un empleo en alguna empresa maquiladora; habría que anteponerles una dosis de realismo, fundamentado en estudios con rigor científico y técnico que permitan desmitificar la base retórica en que se sustentan buena parte de estos argumentos oficiales.

En este sentido, la presente investigación pretende contribuir a la comprensión del fenómeno de los TLC en general y del TLCEUCA en particular, decodificando su lógica y contenidos para identificar sus potenciales impactos económicos y sociales. El desarrollo de este esfuerzo ha enfrentado como principal limitación la carencia de información oficial sobre las posiciones y el estado de las negociaciones, lo cual se ha tratado de suplir con un seguimiento periodístico al proceso de negociaciones. Considerando que los gobiernos han programado la finalización de las negociaciones del TLCEUCA para diciembre de 2003, y como tal este tratado es todavía un proyecto del que resulta imposible examinar sus repercusiones; en este trabajo se identifican los potenciales efectos del TLCEUCA a partir del análisis de sus contenidos y retomando la experiencia de otros países, que como México, a ocho años de TLC con Estados Unidos padece las secuelas y sus efectos negativos.

Este documento está estructurado en cinco capítulos, en el primero se presenta el contexto en que se inscriben los TLC, se examina el marco establecido por la OMC, el papel que juegan las inversiones y los programas de ajuste, como instrumentos complementarios en el proceso de acumulación de capital; también se abordan las implicaciones jurídicas de los TLC.

En el segundo capítulo se presenta una revisión de los objetivos, principios y el análisis de los principales contenidos de los TLC, destacando la importante omisión de los aspectos laborales y ambientales. Con ello se busca responder a la pregunta ¿qué son los TLC?.

En el tercer apartado el análisis se concentra en el TLCEUCA, enfocando el proceso de negociación, los estudios técnicos y de impacto y las principales repercusiones que se pueden dibujar a partir de los puntos críticos que han surgido. En el siguiente capítulo se exponen los potenciales impactos socio-económicos del TLCEUCA, los cuales se abordan desde una perspectiva que trasciende del enfoque estrictamente comercial, así se analizan los efectos en las políticas económicas, el mercado laboral, los servicios públicos, los medicamentos y la soberanía alimentaria y el sector agropecuario.

El quinto capítulo está referido al papel que la sociedad civil debería jugar frente al TLCEUCA, se exponen algunos esfuerzos continentales y regionales que evidencia que con propuestas y resistencia es posible construir otra Centroamérica. Finalmente, se adosan los Anexos y las principales fuentes bibliográficas utilizadas para esta investigación.

2 El contexto de los Tratados de Libre Comercio

Vivimos en un mundo en el que es más grave transgredir las reglas del comercio que violar los derechos humanos.

W. Allman

Uno de los rasgos predominantes en el escenario internacional es la prevalencia de un “orden político unipolar”, el cual ha venido consolidando su carácter militarista y el énfasis unilateralista en las relaciones internacionales, en un contexto económico multipolar basado en la articulación de bloques económicos, controlados por una tríada hegemónica formada por la Unión Europea -con el liderazgo de Alemania—, las economías del Sudeste de Asia -con Japón y China a la cabeza— y Estados Unidos -acompañado de los otros dos países suscriptores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y ahora con la pretensión de incluir 34 economías en el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)—.

La reciente invasión a Irak viene a reconfirmar el giro experimentado en la globalización neoliberal-corporativa hacia un neoliberalismo de guerra.

En el contexto no sólo se constata la creciente importancia de la industria militar¹ y la fuerte dependencia que tiene la reactivación económica mundial de la producción armamentista, sino la aplicación de decisiones unilateralistas que vienen a romper acuerdos multilaterales suscriptos por la comunidad de naciones y que constituyen la base para el entendimiento y la convivencia pacífica de los pueblos.

Los vínculos entre el neoliberalismo de guerra y la temática del comercio-inversión se hacen evidentes en el mismo documento de seguridad nacional de los Estados Unidos, en el cual se expresa que “mercados libres y libre comercio son las prioridades claves de nuestra estrategia de seguridad nacional”².

También, como parte de la estrategia de seguridad nacional estadounidense se plantean las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la construcción de un Área de Libre Comercio de las Américas, los Tratados de Libre Comercio³ y los Tratados de Inversión Bilateral.

De manera explícita el Secretario de Estado de EEUU, Colin Powell, ha planteado que su “objetivo es garantizar a las empresas norteamericanas el control de un territorio que va del Polo Ártico hasta la Antártica, con libre acceso, sin ningún obstáculo o dificultad, para nuestros productos, servicios, tecnología y capital en todo el hemisferio”⁴.

1. En 2002 el gasto militar se incrementó por cuarto año consecutivo a una tasa del 6%, equivalente a US \$ 794.000 millones.

Estados Unidos continúa siendo el mayor productor de armas en el mundo, su producción se estima en US \$ 335.7 billones, que corresponde al 43% de la oferta mundial. Ver: SIPRI, The 15 major spender countries in 2002.

2 Departamento de Estado de los Estados Unidos (2002): Estrategia de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, septiembre, p. 23.

3 *Ibíd.*, p. 18-19.

4 Citado en: León, Osvaldo León (2002): Movilización continental contra el ALCA, en ALAI, 24 de enero, <http://alainet.org/docs/1698.html>.

El proceso de desregulación al capital se ha venido impulsado desde los acuerdos en que se sustenta la OMC y la amplia gama de acuerdos regionales-bilaterales de comercio e inversión; pero en forma paralela a este proceso se constata el avance y fortalecimiento de un movimiento de resistencia global que se expresa en las multitudinarias movilizaciones mundiales, que se han desarrollado desde la Ronda de Seattle en 1999 y que constituyen la esperanza de la construcción de una fuerza planetaria para la construcción de otro mundo.

La pretensión del gobierno de Bush padre de empujar la construcción de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se hace pública en la Cumbre de Presidentes de Miami de 1994, año en que entraba en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte -suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México-(TLCAN), y cuyos principios y contenidos coinciden notablemente con la propuesta del ALCA, al grado que algunos especialistas lo denominan un TLCAN+⁵.

Siendo así, no cabe que el ALCA es mucho más que un proyecto comercial, que pretende la constitución de un bloque hemisférico en las Américas que ejerza contrapeso a los bloques de la Unión Europea y las economías del Sureste de Asia; a través de la imposición de la agenda de las corporaciones estadounidenses en el afán de lograr la desregulación al funcionamiento de las inversiones y su posicionamiento en las treinta y cuatro economías de las Américas⁶.

5. El término TLCAN+ denota que el ALCA incluye alcances y privilegios para el capital transnacionales que sobrepasan los límites contenidos en el TLCAN.

6. En el proyecto del ALCA participan las treinta y cuatro economías del hemisferio, con excepción de Cuba, representan un mercado potencial de 800 millones de personas; la tercera parte del PIB Mundial y más de la quinta parte del comercio global.

Después de varias reuniones presidenciales y de los equipos del ALCA⁷ las negociaciones han avanzado considerablemente, al grado de anunciar su entrada en vigor a partir del 2005; no obstante, en las distintas versiones de los borradores conocidos existen todavía muchos corchetes - que evidencia la falta de acuerdo entre los gobiernos sobre diversos temas allí incluidos-, pero en este proceso destaca especialmente la posición de algunos “gobiernos heterodoxos”, como Venezuela, Brasil y Ecuador, que mantienen importantes reservas a la agenda de negociación y que anticipan la inminente dificultad de que el ALCA entre en vigor no sólo en el período establecido, sino definitivamente.

Aunque el ALCA constituye, en materia de seguridad nacional, un objetivo estratégico para la administración estadounidense, el riesgo de no concretarse tampoco limita la consecución de los intereses y privilegios buscados para sus transnacionales, pues la vía adoptada para ese propósito continúa a paso firme a través de la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC). Los TLC representan la apuesta táctica del gobierno estadounidense para la construcción del ALCA, pues por la vía bilateral se va abriendo el camino a través de transformaciones en los marcos jurídicos de los Estados, en el sentido de desregular y liberalizar los espacios para la intervención del capital extranjero.

En este contexto, se enmarca la vertiginosa carrera impulsada por los gobiernos centroamericanos por la masiva ratificación de TLC, cuya labor de promoción ha sido retomada muy diligentemente por los gobiernos mexicanos⁸, y que ahora asumen directamente los gobiernos de Estados Unidos y Canadá.

7. Después de la Reunión de Miami (1994), le han sucedido las Cumbres de Santiago de Chile (1998) y de Québec en Canadá (2001).

8. El gobierno de México ha suscrito TLC con Costa Rica, Nicaragua, los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), y se preparan TLC con Panamá y Belice.

De manera complementaria a las negociaciones de los TLC, también se abren en Centroamérica un conjunto de megaproyectos de inversión, recogidos en el Plan Puebla Panamá (PPP), y que a través de financiamiento público - préstamos o presupuestos nacionales-buscan la construcción de la infraestructura necesaria para el funcionamiento del capital transnacional, mediante un complejo trazado de obras de interconexión en electricidad, telecomunicaciones, transporte, principalmente⁹.

Así, desde la OMC, y más específicamente, a través del ALCA, los TLC y el PPP, el binomio comercio-inversión viene empujándose en la región, como parte de las reglas que, complementariamente a los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y de Estabilización Económica (PEE), se plantean con el propósito de crear el marco óptimo para el funcionamiento del capital, a partir del cual se facilite la maximización de sus beneficios y minimización de los costes.

2.1 Organización Mundial de Comercio: el nuevo marco para la acumulación del capital transnacional.

Los organismos financieros internacionales, como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), han jugado un importante papel en la generación de condiciones que garanticen un proceso de acumulación de capital a nivel planetario; esto se logra a través de la homogenización de la política económica, utilizando mecanismos como los PAE y PEE.

⁹ Moreno, Raúl (2002): Desmitificando el Plan Puebla Panamá: los impactos económicos y sociales, Oikos Solidaridad, mimeo, San Salvador. ⁹ Moreno, Raúl (2002): Desmitificando el Plan Puebla Panamá: los impactos económicos y sociales, Oikos Solidaridad, mimeo, San Salvador.

En franca acción complementaria al BM y FMI, y para contribuir a la desregulación del capital, a partir de 1994 emerge un nuevo actor, la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹⁰, que constituye un órgano multilateral ocupado de las normas que rigen el comercio entre los países¹¹ y que representa la base jurídica-institucional del sistema multilateral de comercio.

El órgano superior de la OMC es la Conferencia de Ministros -que se realiza bianualmente—, y dentro de ésta es el Consejo General la instancia más importante. Para cada Acuerdo existen órganos de consulta y decisión, también denominados Consejos: de Mercancías, para el Comercio de Servicios y para los Aspectos Comerciales de la Propiedad Intelectual¹².

La principal fuente de poder de la OMC es el Órgano de Regulación de los Diferendos, pues constituye una instancia con atribuciones jurídicas y ejecutivas, con la potestad de decretar sanciones, que solamente pueden ser obviadas si todos los miembros, incluyendo la parte acusadora, coinciden en no aplicarlas¹³.

10. La OMC queda establecida en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994.

11. Ver: Moreno, Raúl (2002): *Visibilizando los impactos del comercio e inversión en los consumidores y consumidoras*, Consumers International-Centro para la Defensa del Consumidor, Santiago de Chile.

12. Kreissl-Dörfler, Wolfgang y Quandt, Melanie (2000): *La Organización Mundial de Comercio, cinco años después de su fundación: un balance provisional*, en *Libre Comercio: Promesas versus Realidades*, Ediciones Henrich Böll, El Salvador.

13 *Ibíd.*

La OMC integra un conjunto de acuerdos en el área del comercio de bienes, el primero de ellos es el Acuerdo Multilateral en Comercio de Bienes (AMCB o GATT por sus siglas en inglés), cuya base es el GATT de 1947, que luego se reforma en 1994. En este ámbito existen otros acuerdos sobre agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles, barreras técnicas al comercio, medidas sobre inversiones relacionadas al comercio, antidumping, valoración aduanera, inspecciones preembarque, reglas de origen, licencias de importación, subsidios y salvaguardas.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS por sus siglas en inglés) busca la liberalización de los servicios en general, y de los servicios públicos en particular. Abarca más de 160 sectores y subsectores, entre ellos educación, salud y medio ambiente. También se tienen el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados al Comercio (ADPIC o TRIPS en inglés), los Mecanismos de Revisión de la Política Comercial, las Reglas para la Resolución de Controversias y los Acuerdos Sectoriales Plurilaterales (aviación civil, compras gubernamentales, productos lácteos y carne bovina).

La OMC está compuesta por 135 países miembros, de los cuales 101 son subdesarrollados. Aunque estos representan la mayoría, en la práctica tienen muy poca o nula capacidad de incidir en las resoluciones que ese ente emite; esto por que la OMC se ha caracterizado por un importante déficit democrático, parecería que de acuerdo a sus reglas de funcionamiento “el que no puede pagar, no puede jugar”. Los países más pobres enfrentan no sólo la limitación de mantener sus oficinas en la sede de las negociaciones -Ginebra—, sino también la dificultad de configurar equipos idóneos que les permitan posicionarse de acuerdo a los intereses nacionales.

Los objetivos de la OMC están encaminados hacia el logro de “la liberalización de la mayor cantidad de sectores posibles”; “la eliminación de las tarifas arancelarias, así como de las trabas no arancelarias al comercio”; en caso de que existan intereses contrapuestos en las relaciones comerciales promoverían “la solución de controversias, a través de procedimientos imparciales”; y con el aparente fin de suprimir los obstáculos al comercio, “busca armonizar la normativa que reglamenta aspectos de protección a los consumidores, la salud pública y el medio ambiente”, mediante acuerdos referentes a barreras técnicas al comercio y el de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Los principios fundamentales de la OMC están referidos al sistema de comercio, y postulan por un sistema no discriminatorio, libre de obstáculos, previsible, competitivo y más ventajoso para los países menos adelantados. Sin embargo, en la práctica dicho sistema resulta altamente discriminatorio y desfavorable para las pequeñas economías; el principio de Trato Nacional, que exige a los gobiernos otorgar a las inversiones extranjeras el mismo tratamiento que reciben las empresas nacionales, supone dar el mismo trato a desiguales, en perjuicio de los nacionales, que generalmente presentan menores capacidades competitivas que las las extranjeras.

Por otra parte, pese al enunciado de un sistema ventajoso para las pequeñas economías, su funcionamiento se rige por una “doble moral” que exige la apertura y desregulación a los países del sur, mientras que los países del norte mantienen esquemas proteccionistas, con prácticas arancelarias y no arancelarias que les permite proteger sus industrias estratégicas y/o sectores más rezagados. La experiencia demuestra que, con independencia de los principios expresados, no es realista confiar en que las potencias económicas eliminen unilateralmente obstáculos al comercio, y menos que desalienten sus prácticas “desleales”, como los subsidios a la producción interna y a las exportaciones.

El principio de conceder mayores ventajas a los países menos adelantados (en términos de más tiempo para adaptarse, mayor flexibilidad y privilegios especiales) resulta ser un simple enunciado retórico. Como muestra, la aplicación del principio de trato nacional, que prohíbe cualquier discriminación a la inversión y productos de origen extranjero, opera en franco perjuicio de las empresas nacionales, y dentro de éstas las micro, pequeñas y medianas empresas, que operan en condiciones de importante asimetría tecnológica y productiva respecto de las empresas transnacionales.

La OMC no sólo abarca el comercio de bienes y servicios, sino también el “comercio de ideas” o propiedad intelectual, y sus funciones esenciales son: administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales que en conjunto configuran la OMC; servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales; tratar de resolver las diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales nacionales y cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial¹⁴.

El alcance de la OMC trasciende del ámbito de la liberalización comercial, pues a través de los numerosos tratados adicionales incursiona en aspectos de comercio agrario, áreas de educación, salud y medio ambiente, derechos de propiedad intelectual e inversión; en este sentido, estamos refiriéndonos a una instancia multilateral que marca la pauta en los procesos de acumulación de las empresas transnacionales.

14. Ver: Moreno, Raúl (1999): La Ronda de la Organización Mundial de Comercio en Seattle: un caos que evidencia la necesidad de la participación ciudadana, Revista Eslabón, MS Dinamarca, Managua.

Las regulaciones existentes en la OMC en materia de inversiones, establecidas en el AGCS y el ADPIC están orientadas hacia la eliminación de regulaciones y liberalización; situación similar se da con el Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas al Comercio (TRIMS por sus siglas en inglés) en los cuales limitan las regulaciones de los gobiernos que afecten los beneficios de los inversionistas.

Después de la Ronda de la OMC en Doha, Qatar, se planteó la necesidad de avanzar en cuatro temas, denominados Los Nuevos Temas de Singapur: inversiones, políticas de competencia, transparencia en compras gubernamentales y facilitación de comercio, los cuales deberían abordarse en la Ronda de la OMC de septiembre de 2003 en Cancún, México.

Esta decisión fortalece la tesis que la OMC busca convertirse en un foro de discusión de una gama de temáticas que exceden el ámbito estrictamente comercial y sus mismas competencias; además, que multilateralizar el tratamiento que pretenden darle a las inversiones por ejemplo, derivaría en importantes implicaciones negativas para las pequeñas economías¹⁵.

2.2 La inversión y las políticas de desarrollo

Para las economías subdesarrolladas -principalmente los países no exportadores de petróleo- la entrada neta de recursos financieros es un componente importante en la definición de sus estrategias de desarrollo de largo plazo, en la medida en que estos puedan convertirse en una vía que les permita a estas economías compensar el déficit permanente en cuenta corriente y su bajo nivel de ahorro nacional.

15 Ver: Khor, Martin (2003): WTO: The new threats to developing countries and sustainability, Third World Network, Geneva.

La inversión extranjera directa (IED) -que junto a la inversión financiera (portafolio e inversión de corto plazo) conforman la inversión extranjera-, es todavía reconocida por su potencial contribución al desarrollo, al facilitar el acceso a capital, tecnologías y mercados; en oposición a la inversión financiera, que dada su naturaleza especulativa y errática está asociada a procesos de desestabilización macro-financiera.

La IED está controlada por empresas transnacionales, entidades con enorme poder económico y político, que les permite ejercer presión en los gobiernos y en los mercados monopolísticos u oligopolísticos en que actúan, a través de su capacidad de manipular precios y beneficios, coludir empresas para repartirse zonas de control, limitar la entrada de competidores potenciales, moldear los gustos y preferencias de los consumidores. El actor protogónico del proceso de comercio-inversión son estas empresas, cuyas ventas brutas superan con creces el Producto Interior Bruto (PIB) de la mayoría de países subdesarrollados.

Existe alguna coincidencia en el aporte que la IED tiene en los agregados macroeconómicos, pero se cuestiona fuertemente el significado económico y social del desarrollo en su relación con las actividades de las empresas transnacionales. Los argumentos desarrollados por el enfoque neoclásico, que identifican a la IED como motor del desarrollo postulan que ésta constituye la vía para cerrar las brechas comerciales; elevar los ingresos fiscales; facilitar la transferencia de tecnologías, "know how" y capacitación del recurso humano nacional.

No obstante, en la práctica el funcionamiento de la IED contrasta con estos planteamientos teóricos. Se hacen evidente la obtención de concesiones por parte de empresas transnacionales que se logran a través de acuerdos con los gobiernos, para ejercer control y dominio de los mercados locales, lo cual viene a limitar la expansión de las empresas nacionales al suprimir la competencia.

Además, la desregulación de la IED puede originar serios problemas económicos y financieros como son: la disminución en el largo plazo de ingresos en divisas, que resultarían de la repatriación de los beneficios, o del alto componente de importación en los flujos comerciales; y los bajos niveles de recaudación tributaria, producto de las exenciones fiscales desmedidas que se conceden a la inversión extranjera.

La evidencia empírica demuestra que los beneficios de la IED “dependen del uso de diversas estrategias políticas”¹⁶, “no existe una relación mecánica entre la presencia de IED y la transferencia de tecnología”¹⁷; de allí que la inversión constituya un instrumento y no un fin en sí mismo, el planteamiento de la IED sólo cobra sentido en la medida en que ésta se articula con los proyectos nacionales de desarrollo. La experiencia histórica de las economías desarrolladas en el tratamiento de la inversión demuestra la importancia de mantener los controles y regulaciones sobre la IED, de manera que estos sean compatibles con los objetivos del desarrollo¹⁸.

La inversión no es un tema nuevo, como sugiere la OMC con el planteamiento de los Nuevos Temas de Singapore, se trata de una temática vieja con una tendencia histórica orientada hacia la desregulación global del capital, cuyo proceso ha venido avanzando en cuatro carriles.

16. Ver: UNCTAD (2002): Informe sobre Comercio y Desarrollo.

17. Nota del Secretariado de la OMC, Informe de la Reunión del 7 al 8 de marzo del 2001, WGTI/M/14, p.6.

18. Pese a que en la actualidad muchos países desarrollados argumentan que el “libre comercio” y la “libre inversión” ha sido la principal vía a través de la cual han alcanzado su estadio actual, y que los países subdesarrollados deberían estimular estas políticas; en un estudio histórico de las experiencias llevadas a cabo por Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Finlandia, Irlanda, Japón, Corea y Taiwan, se demuestra que estos países han mantenido fuertes regulaciones a la inversión extranjera, cuando ésta ha sido de interés nacional. Ver: Chang, Ha-Joon (2002): *Kicking Away the Ladder*, Anthem Press, Londres.

El primer carril fue construido con los PAE y PEE, instrumentos que han llevado a la liberalización y desregulación de las economías, así como al establecimiento de incentivos a la inversión extranjera. En la actualidad 95% del total de países han desregulado la inversión a través de cambios en sus marcos jurídicos¹⁹, los cuales se tornan más permisibles en el desempeño de las empresas extranjeras y ofrecen condiciones ideales para su funcionamiento: exenciones en el pago de impuesto, servicios públicos a tasas preferenciales, bajos costes laborales y una normativa ambiental y laboral laxa y flexible que favorece a las empresas que apuestan por una competitividad basada en bajos precios.

Durante la década pasada, los gobiernos centroamericanos profundizaron sus esfuerzos en la promoción de las Zonas Francas y Recintos Fiscales, como vía para consolidar un esquema de crecimiento basado en la actividad maquiladora. En la actualidad la actividad maquiladora - principalmente textil y de confección- representa uno de los rubros más dinámicos y de mayor peso en las exportaciones de la región, pese a la escasa contribución en la generación del valor agregado y a la notoria desarticulación con el resto de ramas de la industria nacional. La IED en Centroamérica adquiere la forma de empresas maquiladoras, que en lo general, fundamentan la clave de su competitividad en sus bajos costes laborales.

En el segundo carril, avanzan los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), estos representan un importante incentivo para la IED y en los últimos años han experimentado un extraordinario crecimiento.

¹⁹ Stay, Jaime (2002): ALCA, el Paraíso de los Inversionistas, Universidad Autónoma de Puebla, mimeo, México.

En 1950 se conocía un solo TBI, al año 2000 habían 1,857 tratados, de los cuales 1,472 habían sido ratificados durante la década de los noventas; además, en la actualidad 28 de los 34 países del ALCA son contratantes del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), aunque solamente 7 tienen BIT vigentes con Estados Unidos, 4 han firmado pero falta su ratificación y dos países -México y Canadá-ya están sujetos a reglamentos similares a los BIT a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El CIADI es un tribunal internacional dependiente del Banco Mundial que provee arbitraje internacional para los inversionistas que buscan hacer cumplir sus “derechos o privilegios” estipulados en los contratos suscritos, que operan bajo las leyes del país receptor. De este Centro se conocen casos de controversias paradigmáticas como la interpuesta por la transnacional estadounidense Bechtel contra el Estado boliviano, al ser expulsada de Cochabamba, Bolivia, después de la “guerra del agua” que devolvió a la población cochabambina el control de sus recursos hídricos.

Este instrumento tiene una enorme importancia en los procesos de desregulación de la inversión, porque con independencia de tener vigente un TLC, activa un mecanismo para la resolución de controversias entre inversionistas y Estado que opera con el mismo sentido y los mecanismos que aplican los Tribunales establecidos por los TLC y la OMC. Siendo así, la suscripción de TIB abre un flanco por el cual se cuelean considerables perjuicios y desventajas para las pequeñas economías que no hayan ratificado TLC con los países en que estén asentados los inversionistas extranjeros.

El tercer carril por el que avanza la IED lo constituyen los TLC, cuyos objetivos estratégicos -como se analizará en el siguiente capítulo-están centrados en la inversión y en los temas relacionados: derechos de propiedad intelectual, acceso a compras gubernamentales y liberalización de los servicios. Los TLC representan una “carta de derechos” para las transnacionales, que les concede amplios privilegios al capital frente a nulas obligaciones, a través de mecanismos efectivos de cumplimiento.

El cuarto carril es el ALCA, un proyecto definido desde y para los intereses del capital estadounidense, cuya iniciativa se hace pública por Bush padre en la Cumbre de Presidentes de Miami en 1994, con la pretensión de hacerla efectiva a partir del 2005. Con el ALCA se impulsan un conjunto de reglas con validez hemisférica que tiene como base el contenido capitular de los TLC, de manera que las propuestas del ALCA buscan extender los “derechos y privilegios” establecidos en TLC.

Uno de los aspectos centrales del ALCA son las inversiones, cuyo tratamiento observa una extraordinaria coincidencia en la lógica de desregulación, en los contenidos y en los mecanismos ya definidos en los TLC. En el último borrador del ALCA se plantean ocho definiciones de inversión, todas amplias e inclusivas como se demuestran en estos dos ejemplos: por inversión se entiende “todo tipo de actividades y derechos de cualquier naturaleza” o “todo activo de propiedad controlado directa o indirectamente”. Siendo así, la inversión abarca prácticamente todo: bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados para obtener beneficio económico o para otros fines empresariales.

Esta acepción de inversiones es coincidente con el planteamiento recogido en el extinto Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), y su amplitud cobra sentido desde los intereses transnacionales que con una definición tan amplia se estaría planteando la desregulación de cualquier actividad o giro realizado por esas empresas, por lo que cobra sentido este tipo de definiciones.

El ALCA retoma también la prohibición establecida a los gobiernos para establecer requisitos de desempeño a las inversiones extranjeras, entre las ocho restricciones que introducen el ALCA y los TLC, no se puede imponer u obligar el cumplimiento de un porcentaje de contenido nacional de bienes y servicios locales; otorgar preferencia a bienes y servicios locales; cuotas o tipos de bienes o servicios a exportar; usar determinado tipo de tecnología; cualquier relación de importaciones, exportaciones y ganancias; transferir tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado; o actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produzca o servicios que preste. Desde esta lógica se descarta cualquier posibilidad de ligar las políticas de inversiones a una estrategia nacional de desarrollo.

Los mecanismos de solución de controversias, al igual que los TLC, exponen su carácter antidemocrático y confieren el “derecho especial” para el uso de arbitrajes internacionales, con la consiguiente sustitución de la legislación nacional y las cortes jurídicas de los países receptores de la inversión extranjera. Sólo en Norte América se conocen de 25 casos y demandas de transnacionales contra Estados, entre absueltas y resueltas: once contra México, seis contra Canadá y ocho contra Estados Unidos.

En el ALCA también se amplía la definición de expropiaciones. Además del concepto tradicional de expropiación directa -ligada a su correspondiente indemnización-, también se incluyen las expropiaciones indirectas; desde el contenido de esta categoría se considera que cualquier política pública o decisión del Estado, que a juicio de la empresa, pueda afectar sus intereses y potenciales ganancias equivale a una expropiación y, consecuentemente puede ser denunciada por las empresas en los tribunales de disputas como el CIADI.

El ALCA previene a los gobiernos a no utilizar mecanismos para el control de movimientos de capital, hecho que contrasta con la necesidad cada vez más consensuada entre especialistas que reconoce la necesidad de establecer regulaciones al funcionamiento del capital. En el capítulo de inversiones se incluye contribuciones al capital, regalías, honorarios y pagos a derechos de propiedad intelectual, así como regalías derivadas de la explotación de los recursos naturales.

Una completa interpretación del capítulo de inversión requiere del análisis complementario de las Compras Gubernamentales, la flexibilización de los Servicios y los Derechos de Propiedad Intelectual, esto permitiría retomar elementos complementarios al capítulo de inversiones que dan sentido a la desregulación del capital.

En este sentido el ALCA, al igual que los TLC, buscan ceder poderes y el control de aspectos básicos de la vida económica y social a transnacionales, en tanto garantizan el acceso a la inversión extranjera a servicios públicos como educación, salud, seguridad social, recursos hídricos y energía -lo que queda por privatizar-.

En el afán de avanzar en la desregulación de las inversiones a nivel global, la Unión Europea, Japón, Canadá, Corea del Sur y Suiza²⁰ están liderando una iniciativa en el seno de la OMC que busca el establecimiento de un marco multilateral para la inversión, retomando altos estándares de protección al inversionista y fuertes medidas disciplinarias contra las restricciones sobre el libre flujo de IED entre los miembros de la OMC, tales como los que actualmente están vigentes en los TLC y se incorporan en el ALCA.

Con esto se busca crear un quinto carril para la desregulación de la IED al pretender que la OMC se convierta en un foro para negociar un marco multilateral para la inversión. La pretensión de retomar los Nuevos Temas de Singapur en la próxima Ronda de la OMC en Cancún, enfrenta una importante oposición integrada por India, Malasia, Zimbabwé, Tanzania, Zambia, Kenya, Belice, Uganda y Sri Lanka, desde cuya postura se plantea que la OMC no es el foro idóneo para el tratamiento de la inversión, pues ésta escapa de sus competencias eminentemente comerciales.

Con la multilateralización de la inversión, el grupo de la Unión Europea estaría pretendiendo alcanzar los privilegios de que ya gozan los inversionistas estadounidenses, producto de las negociaciones bilaterales -como los TLC y los TBI-y regionales -como el ALCA-llevadas a cabo en las Américas. En contrapunto, el grupo de países liderado por India cuestiona los planteamientos recogidos en la propuesta de la OMC en materia de inversión, en lo que respecta al derecho al establecimiento de las inversiones y la aplicación del principio de tratamiento nacional; además valoran que el modelo de IED ha sido insatisfactorio para los intereses de las economías receptoras.

20. Mapa Político de Posiciones de los Países en la Discusión sobre Inversión en la OMC elaborado por WWF Internacional y Oxfam, 22-04-2003, Ginebra.

Los Tratados de Libre Comercio: instrumentos para la consolidación del “ajuste”

La prolífica carrera de los gobiernos de Centroamérica por la suscripción de Tratados de “Libre Comercio” arranca en plena década de los noventa con la firma del primer TLC entre México y Costa Rica (1996), hecho que coincide con la fase de apogeo en la implementación de las reformas económicas e institucionales empujadas por el BM y el FMI a través de los PAE y PEE.

Esta “curiosa” coincidencia temporal entre TLC y PAE-PEE refuerza y consolida el proceso de ajuste iniciado desde finales de los ochenta, pues permite simultanear en dos carriles distintos medidas de políticas con propósitos convergentes. Ambos se enfilan hacia el objetivo compartido de garantizar la desregulación de la economía y el aseguramiento de una base de acumulación de las empresas transnacionales, y para ello traslapan sus acciones u operan como en una carrera de relevos, dando continuidad desde el TLC a lo ya iniciado por los PAE-PEE.

Las reformas económicas e institucionales contenidas en los PAE-PEE, que se convierten en exigencias para los países deudores a través de las condicionalidades cruzadas contenidas en los préstamos de estabilización — otorgados por el FMI— y de ajuste —del BM—, se complementan y profundizan con la suscripción de los TLC, en la medida en que los contenidos de estos tratados transforman los marcos jurídicos de las naciones, sellando legalmente las reformas que promueve.

La fundamentación teórica de los PAE-PEE se encuentra contenida en un conjunto de “recomendaciones” que conforman el Consenso de Washington²¹, y que han sido estructuradas a partir de diferentes enfoques teóricos²², en un auténtica “ensalada” de planteamientos débilmente estructurados. Tal inconsistencia teórica ha sido cuestionada y expuesta por sus mismos promotores²³, quedando en evidencia su fundamentación meramente ideológica, la cual hace que el Consenso sólo tenga sentido a partir de su crítica centrada en la naturaleza y participación del Estado en la economía.

Este núcleo de medidas recoge los puntos sustantivos de la agenda “neoliberal”, y se definen expresamente como instrumentos al servicio de los países desarrollados, para que puedan afrontar y aprovechar las oportunidades que se plantean en la nueva competencia en el sistema capitalista mundial.

21. El Consenso de Washington constituye un conjunto de orientaciones de política económica en que se fundamenta el neoliberalismo, “consensuadas” entre el complejo político, económico, militar y académico estadounidense. El Consenso se estructura en base del trabajo de John Williamson (1990): “Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas”. Incluye diez ejes de política, recogidos en cuatro paquetes: fiscal, financiero, externo y reforma del Estado. Las “recomendaciones” abarcan medidas como: Disciplina fiscal, Focalización del gasto público, Reforma tributaria, Liberalización financiera, Tipos de cambio competitivos, Políticas comerciales liberalizadas, Fomento a la inversión extranjera directa, Privatización de las empresas públicas, Desregulación de la economía y Derechos de propiedad intelectual.
22. Enfoque monetario de Balanza de Pagos, Teoría de la Absorción, Teoría Cuantitativa del Dinero, Enfoques Ofertistas, entre otros. Ver: Rosales, Osvaldo (1979): El debate del Ajuste Estructural en América Latina, ILPES, CEPAL, Santiago de Chile.
23. Joseph Stiglitz cuestiona los supuestos de competencia perfecta y simetría de información en que se fundamentan las propuestas del Consenso de Washington. James Wolfenson formula su crítica a la pertinencia del ajuste impulsado por el Banco Mundial, dadas sus secuelas sociales y políticas.

El discurso neoliberal identifica al Estado como fuente y factor de inestabilidad macroeconómica, y obstáculo real para la concreción del “libre juego del mercado”. Estos argumentos son justificados por la presunta interferencia que la intervención del Estado genera en los mercados (en los precios y las cantidades), limitando la competencia y desalentando la iniciativa privada. A la base de los PAE-PEE prevalece el mito de una contradicción insalvable entre Estado y mercado, y la creencia que la asignación privada de recursos “siempre es más eficiente” que la asignación pública.

Con estos planteamientos de marco, cobra sentido el propósito supremo de los PAE-PEE -aunque implícito—, que se orienta a limitar las funciones propias del Estado en la economía²⁴ y con ello suprimir “la fuente de inestabilidad y de distorsiones”, que asegure las condiciones óptimas para la consecución de los máximos beneficios de la empresa privada. En la práctica esto se expresa en propuestas fiscales de reducción del gasto público, vía por la cual penetra el endeudamiento público externo; en la restricción de las intervenciones estatales en la economía a través de las reformas institucionales; la venta de los activos y empresas públicas; y finalmente la apertura y desregulación de la economía.

Las reformas impulsadas por el BM y FMI en la región han conducido a importantes cambios en la definición de la política económica²⁵.

24. Desde el enfoque neoestructuralista, el rol del Estado en el desarrollo entraña funciones económicas de regulación y promoción del desarrollo, funciones clásicas y básicas.

Ver: Salazar Xirinachs, José Manuel (1991): El Papel del Estado y del Mercado en el Desarrollo Económico, El Trimestre Económico, Compilado por Osvaldo Sunkel

25. Ver Moreno, Raúl (2000): Los impactos de los Programas de Ajuste Estructural en la niñez salvadoreña, Save the Children.

La apertura y desregulación se conjugó con la denominada “modernización del sector público”, que en la práctica llevó a la reducción de las competencias del Estado y su debilitamiento en la conducción de la actividad económica; con ello se configuró un contexto propicio a los procesos de acumulación del capital, empujados por las empresas transnacionales.

Simultaneando los procesos de privatización, a partir de los cuales importantes empresas públicas fueron adquiridas por empresas transnacionales y la gran empresa nacional, para configurar monopolios privados en servicios públicos como la distribución y generación eléctrica, las telecomunicaciones o la administración de los fondos de pensión, entre otros; se llevaron a cabo procesos unilaterales de apertura externa y desgravación arancelaria -muchas partidas llegaron a tasas del 0%-; se aplicaron políticas ofertistas que buscaron estimular la inversión privada, principalmente la extranjera -a través de incentivos en zonas francas y recintos fiscales para las empresas maquiladoras, la flexibilización del mercado laboral y la consiguiente precarización de las condiciones de trabajo como alternativa para el abaratamiento de los costes de producción, y un régimen de incentivos fiscales favorables para las empresas privadas-. Con estas medidas se hace evidente el avance en la configuración de un contexto favorable y permisivo para la inversión y el comercio.

En lo que a materia fiscal respecta, con la reforma al Sector Público No Financiero (SPNF) que enfatiza en la eficiencia, más que en la equidad, se buscaba alcanzar disciplina fiscal por la vía de focalizar el gasto y hacer eficiente la estructura tributaria²⁶.

26. Moreno, Raúl (1999): La Reforma Fiscal en El Salvador: una exigencia impostergable, Fundación Ebert, Imprenta Criterio, San Salvador.

Sin embargo, tal propósito no sólo no se ha logrado y continúa siendo una meta sin alcanzar, sino que pervive el agravante que los niveles de endeudamiento público se convierten en un factor de riesgo para la misma estabilidad de la política macroeconómica.

La reforma fiscal modificó la base imponible del sistema tributario, que se trasladó del capital al trabajo, suprimiendo algunos impuestos directos²⁷ y cargando en los impuestos indirectos -como el Impuesto al Valor Agregado, IVA- la principal fuente de ingresos públicos. En el proceso de reformas mucho se avanzó en materia de desregulación y apertura, los procesos de privatización trasladaron a manos privadas buena parte de las empresas y activos públicos; sin embargo, todavía faltan por privatizar importantes servicios públicos, los cuales están en la mira de las corporaciones transnacionales que orientan la agenda de los TLC hacia la privatización de servicios como la salud, seguridad social, educación, la generación hidroeléctrica y geotérmica, la transmisión de la electricidad, entre otras.

2.4 Las implicaciones jurídicas del TLC

Los TLC, al igual que los acuerdos y convenciones internacionales suscritos por los gobiernos y ratificados por los órganos Legislativos centroamericanos constituyen leyes de la República²⁸, jurídicamente se ubican por debajo de la Constitución aunque tienen preeminencia sobre toda la legislación secundaria, como en el caso de El Salvador.

27. La reforma fiscal llevada a cabo en El Salvador condujo a la eliminación del impuesto al patrimonio e impuesto a las exportaciones, quedando prácticamente un solo impuesto directo, el impuesto sobre la renta.

28. Los "tratados internacionales celebrados por El Salvador con otros Estados o con organismos internacionales, constituyen leyes de la República al entrar en vigencia, conforme a las disposiciones del mismo tratado y esta Constitución". Ver: Constitución de la República de El Salvador, Art. 144.

Los tratados internacionales son celebrados por los órganos Ejecutivo y Legislativo de acuerdo a las atribuciones concedidas por la Constitución; sin embargo, dichas atribuciones no son absolutas ni ilimitadas, pues la misma Constitución establece que los tratados están supeditados al marco constitucional, en especial a lo relativo a las lesiones o menoscabos a los derechos y garantías fundamentales de las personas²⁹.

Como lo establece la Constitución salvadoreña, “ninguno de los órganos puede celebrar o ratificar tratados en que se restrinjan o afecten de alguna manera la forma de gobierno o se lesionen o menoscaben la integridad del territorio, la soberanía e independencia de la República o los derechos y garantías fundamentales de la persona humana”³⁰. Siendo así, resultaría contradictoria la aprobación y ratificación de TLC que vulneren los derechos fundamentales de las personas.

Generalmente las relaciones comerciales entre países se han mantenido al margen de cualquier consideración relativa a los derechos humanos, pese a que a la base de estos tratados comerciales subyace un “modelo de desarrollo” el cual no siempre resulta coherente con el respeto y vigencia de los derechos humanos. Sería un grave error, con implicaciones de inconstitucionalidad, mantener una política de relaciones exteriores enfocada en la suscripción de TLC, descuidando las implicaciones en materia de derechos humanos.

29 Abrego, Abraham (2002): Consideraciones jurídicas sobre los Tratados de Libre Comercio, p.1. mimeo, FESPAD, San Salvador.

30 Constitución de la República de El Salvador, Art. 146.

Previo a las negociaciones de los TLC, el Estado salvadoreño había ratificado varios tratados en derechos humanos: el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales; la Convención Americana de Derechos Humanos; el Protocolo Adicional a la Convención Americana de Derechos Humanos, entre otros.³¹

Estos tratados obligan al Estado a dictar las disposiciones que fueran necesarias para hacer efectivos los derechos reconocidos en los diferentes tratados, así como el deber de respeto y garantías de los derechos y libertades reconocidos en los mismos.

Por otra parte, dado que los TLC y los Convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), o la Declaración Universal de los Derechos Humanos, comparten la misma jerarquía jurídica, sería de esperar que no hubieren contradicciones entre ellos y menos preeminencia de uno sobre otro. Sin embargo, se puede constatar que en la práctica los TLC, desde su lógica mercantil, subordinan de facto al resto de acuerdos y convenciones internacionales.

Esta no es una situación exclusiva de Centroamérica, pues tal subordinación también se observa en las disposiciones emanadas del CIADI que manda al Estado mexicano a pagar a la transnacional estadounidense Metalclad US \$ 15.5 millones en concepto de indemnización por “expropiación indirecta”, ante el cierre de su basurero tóxico ubicado -ilegalmente— en Guadalcázar, San Luis Potosí³², cuyo funcionamiento estaba generando fuertes afecciones en la salud de la población.

31. Abrego, Abraham, Op cit. p.2.

32. Ver: Salazar, Hilda y otros (2001): Impactos Socio Ambientales del TLCAN, RMALC, México.

Casos como el de Metalclad plantean un precedente que despierta mucha preocupación, pues expone cómo en la práctica prevalece una lógica que ubica en la ganancia el valor superior de las cosas, de manera que la vigencia y cumplimiento de los derechos de las personas y la comunidad quedan subsumidos a los intereses comerciales de la transnacional.

Considerando la enorme trascendencia que tiene la ratificación de los TLC en los marcos jurídicos nacionales, y las implicaciones que suponen para los países centroamericanos en cuanto a la afección y/o modificación de su orden legal y normativo, dada la subsunción real de esos marcos a la lógica y principios del TLC; se justifica detenerse a revisar el potencial carácter inconstitucional de estos acuerdos a fin de garantizarse que no existan afectaciones a los derechos de las personas nacionales.

Tomando en cuenta el “sesgo” en pro de la inversión extranjera de los TLC, su ratificación opera como el mecanismo a través del cual se “sellan jurídicamente” un conjunto de reformas iniciadas con los procesos de ajuste estructural que vulneran el interés nacional y favorecen con exclusividad a las empresas transnacionales. La subsunción de derechos laborales a los contenidos del TLC o la mercantilización de servicios públicos —como la educación, salud o el agua—, cuyo acceso constituyen derechos sociales según la Constitución y los convenios internacionales ratificados; representan dos ejes de reformas privatizadoras que sigilosamente se van consolidando con la suscripción de los TLC.

En este sentido, los TLC no solo llevan hacia la mercantilización de los servicios públicos, sino que también erosionan la autoridad pública, al limitarles su actuación en el desempeño de las empresas extranjeras, sin que éstas tengan contrapesos para garantizar obligaciones con trabajadores. Esto con el agravante que se legitima jurídicamente.

3

Los Tratados de Libre Comercio: mucho más que tratados comerciales

El “mercado libre” es la única mercancía que fabrican sin subsidios, pero sólo con fines de exportación. Ellos la venden, nosotros la compramos.

La libertad de comercio se vende como nueva, pero tiene una historia larga. Y esa historia tiene mucho que ver con los orígenes de la injusticia, que en nuestro tiempo reina como si hubiera nacido de un repollo, o de la oreja de una cabra.

Eduardo Galeano, Patas Arriba. La Escuela del Mundo al Revés.

Pese a que los TLC son designados con la etiqueta del “libre comercio”, estos tratados incorporan en sus contenidos aspectos que trascienden de lo que estrictamente se refiere a la temática comercial, pues incursionan en áreas tan diversas como las políticas públicas, los derechos de los inversionistas, las patentes y derechos de propiedad intelectual, las compras gubernamentales, la flexibilización de los servicios públicos, la energía, las telecomunicaciones, el sector financiero, entre otros.

El presente capítulo se desarrolla con el fin de conocer los contenidos y alcances de los TLC, para ello se exploran sus objetivos y principios, se analizan los principales contenidos del tratado de manera que nos permita responder a la interrogante ¿qué son los TLC.?

3.1 Los objetivos del TLC

El propósito principal de los TLC es el establecimiento de una “zona de libre comercio” entre los países suscriptores, teniendo como marco de funcionamiento el GATT (Art. 24) y el Acuerdo General de Comercio y Servicios (Art. 5). En estricto sentido este propósito de los TLC alude al estadio más simple y primitivo del proceso de integración económica, como es el establecimiento de una zona de libre comercio³³.

Siendo así, resultaría bastante limitado y hasta erróneo, referirse al TLC como sinónimo de integración económica, pues una zona de libre comercio se reduce exclusivamente a la abolición de las tarifas -y las restricciones cuantitativas-entre los países participantes,³⁴ quedando por [rm1]desarrollar al menos cuatro formas superiores de integración, hasta alcanzar la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, en un marco en que las decisiones emanan de un ente supranacional.

Aunque entre los objetivos enunciados en los TLC obviamente figuran elementos de carácter estrictamente comercial como son el estímulo al comercio de bienes y servicios, la eliminación de barreras al comercio y la facilitación de la circulación de bienes y servicios; también se presentan otros objetivos, no menos importantes, que aluden principalmente al ámbito de la inversión.

33. Los diferentes grados que adopta la integración son: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. Ver: Balassa, Bella (1964):

Teoría de la Integración Económica, p. 2, Editorial Uteha, México.

34. *Ibíd.*

Los TLC pretenden “promover condiciones de libre competencia”, aunque en la práctica no existen mecanismos que garanticen la supresión de prácticas proteccionistas de los países desarrollados -subsidios y barreras no arancelarias—, y lejos de regular las prácticas monopólicas de inversionistas de las partes, éstas se ven estimuladas desde los mismos contenidos del Tratado.

También destaca entre los objetivos del TLC la eliminación de barreras al comercio, al movimiento de capitales y las medidas para favorecer la entrada temporal de personas de negocio. Esto pone en evidencia el cometido del tratado de suprimir los obstáculos que limiten la circulación de las mercancías y del capital, no así de la fuerza de trabajo, pese a la enorme relevancia que tienen los flujos migratorios hacia Estados Unidos; con ello no sólo se limita la movilidad de las personas trabajadoras, sino que se deja sin garantía el cumplimiento de sus derechos laborales y sociales.

Además, los TLC se proponen aumentar las oportunidades de inversión y la protección de los derechos de propiedad intelectual, desde sus contenidos y mecanismos que buscan la desregulación de los flujos de inversión. Con ello queda en evidencia el sesgo preferencial por las inversiones que pone en entre dicho el alcance de los TLC, y su verdadera naturaleza como Tratado de Libre Inversión.

3.2 Los principios de los TLC

Los TLC están inspirados en los Acuerdos y principios rectores de la OMC, los cuales buscan la liberalización del comercio e inversión, y a partir de los cuales se presume que el sistema comercial sería más libre, previsible, menos discriminatorio, más competitivo y ventajoso para las economías menos desarrolladas.

El principio de Trato Nacional se basa en la premisa de no discriminación, a partir de la cual los gobiernos están en la obligación de otorgarle al inversionista extranjero al menos el mismo tratamiento que se le confiere a una empresa nacional; con ello se garantiza a las empresas extranjeras operar bajo las mismas condiciones en que operan las empresas nacionales. Esto implica conceder igual trato a desiguales, que en la práctica entraña profundizar las asimetrías inmanentes entre las empresas de las partes; así, este principio que buscaba la no discriminación se convierte en un instrumento discriminatorio para los intereses nacionales.

El principio de Trato de Nación más Favorecida considera que los gobiernos suscriptores del TLC están en la obligación de otorgar un trato no menos favorable que el que otorgue -en circunstancias similares-a inversionistas de una Parte o de otro país no Parte. Con ello se cierra la posibilidad de que empresas de un país que no suscribe el Tratado puedan gozar en exclusiva de un trato preferencial, pues este tratamiento debe hacerse extensivo a las empresas de las partes suscriptoras del tratado.

El Trato de Nación más Favorecida resulta en todo sentido ventajoso para países de fuera de la región centroamericana, con quienes no existe un Tratado de Integración Económica Centroamericana, pues el trato preferencial que se otorga a las economías que forman parte de éste, se transfiere automáticamente a las economías con quienes se suscribe el TLC. Tal ventaja no opera en el sentido contrario, de manera que las economías centroamericanas solo pueden gozar de las condiciones que el TLC ya establece a otras economías³⁵.

35. Moreno, Raúl (2003): Los derechos laborales y los Tratados de Libre Comercio, p. 14, AFL CIO-Centro de Solidaridad, Costa Rica.

El principio de Comercio más libre y competitivo considera que la reducción de los obstáculos al comercio constituye el medio más adecuado para fomentar e incrementar el comercio; además, que las prácticas desleales de competencia comercial como el “dumping” y los subsidios —que muchas economías desarrolladas utilizan, con independencia de estos tratados, para proteger sus sectores más rezagados—, desalientan la competencia leal y equitativa. Por ello, se postula la reducción gradual de los obstáculos al comercio y alentar a los países a tomar medidas antidumping.

Vale señalar que la apertura comercial no es sinónimo de mercados competitivos ni en equilibrio, pues mercados abiertos pero concentrados y/o en desequilibrio entregan señales erróneas que no fomentan la competencia³⁶, y tienden a generar estructuras más concentradas.

Si consideramos la desarticulación de las estructuras productivas que caracteriza a las pequeñas economías centroamericanas, sus bajos niveles de competitividad y las enormes distorsiones en sus mercados, se hace evidente que los procesos de apertura comercial -que no van acompañadas de políticas tendientes al fortalecimiento del tejido productivo nacional-se traduce en un vector que genera el desplazamiento de las empresas domésticas por las extranjeras, y procesos galopantes de desempleo.

³⁶ Rosales, Osvaldo, Op cit. p. 8.

3.3 Los contenidos de los TLC

Los TLC están constituidos por más de una veintena capítulos que incluyen una gama de aspectos, entre las que figuran disposiciones generales, trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector agropecuario, medidas sanitarias, reglas de origen, inversiones, solución de controversias hasta la administración del Tratado.

Tabla 1
Estructura Capitulat de los TLC

Capítulos	TLCAN	TLCTN	TLCRD	TLCCH
Objetivos	I□	I□	I□	I□
Definiciones generales	I□	I□	I□	I□
Trato nacional y acceso a mercados	III	III□	III□	III□
Reglas de origen	IV	V□	IV	IV
Procedimientos aduanales	V	VII	VI□	V□
Energía y petroquímica	VI□	.□	.□	.□
Sector agropecuario	VII□	IV	.□	.□
Medidas sanitarias y fitosanitarias	VII	V	VI	VII□
Medidas de emergencias (salvaguardia)	VIII	VIII□	VIII□	V□
Medidas relativas a la normalización	IX	XV	XIII□	IX
Compras del sector público	X	.□	XII□	XVI□
Inversión	XI□	XIV	IX	X□
Comercio transfronterizo de servicios	XII	X	X□	XIII
Telecomunicaciones	XIII□	XI□	.□	XVII□

Los Tratados de Libre Comercio: mucho más que tratados comerciales

Servicios financieros	XIII	XII	.□	.□
Transporte aéreo	.□	.□	.III	XIII
Prácticas de competencia, monopolios y empresas del Estado	XV	.□	XIII	XIII
Prácticas desleales	.□	IX	VII	VIII □
Entrada temporal de personas de negocios	XVI	XII □	X □ □	XIII
Propiedad intelectual	XVII □	XV □	XIII □	
Publicaciones, información y administración de leyes	VIII	XVII y XIII □	XVIII y XIII	XIII y XIII □
Revisión y solución de controversias (Anti-dumping y cuotas compensación)	XIX	.□	.III	.III
Solución de controversias	XII	XI	XV □	XII
Excepciones	XIII □	XX	XVI □	XII □
Disposiciones finales	XXI □	XIII □	XX □	XIII □
Acuerdo de cooperación ambiental	✓	No	No	NO
Acuerdo de cooperación laboral	✓	No	NO	NO

Fuente: Moreno, Raúl (2003): Los derechos laborales y los Tratados de Libre Comercio, p. 14, AFLCIO-Centro de Solidaridad, Costa Rica. Elaborado en base del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Tratado de Libre Comercio entre México y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (TLCTN), Tratado de Libre Comercio República Dominicana (TLCRD), Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica (TLCCH).

Todos los TLC que se conocen responden a una misma plantilla, son casi una copia fiel del TLCAN; no existen variaciones sustantivas en su contenido capitular y la diferencia fundamental está en el listado de productos y servicios negociados bilateralmente, y obviamente en su respectivo calendario de desgravación arancelaria.

El TLC, en tanto acuerdo comercial, incluye el marco que rige el acceso a mercados de los bienes y servicios, estableciendo los criterios para determinar el origen de los bienes que se comercian, los procedimientos aduanales, las medidas sanitarias y de normalización que rigen los flujos comerciales, establece medidas excepcionales o de emergencia -denominadas salvaguardias— que garantizan la protección de la industria nacional frente a riesgos fortuitos, define las prácticas desleales y establece mecanismos para la solución de diferencias o controversias.

Sin embargo, como se constata en la Tabla 1, la estructura capitular de los TLC también incluye en su estructura capitular los apartados de inversión, compras del sector público, energía y petroquímica, telecomunicaciones, servicios financieros, transporte aéreo y propiedad intelectual, aspectos que trascienden de la temática estrictamente comercial y propia de un tratado de esta naturaleza.

La inclusión de estos contenidos confiere a los TLC un amplio alcance, que va más allá de las meras implicaciones comerciales. Esta dimensión de los tratados, generalmente oculta o poco publicitada en los discursos oficiales, constituye uno de los puntos centrales en la discusión sobre las implicaciones de los TLC, sobre todo por su orientación hacia la desregulación del capital extranjero.

La ausencia de regulaciones al desempeño de las empresas que garanticen su coherencia con los objetivos del desarrollo nacional y con la efectiva vigencia de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC), convierten a los TLC en auténticas “cartas de derechos corporativos”, desde las que se crean las condiciones óptimas para su funcionamiento, cual si fuera la panacea a los estructurales problemas nacionales, a cambio de nada.

A través de estos contenidos “extra-comerciales” los TLC invaden competencias soberanas de los Estados como la definición de las políticas económicas nacionales -capítulo de inversiones-y el control de servicios estratégicos -capítulo de energía y petroquímica—; afectan el cumplimiento y vigencia de los DESC de la población a través de la normativa establecida en los capítulos de compras gubernamentales, derechos de propiedad intelectual e inversiones, que promueven los procesos de privatización de los servicios públicos.

Considerando la amplitud que logran los TLC en materia de derechos para las empresas, se hace muy notoria la omisión entre sus contenidos de mecanismos que garanticen el cumplimiento de los DESC, así como el respeto del medio ambiente y los recursos naturales. Es obvio que en los TLC los temas laborales y ambientales han estado ausentes, salvo en el caso del TLCAN en que formalmente se incluyeron dos Acuerdos de Cooperación, uno ambiental y otro laboral, pero que a más de nueve años de vigencia, se demuestra su total inobservancia³⁷, por lo que se afirma que no habría diferencia entre la inclusión o exclusión de estos apéndices.

37. Ver: Arroyo, Alberto y otros (2001): Resultados del El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México, y Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (1997): Espejismo y Realidad: El TLCAN tres años después. Análisis y Propuesta desde la Sociedad Civil, México.

La gravedad de la situación no radica en la carencia de una cláusula laboral o ambiental que pudiera adosársele al TLC, sino más bien en el hecho de que todo su contenido capitular -desde los objetivos y principios, hasta la administración del Tratado-incluyen mecanismos que resultan ser contradictorios a una lógica de derechos humanos y del medio ambiente.

En este sentido, la discusión por garantizar el cumplimiento de los derechos laborales o del respeto al medio ambiente no acaba de llenar la carencia con la inclusión al Tratado de una cláusula laboral o ambiental; pues el carácter violatorio del TLC de estos derechos es transversal e integral, y se encuentra en lo esencial del Tratado. De allí que se requiera de otro instrumento que no sea un TLC, un instrumento de naturaleza distinta, y cuya lógica trascienda de la consecución de la ganancia, hacia el desarrollo sustentable y equitativo.

a). Acceso de bienes al mercado³⁸

La normativa en materia de acceso de bienes al mercado establece el marco que regula el trato que las partes deben otorgar a los flujos de los bienes comercializados y a su acceso, los contenidos de los bienes producidos y los procedimientos para determinarlo, las medidas de excepcionalidad para la protección temporal a las productores nacionales afectados por incrementos sustanciales de las importaciones y medidas orientadas a la protección de la salud y la vida de las personas y animales.

Esta normativa está relacionada con aquellos aspectos relativos con el “comercio”, y que deberían ser exclusiva competencia de un Tratado Comercial.

38. Este apartado ha sido retomado íntegramente de Moreno, Raúl (2003): Los Derechos Laborales y los Tratados de Libre Comercio, Op cit.

En este marco se incluyen aspectos ligados al intercambio de los bienes y los servicios entre las Partes signatarias del Tratado, y su contenido está recogido en al menos cinco de los capítulos del TLC, entre los cuales se encuentran: Trato nacional y acceso de bienes al mercado, Reglas de origen, Sector agropecuario, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Procedimientos aduanales para el manejo de las reglas de origen y Medidas de salvaguardia.

El tratamiento otorgado al acceso de los bienes al mercado es, en general, desventajoso para las pequeñas economías, en tanto desconoce y excluye el tratamiento a las enormes asimetrías existentes entre los países suscriptores. Los principios que rigen estos capítulos -trato nacional y trato de nación más favorecida-limitan la posibilidad de definir políticas económicas que potencien sectores nacionales, en tanto consideran discriminatorias las medidas de protección a la planta productiva nacional. El establecimiento de tratamientos homogéneos entre partes con desiguales niveles de desarrollo contribuye indefectiblemente a profundizar las brechas de desigualdad entre las Partes.

De esta forma, la normativa que rige el acceso de bienes al mercado se reduce a un calendario de desgravación arancelaria, un conjunto de disposiciones técnicas sobre contenidos, calidad y normas para los productos, largos listados con partidas y subpartidas arancelarias —que representan mercancías— incluidas y/o excluidas en el calendario, según la capacidad de incidencia en la negociación que hayan tenido los países -y las empresas de estos- para la obtención de beneficios.

El acceso de los bienes al mercado se realiza mediante un programa de desgravación arancelaria, en el cual las Partes se comprometen a eliminar gradualmente los aranceles a las importaciones, de conformidad al calendario acordado.

Este proceso cubre períodos que van desde la eliminación inmediata del arancel hasta la eliminación a cinco, diez y hasta quince años a partir de la entrada en vigencia del Tratado.

Si existe algo por negociar en los TLC es el acceso de los bienes al mercado, las negociaciones entre las partes no cuestionan, y menos, modifican el texto y principios del Tratado; las negociaciones se reducen exclusivamente a la lucha por un programa de desgravación arancelaria que favorezca a las partes, y dentro de éstas a determinados bienes, que por lo general corresponden con los producidos por las empresas de los núcleos hegemónicos, cuyos intereses defienden los equipos negociadores.

En la negociación del TLC entre México y los países del Triángulo Norte resulta evidente que tras seis años de negociaciones, el gobierno de El Salvador logra un tratamiento preferencial en materia arancelaria para la producción de cemento, cerveza, azúcar, importación de vehículos y líneas aéreas, actividades controladas por monopolios u oligopolios propiedad del bloque hegemónico empresarial salvadoreño. El resto de actividades productivas tienen escasa o nula relevancia en las negociaciones del gobierno salvadoreño.

El TLC abre las posibilidades de modificar el programa de desgravación arancelaria, a través de mecanismos acordados y conforme a la legislación de cada Parte. Es el Ministerio de Economía el ente encargado, en el caso salvadoreño, de la administración del Tratado, y consecuentemente de la modificación del calendario de desgravación, con lo cual queda descubierto un flanco que permite el manejo discrecional y arbitrario de la política arancelaria por parte de los funcionarios de turno en la dirección de la cartera de Economía.

Investigaciones realizadas en El Salvador demuestran cómo el uso de la política arancelaria en el marco de la integración centroamericana³⁹, se ha convertido en un instrumento de manejo personal para el beneficio y provecho de los mismos funcionarios y de un reducido grupo de empresas que logran posicionarse ventajosamente en el mercado a través de esta práctica de competencia desleal. Si consideramos que algunas pequeñas economías, como las centroamericanas, han iniciado procesos de apertura y desgravación arancelaria unilateralmente desde mucho antes de que se concibieran los TLC, es obvio que estas economías inician las negociaciones del programa de desgravación arancelaria con una desventaja neta; además, es evidente que la capacidad y el poder de negociación se decanta a favor de la economía más desarrollada.

En el TLCTN, México liberó de inmediato a El Salvador 8,394 fracciones arancelarias y excluyó 236, mientras que El Salvador liberó 2,973 y excluyó 207. La impresión que deja el discurso oficial es que El Salvador ha ganado con la negociación al haber liberado sólo el 55% de las importaciones mientras que México concedió el 73.2% de la producción salvadoreña, pero vale señalar que muchos de los bienes liberalizados no se producen en El Salvador como son naves aéreas, perlas naturales y una larga lista de productos incluidas en dicho listado.

Estas disposiciones operan en contra de la producción nacional para la exportación y estimulan la importación de productos, con lo cual se genera un entorno desventajoso para la industria local, que dadas las limitaciones internas en términos de financiamiento, infraestructura, tecnología, mano de obra calificada, información, mercados concentrados y bajo nivel competitivo, se traduce en el desplazamiento de las empresas nacionales por las foráneas, la quiebra de algunas y el consiguiente impacto negativo en términos de empleo.

39. Góchez , Roberto (2001), La discrecionalidad de la política arancelaria, Documento de trabajo, FUNDE, Mimeo, pp. 35-37.

No es cierto que los nuevos empleos generados por la inversión extranjera sean suficientes para compensar los puestos de trabajo que se destruyen por la quiebra de las empresas nacionales, y menos para cubrir el crónico déficit de empleo que la economía viene acumulando históricamente; amén de la precarias condiciones del empleo generado por las inversiones extranjeras, predominantemente de maquila textil y de confección. En materia de acceso a mercado, la negociación con economías desarrolladas, como la estadounidense, adquiere especial relevancia en el caso de los bienes agropecuarios, que por la naturaleza del aparato exportador centroamericano, representa un renglón importante en los flujos transables hacia Estados Unidos y además, por el alto nivel proteccionista -en términos arancelarios, no arancelarios y de subsidios- que esta economía mantiene en ese sector.

Con el TLCTN se recoge un interesante precedente en cuanto a negociación arancelaria de bienes agropecuarios, El Salvador logró excluir⁴⁰ de este Tratado un significativo número de productos -especialmente aquéllos sensibles a la apertura comercial: café, maíz, maicillo y azúcar, entre otros—; no obstante, su exclusión no asegura una protección absoluta y menos, el desarrollo de las ramas, pues éstas requieren de la definición de políticas sectoriales para la reactivación y desarrollo rural, a partir de las cuales se permita elevar su competitividad.

40. La "exclusión de productos" supone que estos no sufrirán la eliminación de aranceles según el programa de desgravación arancelaria, y en el acceso de estos bienes a las partes se aplicará el arancel de la Nación más Favorecida, correspondiente a los países no parte.

La posibilidad de que las economías centroamericanas logren excluir los productos agropecuarios en el TLCEUCA resulta remota en virtud del precedente existente en el TLCAN, en el cual México no logró excluir el maíz- entre otros productos-; esto ha llevado a la masiva importación mexicana de maíz estadounidense y la consiguiente quiebra de más de dos millones de pequeños productores mexicanos. Siendo así, el “libre comercio” no es posible en el contexto en que un país como Estados Unidos puede imponer medidas proteccionistas para su economía, particularmente para sus importaciones de productos agrícolas y, por otra parte, imponer una apertura indiscriminada a sus exportaciones de productos y capitales.

Pese a que en los TLC se incluye un apartado de medidas sanitarias y fitosanitarias⁴¹, las experiencias de importación de maíz transgénico, de carne tratada con hormona y otros productos transados entre países suscriptores, demuestran que en la práctica estas normas no se orientan a la protección de la salud humana y que más bien operan como instrumentos proteccionistas no arancelarios por parte de los países desarrollados. Estas experiencias comprueban la inaplicabilidad del principio de previsión, y la falta de prevalencia de los derechos de las personas consumidoras, en tanto existe -de hecho-una subordinación de los derechos humanos a la lógica de la ganancia.

41. Las normas sanitarias y fitosanitarias se definen como el conjunto de normas orientadas a la protección de la salud humana y la vida de las personas y animales o que buscan preservar a los vegetales.

El acceso de los bienes al mercado también está normado por las reglas de origen, éstas determinan el contenido y origen de las mercancías incluidas en los programas de desgravación arancelaria, y se aplica sobre el contenido regional de los bienes; con ellas se establece el origen de los insumos utilizados en el proceso de producción, así como el lugar donde éstas se han producido, ambos son aspectos claves para determinar los bienes que puedan gozar de las “ventajas” de la desgravación.

Dada la imposibilidad de exigir a los inversionistas extranjeros el uso de insumos locales y la fuerte dependencia de insumos importados de fuera de la región centroamericana, podría argumentarse que las reglas de origen, más que un instrumento para la articulación productiva local, representan verdaderas barreras no arancelarias a la producción nacional.

En suma, la normativa que regula el tema del acceso de los bienes al mercado no incluye los mecanismos que puedan utilizarse para garantizar el desarrollo de la industria local y estimular la generación de empleo. En este sentido, de acuerdo al principio de contenido regional los insumos, la producción se llevaría a cabo con materia prima importada de países de la región, con lo cual se afecta la producción nacional y se empuja hacia la pérdida de empleo.

b). Inversiones

La definición de inversiones que se asume en los TLC es lo suficientemente amplia como para incluir en esta categoría prácticamente cualquier actividad llevada a cabo por capitales extranjeros y/o nacionales. Se trata de un concepto retomado del extinto AMI y que también se reproduce en los borradores del ALCA.

A juzgar por los contenidos y énfasis del TLC, las inversiones —más que los aspectos comerciales— representan el núcleo del tratado. En el capítulo de inversiones se definen las líneas estratégicas que permiten la configuración del nuevo esquema para la acumulación del capital transnacional, complementado con el marco que provee la OMC.

En materia de inversiones lo dispuesto en el TLC se aplica pese a que existan medidas que resulten incompatibles con la legislación nacional⁴², como se plantea explícitamente, en una clarísima subsunción del marco jurídico nacional a las disposiciones del Tratado.

Como muestra de la lógica del TLC que identifica en la ganancia el valor superior de las cosas, subordinando cualquier orden basado en los derechos humanos, el tratado considera que la suspensión de prácticas inversionistas está en función de los efectos que tenga sobre los flujos comerciales, y no de la inobservancia e incumplimiento de aspectos sociales, ambientales o de derechos.

Aunque en los TLC se reconoce como inadecuado el fomento de la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a la salud, la seguridad y relativas al medio ambiente; se omite cualquier mecanismo o procedimiento que pueda garantizar el cumplimiento y la obligatoriedad de esta situación expresamente reconocida.

De la misma forma, el Tratado se queda en el plano exhortativo a los inversionistas en materia de localización geográfica de las inversiones, generación de empleo, capacitación de mano de obra e inversión en investigación y desarrollo (I+D).

Estos planteamientos enunciativos, dejados al “libre albedrío” de los empresarios, contrastan con las prohibiciones explícitas a los gobiernos en materia de regulación a los inversionistas, en cuyo caso se definen los mecanismos para sancionar su incumplimiento a través de tribunales internacionales privados.

En materia ambiental, el capítulo de inversiones no constituye impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ejecute medidas apropiadas para asegurar que las inversiones observen la legislación en materia ambiental, siempre y cuando sean compatibles con ese capítulo⁴³. Esta consideración descubre que sólo en el caso en que el marco ambiental no contravenga la letra del TLC, se puede exigir al inversionista el cumplimiento de la legislación nacional.

Tal como se plantea en el apartado de Inversiones y Políticas de Desarrollo del capítulo anterior, existe una total coincidencia en el tratamiento que TLC y ALCA le dan a las inversiones, en ambos se desarrollan las prohibiciones de requisitos de desempeño, la aplicación de un “trato no discriminatorio” al capital extranjero, la introducción de las expropiaciones directa e indirecta, y las disputas inversionista-Estado.

Los requisitos de desempeño deberían ser instrumentos que permitan compartir los beneficios de la inversión entre las corporaciones y los países receptores; sin embargo, la prohibición de requisitos de desempeño expresa en los TLC privan a los gobiernos de importantes herramientas políticas, indispensables para la definición y empuje de los programas nacionales de desarrollo.

| 43 Ibid.

Tabla 2
Prohibiciones a los Estados para establecer
requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros

Requisitos de desempeño	Implicaciones nacionales
1 <input type="checkbox"/> Porcentaje de contenido nacional de bienes y servicios locales. <input type="checkbox"/>	Se favorece la importación de productos (sumos y bienes de capital), afectando la producción nacional y la generación de empleo.
2 <input type="checkbox"/> Otorgar preferencia a bienes y servicios locales. <input type="checkbox"/>	Se pierde la posibilidad de estimular la producción nacional y la afiliación entre la inversión extranjera y el sector productivo nacional. <input type="checkbox"/>
3 <input type="checkbox"/> Contas o libros de bienes o servicios a exportar. <input type="checkbox"/>	Se limita la posibilidad de incluir en la definición de las prioridades industriales el sector de la inversión extranjera. <input type="checkbox"/>
4 <input type="checkbox"/> Cualquier relación de importaciones, exportaciones y ganancias. <input type="checkbox"/>	No es posible identificar la definición de los flujos transables por los inversionistas extranjeros de manera que se privilegie una relación favorable en los términos del intercambio nacionales. Se limita la inversión local de las ganancias obtenidas por los inversionistas extranjeros. <input type="checkbox"/>
5 <input type="checkbox"/> Transferir tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado. <input type="checkbox"/>	Imposibilita una de las ventajas teóricas del TLD consistente en el fortalecimiento de las capacidades nacionales a través del transferencia tecnológica ("know how"). <input type="checkbox"/>
6 <input type="checkbox"/> Actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produzca o servicios que preste. <input type="checkbox"/>	Se deja vía libre para el manejo monopolístico del mercado, pese a lo denunciado del "dominar la competencia". Esto contribuye a una mayor concentración de los mercados nacionales, con el agravante que la inversión extranjera tiende a incursionar en el área de los servicios públicos. <input type="checkbox"/>

Fuente: Retomado de Moreno, Raúl (2003): Los derechos laborales y los Tratados de Libre Comercio, Op cit. Elaboración en base del Capítulo de Inversiones. Art. 14-07, TLCTN.

La lista en negativo de las prohibiciones impuestas a los gobiernos, hace imposible imponer u obligar a un inversionista el cumplimiento de alguno de los siguientes requisitos:

- Porcentaje de contenido nacional de bienes y servicios locales. Esta prohibición limita que las empresas compren insumos localmente y con ello, resulta imposible evitar que las empresas extranjeras se conviertan en auténticos enclaves, afectando no sólo a la producción nacional, sino que también a la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos.
- Otorgar preferencia a bienes y servicios locales. Con esto se pierde la posibilidad de articular la inversión foránea al tejido productivo y de establecer “enclavamientos” que puedan contribuir a la estructuración de un base productiva nacional.
- Cuotas o tipos de bienes o servicios a exportar. Con esto resulta imposible privilegiar ramas estratégicas de la industria o servicios nacionales desde la definición de políticas sectoriales.
- Cualquier relación de importaciones, exportaciones y ganancias. No es posible incidir en el manejo de las exportaciones netas a fin de establecer una relación favorable en los términos de intercambio del país.
- Transferir tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado. Limitación para fortalecer las capacidades nacionales a través de la transferencia tecnológica y del “saber hacer” que deberían realizar los inversionistas extranjeros, uno de los pilares del éxito en la experiencia de las economías industriales asiáticas.

- Actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produzca o servicios que preste. Se deja vía libre para el manejo monopólico del mercado, pese al objetivo enunciado de “fomentar la libre competencia” .

Además de evitar la regulación a las inversiones, se considera que toda medida que caiga dentro de la esfera regulatoria, propia de la acción gubernamental, especialmente en el área de protección al ambiente y la salud, se considera como una medida que “equivale a expropiación” de sus activos, porque reduciría sus ganancias anticipadas⁴⁴.

Los casos de las corporaciones Ethyl, S.D. Myers Inc y Methanex ilustran cómo los inversionistas extranjeros utilizan exitosamente el TLCAN para desafiar el poder regulador de los gobiernos, e incluso para revertir los resultados de procedimientos jurídicos internos. Ethyl logró revocar la prohibición del gobierno canadiense del aditivo para gasolinas MMT, que es una conocida toxina nerviosa; S.D. Myers, que trata desechos que contienen PBC tóxicos o “ascareles” mantiene juicio por US \$ 30 millones contra el gobierno canadiense por pérdidas causadas ante la prohibición para exportar desechos contaminados; la empresa canadiense Methanex, está por demandar al gobierno estadounidense por US \$ 970 millones porque el Estado de California ordenó la terminación del producto químico MT-BE para prevenir la contaminación⁴⁵.

44 Alianza Social Continental (2002): Alternativas para las Américas, p. 79, diciembre. www.asc_hsa.org

45 *Ibid.*

A estos tres ejemplos se suman por lo menos siete casos de demandas contra Estados Unidos, cuatro contra Canadá y once contra el Estado mexicano⁴⁶, que evidencian el derecho otorgado por el TLC a los inversionistas para impugnar las leyes o políticas del gobierno receptor, utilizando el sistema de solución de controversias inversionista-Estado, que le permite enjuiciar a cualquier gobierno suscriptor del tratado, por no brindarle los privilegios contemplados para los inversionistas.

Las demandas se elevan ante tribunales especiales del tratado y no ante el sistema judicial de los países. La mayor parte de las demandas presentadas impugnan normas ambientales, reglamentaciones y decisiones gubernamentales, que se presentan como medidas expropiatorias; de allí que la definición de expropiación indirecta sea uno de los puntos que ameritan mayor discusión en los TLC y en el proyecto del ALCA. En la constitución de los tribunales de arbitraje prevalecen los criterios del AMI. Estos se circunscriben a “grupos de expertos” que deliberan a puertas cerradas, sin que el mecanismo de discusión y deliberación garantice la observancia de los intereses de la sociedad más que de los inversionistas.

Se puede someter a arbitraje una demanda por el inversionista de una parte, cuando éste o su inversión hayan sufrido pérdidas o daños en virtud de la violación o como consecuencia de ella; sin embargo no quedan claros los procedimientos y menos la posibilidad de que una persona natural pueda presentar una demanda por perjuicios recibidos de una inversión.

46. Ver: Public Citizen (2002): El Ataque contra la Democracia: el historial del capítulo 11 del TLCAN sobre inversiones y las demandas judiciales de empresas contra gobiernos, Tabla de Casos y Demandas conocidas bajo el Cap. 11 del TLCAN, pp. i-iii, Washington.

Especial relevancia tiene la restricción que se impone a los gobiernos para lograr que los inversionistas extranjeros reinviertan sus ganancias en el país en el cual han sido obtenidas o ejercer control sobre capitales especulativos, aun cuando los mismos organismos multilaterales dedicadas al comercio -como la OCDE-establecen la necesidad de avanzar en el establecimiento de controles a este tipo de capitales, como medida precautoria para evitar inminentes crisis financieras.

Este sistema es a todas luces invasor, tiene implicaciones más allá de los aspectos estrictamente comerciales, y obliga a los gobiernos a indemnizar a todos los inversionistas extranjeros radicados en un país miembro del tratado que consideren marginalmente afectados por las más elementales funciones normativas del Estado.

c). Compras gubernamentales

Considerando la incidencia que las compras gubernamentales y las obras públicas tienen en sectores específicos de la estructura productiva nacional, y dado que éstas se financian con recursos públicos procedentes de las contribuciones impositivas de la población, es de esperar que las compras gubernamentales se conviertan en un instrumento de política económica en función del desarrollo nacional.

El propósito expreso de incorporar las compras gubernamentales en los TLC es “crear y mantener un solo mercado de contratación pública con el fin de maximizar las oportunidades de negocios de los proveedores y de reducir los costos comerciales de los sectores público y privado de las Partes⁴⁷.

47. Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, Capítulo 16, Art. 16.02

Si bien es cierto que las Administraciones Públicas están en la obligación de garantizar un funcionamiento eficiente de sus empresas, no podemos obviar que su finalidad es el buen desarrollo del proceso económico como instrumento del desarrollo equitativo y sustentable, y no la obtención del lucro individual, mucho menos el convertirse en garante de los negocios para el sector empresarial, como lo plantea el TLC.

Las licitaciones públicas deberían realizarse en concursos abiertos y transparentes para evitar corrupción en su adjudicación. Los criterios para la contratación no pueden ser exclusivamente mercantiles, como lo establecen los TLC⁴⁸; sino que puedan incluir aspectos como: el contenido nacional de un bien o servicio que esté integrado a las cadenas productivas nacionales, tipo de tecnología utilizada -por sus efectos ambientales-, transferencia de tecnología, empleo generado en el país y salarios correspondientes, y garantías especiales de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa nacional⁴⁹.

Al abrir el acceso de las licitaciones públicas a las empresas extranjeras, se están creando las condiciones para que el capital transnacional se convierta en proveedor de servicios públicos que son de exclusiva competencia del Estado, lo cual se traduce en un franco estímulo a los procesos privatizadores iniciados en la región con los PAE-PEE.

48 El Art. 16.03 del TLCCH establece que se promoverán "las oportunidades de negocios para que los proveedores compitan en las contrataciones públicas preferentemente sobre la base del principio relación calidad-precio, en la medida en que la aplicación de este principio sea compatible con la naturaleza propia de la contratación de que se trate. La aplicación de este principio está destinada a lograr el resultado más eficiente con los recursos financieros asignados a las entidades que efectúan la contratación, considerando las necesidades públicas de las mismas.

49 Alternativa para las Américas, Op cit, p. 63

El TLC es explícito al plantear que en materia de compras gubernamentales no se podrá “impedir a una Parte privatizar a una entidad cubierta en este Capítulo”⁵⁰, razón por la cual no se puede exigir compensación alguna. Además, en los listados de instituciones que quedan exceptuadas de la aplicación de esta normativa, dejan por fuera importantes servicios públicos, algunos de los cuales representan DESC, como los recursos hídricos, con el inminente riesgo que la incursión de las empresas transnacionales en la prestación de tales servicios.

Estos contenidos están en completa concordancia con los elementos que recoge el borrador del ALCA, desde ese proyecto también se pretende garantizar el acceso de las empresas transnacionales a los contratos gubernamentales en áreas como: sanidad, cuidados hospitalarios y seguridad social; educación primaria y secundaria; museos y bibliotecas; recursos hídricos; seguros y turismo; servicios postales, transporte: carreteras, puertos y aeropuertos; entre otros.

Por otra parte, en materia de contratación pública el TLC garantiza la aplicación del principio de Trato Nacional, con lo cual se confiere a las empresas extranjeras que participan en las licitaciones las mismas condiciones que reciben las empresas nacionales.

Este planteamiento de no discriminar a la inversión extranjera, opera en la práctica como un factor que discrimina a las empresas nacionales, pues por su naturaleza y sus menores capacidades competitivas, difícilmente podrá disputar la adjudicación de los contratos a empresas foráneas, con mayor tecnología y capacidades, que les permite licitar con menores precios y quizá mayor calidad.

⁵⁰ TLC Chile-CA, Op cit, Artículo 16.10.

El principio “no discriminatorio” del trato nacional funciona como mecanismo de exclusión de las empresas nacionales, las cuales amenazan ser desplazadas del nicho de mercado público en el cual se desenvolvían hasta antes de la implementación del tratado. Existen algunas evidencias que muestran las secuelas de estos mecanismos en las empresas nacionales, un caso ilustrativo es la adjudicación que el Ministerio de Educación de El Salvador concede en 2002 a la empresa chilena INDUMAC a través de una licitación para fabricar 50,000 pupitres, advirtiendo que no existían condiciones entre los productores nacionales que garantizaran la provisión de tal número de unidades demandadas. Una vez ganada la licitación, INDUMAC subcontrata a la empresa salvadoreña OFFI-MET SA de CV para la fabricación de una buena parte de la producción contratada; y en la actualidad la empresa chilena se prepara para una nueva licitación de 35,000 pupitres y otra que se convocará en lo que resta del año, por 100,000 pupitres.⁵¹

El manejo de los procesos de licitación pública desde intereses personales o político-partidarios, constituye una práctica generalizada en las empresas públicas que define un marco favorable de privilegios dirigidos a reducidos núcleos de empresas, en detrimento del resto que asume estas condiciones de competencia desleal. Así, el combate de la corrupción institucionalizada en las Administraciones Públicas, constituye una condición fundamental para disponer de un sistema de licitaciones públicas transparente, lo cual obviamente que trasciende de las competencias y alcances del TLC, aunque en este capítulo se establezca la existencia de un Comité de Contratación Pública.

51 El Diario de Hoy,
www.elsalvador.com/especiales/tlc/tlchile3.html.

d). Servicios

Los servicios aparecen por vez primera en un acuerdo multilateral de comercio en 1994, con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés). Desde entonces, a través de negociaciones bilaterales o regionales -como el ALCA-, se ha procurado avanzar en la liberalización de este sector.

La OMC ha identificado una lista de 160 servicios que se transan internacionalmente, entre los que se incluyen: transporte y distribución (como aerolíneas y comercio mayorista), servicios al consumidor (como hoteles y cadenas de comida rápida); servicios públicos (como educación, salud y sanidad); servicios de reparación (como talleres mecánicos para vehículos); servicios financieros (como aquellos ofrecidos por bancos y compañías de seguros); y servicios de utilidad pública (como electricidad, telecomunicaciones, agua y gas).⁵²

En los procesos de liberalización de los servicios, las empresas transnacionales de servicios públicos han aprovechado las medidas privatizadoras para asirse de empresas públicas y con ello someter el suministro de servicios públicos a una lógica mercantil que se mueve exclusivamente por criterios de ganancias. Así, en el continente nos encontramos con inversiones extranjeras controlando sectores sensibles como energía, transporte, agua, turismo, telecomunicaciones y desechos de basura, entre otros.

En América Latina, el sector servicios aporta casi el 60% del PIB generado, su importancia es indiscutible, no sólo por su naturaleza como insumo para la producción, sino porque se trata de bienes que satisfacen necesidades de la población, muchas de ellas básicas y vitales para su existencia.

⁵² Alternativa para las Américas, Op Cit, p. 101.

El capítulo de comercio de servicios tiene como propósito avanzar progresivamente en la liberalización del sector, a través de la aplicación del trato nacional y trato de nación más favorecida a las empresas extranjeras prestadoras de los servicios. Además, entre las reservas y excepciones, el TLC les concede a las empresas extranjeras que “no tienen la obligación de inscribir las medidas municipales”⁵³, con lo cual se está discriminando en contra de las empresas nacionales que deben observar la normativa emanada de los gobiernos central y municipal.

Si hubiere duda en cuanto al giro mercantilizador de los servicios que los TLC buscan consolidar, basta referirse al vínculo que se establece entre éste y el marco multilateral de los servicios (GATS), pues considera que las partes “aplicarán entre sí las disposiciones contenidas en los acuerdos multilaterales sobre servicios de los cuales sean miembros”⁵⁴. En materia de servicios resulta fundamental que los Estados puedan garantizar el derecho de la población al acceso de los servicios básicos, esto supone la exclusión de estos en los TLC, así como de los acuerdos multilaterales. Los gobiernos tienen el derecho de dejar fuera de las negociaciones los servicios vitales de manera que se permita el acceso universal a los servicios esenciales y la protección de las personas consumidoras.

Por otra parte, es importante tener presente que la mayoría de los servicios públicos presentan características de monopolio natural o de bienes públicos; además, muchos de los servicios están relacionados con la identidad cultural de un país o con su cohesión política y social—como la educación, la salud o la previsión social—, por lo cual no pueden establecerse reglas que rijan indistintamente el comercio de bienes que este tipo de servicios.

53 TLCTN, Cap. 10, Art. 10.06.

54 Ibid, Art. 10-16.

Merece la pena destacar que las regulaciones internacionales antimonopolio en el campo de los servicios, deben tener presente que los Estados nacionales están en el deber de mantener empresas públicas proveedoras exclusivas de servicios básicos para la población; estas consideraciones tienen una especial relevancia, a juzgar por las demandas presentadas por empresas transnacionales contra Estados, amparadas en el capítulo de inversiones de los TLC.

La empresa estadounidense de servicios de entrega inmediata de correos y paquetes, United Parcel Service of America Inc (UPS), ha demandado al gobierno canadiense por US \$ 160 millones ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNICTRAL, por sus siglas en inglés), amparándose en el TLCAN. UPS alega trato discriminatorio porque el servicio postal canadiense de entrega de paquetes goza de subsidios, pues se trata de un servicio público que opera monopólicamente, y que según la transnacional no debería permitírsele competir en la oferta de servicios integrados de mensajería y entrega de paquetes⁵⁵.

La aceptación de la demanda de UPS por parte de la CNUDMI tendría un enorme impacto en países, como Estados Unidos y Canadá, en los cuales los servicios de salud y educación se ofertan como servicios comerciales, tanto como servicios públicos subsidiados. Esto podría abrir la puerta para una masiva indemnización de los Estados a las transnacionales que se consideren afectadas por la competencia de las empresas públicas, con el agravante de que pueda llevar al abandono de la provisión pública de estos servicios para ser retomada por empresas privadas.

55 Public Citizens, Op Cit, pp. 14-16.

e). Propiedad intelectual

El marco que rige los derechos de propiedad intelectual está regido por el acuerdo de la OMC denominado AD-PIC, cuyas normas amparan el derecho de las corporaciones de patentar productos, procesos y materiales orgánicos -como medicamentos, semillas y biotecnología-. En este contexto, se inscribe un profundo debate ético, económico y social que ubica en el centro de la discusión la relación de propiedad de las patentes y autodeterminación de las personas y su acceso a necesidades vitales como la salud.

Los TLC se convierten en instrumentos que velan celosamente por la “protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual”⁵⁶; establece que cada país suscriptor del tratado podrá otorgar en su legislación protección a los derechos de propiedad intelectual más amplia que la requerida en el capítulo, siempre que ésta no infrinja lo allí dispuesto.

Más allá de las regulaciones nacionales, se fijan relaciones de cooperación entre países suscriptores del tratado a fin de eliminar el comercio de bienes que infrinjan los derechos de propiedad intelectual⁵⁷. El interés expreso en el TLC por establecer mecanismos que protejan y defiendan los derechos de propiedad intelectual sólo es coincidente con el afán de garantizar los derechos de los inversionistas, contrastándolo con la carencia de medidas relativas a los derechos de los trabajadores y trabajadoras. En esta razón también se fundamenta el enunciado que sostiene que los TLC constituyen verdaderas “cartas de derechos” para las empresas transnacionales.

56. Tratado de Libre Comercio México - Países del Triángulo Norte de Centroamérica, Capítulo XVI, Art. 16.02.

57. *Ibid.*, Art. 16.08.

La propiedad intelectual se desarrolla en secciones con tratamientos específicos para derechos de autor y derechos conexos, marcas, patentes, diseños industriales, información no divulgada, e indicaciones geográficas y denominaciones de origen. Las patentes, que constituyen derechos de propiedad otorgados a invenciones, ya sean productos o procedimientos, en todos los campos de la tecnología⁵⁸, le confieren a su propietario derechos exclusivos -que le supone un control monopólico- de la patente durante un período que no podrá expirar antes de que haya transcurrido un período de 20 años⁵⁹.

Los derechos de exclusividad conferidos por el TLC impide a que terceros realicen actos de fabricación -para productos- o utilización -para procedimientos-, uso, oferta para la venta, venta o importación para los fines del producto objeto de la patente, en el caso de un producto⁶⁰. Es claro que con la figura de las patentes se limita la competencia entre empresas e impide la producción genérica de los productos, garantizando a su propietario un poder monopólico sobre la producción y venta del producto durante un período mínimo de veinte años. Dicha posición monopólica permite a la compañía dueña de la patente fijar unilateralmente y sin restricción el precio del producto, y además aplastar cualquier potencial empresa competidora, dado el derecho exclusivo a fabricar o vender el producto patentado.

Desde el ADPIC se exige a los países miembros de la OMC el cumplimiento y vigencia del sistema de patentes para los productos y procedimientos, autorizando comportamientos anticompetitivos a las empresas dueñas de las patentes.

58 Ibid, Art. 16.25.

59 Ibid, Art. 16.32.

60 Ibid, Art. 16.26.

Esta lógica ha venido avanzando en una espiral muy peligrosa para la humanidad, pues ha transitado de las patentes industriales -incluyendo los medicamentos-hacia las patentes de los seres vivos -plantas, animales, genes y células humanas-, en franca oposición a lo establecido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, donde se reconoce que “toda persona tiene derecho a la protección de los intereses morales y materiales que le correspondan por razón de las producciones científicas, literarias o artísticas de que sea autora”⁶¹,

f). Entrada temporal de personas de negocios

Aunque en el contexto de la globalización neoliberal se promueve la eliminación de las barreras al comercio y al movimiento de capitales, en los TLC el marco se amplía a la supresión de las trabas que limitan el movimiento de las personas de negocio. Tal situación resulta contrastante con la absoluta omisión en estos tratados de la problemática migratoria que entraña la movilidad de las personas trabajadoras.

Se define como personas de negocios aquellos visitantes de un negocio, comerciantes e inversionistas, y transferencias de personal dentro de una empresa⁶²; también califican en esta categoría ejecutivos y técnicos especialistas.

Aún cuando uno de los principios del TLC es el trato no discriminatorio, la consideración que facilita exclusivamente la entrada temporal de personas de negocios, tiene un claro contenido discriminatorio en contra de los trabajadores y trabajadoras, lo cual va en franco detrimento de sus intereses y derechos.

61 Carta Universal de los Derechos Humanos, Art. 27.

62 TLCTN, Capítulo XIII, Art. 13-01.

Considerando la relevancia que tiene en la región centroamericana el fenómeno migratorio, expreso en el permanente desplazamiento de la fuerza de trabajo que es expulsada por las estructuras económicas de los países de la región hacia Estados Unidos, a través del territorio mexicano; resultaría impensable que en el texto del TLC se haya excluido tan relevante aspecto. Este hecho identifica los énfasis del tratado, entre los cuales no figuran aquellos aspectos relacionados con la vigencia y cumplimiento de los DESC de la ciudadanía.

Aunque la falta de abordaje de la temática migratoria y de los derechos laborales en el TLC no exime de la necesidad de construir una posición conjunta sobre estos temas, es obvio que su tratamiento no puede reducirse a la simple inclusión de una cláusula que se adose al contenido del tratado, siendo que la misma lógica y esencia del Tratado opera en contra de los derechos de las personas, y particularmente de las migrantes.

g). Normas sanitarias y fitosanitarias

El marco de este capítulo está establecido en el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF) que forma parte del Acuerdo sobre la OMC, su propósito es la regulación de las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar directa o indirectamente el comercio de bienes entre las Partes⁶³.

Cada país suscriptor del TLC puede “establecer, adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que regule la protección de la vida, la salud humana o animal y la sanidad vegetal, incluyendo la inocuidad de los alimentos y la importación de algún bien desde el territorio de las Partes, cuando no cumplan con los requisitos aplicables, o no satisfagan los procedimientos de aprobación definidos en estas medidas”⁶⁴.

63 *Ibíd.*, Art. 5.02.

64 *Ibíd.*, Art. 5.03.

Aunque en el TLC se establece que estas medidas no deberán constituir una restricción encubierta al comercio, ni podrán convertirse en un obstáculo al mismo, en la práctica algunos países recurren a estas medidas como barreras no arancelarias, que generalmente operan en perjuicio de la economía menos desarrollada.

Es claro que el cumplimiento de la normativa sanitaria y fitosanitarias genera una situación favorable y deseable para los consumidores, en tanto se abre la posibilidad de adquirir productos animales y vegetales de mayor calidad. No obstante, merece la pena valorar esa implicación -en principio- negativa sobre los productores nacionales, que se deriva del desarrollo asimétrico de las empresas de las Partes en términos de controles de calidad, tecnologías y normalización; así como también las implicaciones que entraña el manejo arbitrario de la norma con fines eminentemente proteccionistas.

Sería de esperar que la cooperación técnica en materia de normativas sanitarias y fitosanitaria, estuviera acompañada de un trato preferencial para las economías menos desarrolladas, de manera que les concediera tiempos y condiciones más flexibles para la aplicación de la normativa. En términos generales, Centroamérica observa un importante rezago en materia de normalización, por lo que se hace necesario avanzar en la regulación y homologación de estándares de calidad para poder situarnos en una posición menos asimétrica respecto de Estados Unidos, aunque mientras tanto, esta situación viene a convertirse en otra traba no arancelaria adicional.

h). Administración

La administración de los TLC tiene importantes efectos en las cuentas del sector público no financiero, no sólo por la reducción de los ingresos tributarios como consecuencia de la desgravación arancelaria, que genera una fuerte presión sobre el creciente déficit fiscal; sino también por el gasto que lleva aparejado el mantenimiento de la “burocracia tratadista” con no menos de diez comisiones y otro tanto de subcomisiones, los astronómicos costes que implicará la administración de las controversias y disputas comerciales, algunas llevadas a Ginebra, sede de la OMC.

Uno de los aspectos centrales en el análisis de los TLC es la carencia de un marco jurídico que defina los procedimientos para dar curso a las medidas planteadas en el texto de los tratados. Dadas las actuales condiciones nacionales, en El Salvador la ratificación del TLCEUCA por parte de la Asamblea Legislativa representaría un cheque en blanco a favor del ejecutivo y de los grupos de poder, esto porque prevalecen importantes vacíos jurídicos e institucionales que darían pie a un manejo discrecional y arbitrario de las medidas arancelarias y el uso de salvaguardias, entre otras.

La decisión de incluir o excluir bienes o servicios del marco arancelario del Tratado está en manos de una de las comisiones, y no de la Asamblea Legislativa que constituye la única instancia facultada por la Constitución Política de la República de El Salvador para fijar o modificar tasas o impuestos. Con esto, no sólo se vulnera el marco constitucional sino que también se deja la puerta abierta al manejo arbitrario y discrecional de ventajas o castigos a productores.

3.4 Las cláusulas laborales⁶⁵ y ambientales

Los TLC adolecen de importantes omisiones, dos de las más relevantes son los derechos laborales y el medio ambiente.

Tomando en cuenta su incompletitud resultaría muy fácil lograr un texto más “presentable” del TLC, y no cabe duda que adosar al tratado cláusulas laboral y ambiental aportaría una mejor imagen del mismo; sin embargo, esto no lleva a superar las carencias señaladas o a dotarle de un “rostro humano”, puesto que los contenidos, principios y la misma lógica del Tratado contradicen y niegan los derechos laborales y la sustentabilidad; de allí que no baste con un anexo laboral o ambiental, que en la práctica quedan subsumidos -como consta en el TLCAN-al resto del Tratado.

72

Garantizar la prevalencia de los derechos laborales y de la sustentabilidad requeriría modificar los principios que subyacen transversalmente en los TLC, cambiar los contenidos capitulares y modificar su lógica mercantil. En otras palabras, se trataría de crear algo que no sea un TLC, con una lógica distinta, para garantizar que transversalmente no haya contradicción con los postulados laborales y ambientales.

Por otra parte, es evidente que la inclusión de cláusulas en el TLC, o su simple reconocimiento no garantiza en sí mismo el cumplimiento de los derechos laborales o del respeto al medio ambiente, cuando los marcos jurídicos, institucionales y las políticas públicas internas no se caracterizan precisamente por hacer prevalecer ese enfoque de derechos, también ausente en el TLC.

65 Algunos elementos de este apartado han sido retomados de Moreno, Raúl (2003): Los Derechos Laborales y los TLC, Op cit. Capítulo IV, pp. 41-44.

Si la cláusula laboral en un TLC no garantiza el cumplimiento de los derechos laborales y la sustentabilidad, valdría la pena cuestionarse sobre los beneficios e implicaciones de su inclusión. Reformar el TLC representa un esfuerzo que carece de sentido, porque la inclusión de las cláusulas resultaría inútil, si éstas no se engranan en un marco distinto.

Los TLC deberían reducirse a las temáticas propias de los acuerdos comerciales: aspectos arancelarios, movimientos de bienes por las fronteras y administración disputas comerciales. Estos deberían dejar de lado las regulaciones a las inversiones, a los derechos de propiedad intelectual, a las compras gubernamentales, flexibilización de servicios y otros aspectos que configuran a los TLC como cartas de derecho para las grandes empresas.

Los TLC lejos de garantizar el cumplimiento de los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo -plasmados en la Declaración de la OIT—, propenden a su violación e incumplimiento. Los derechos básicos a la asociación, a la negociación colectiva y a la no discriminación no están, ni pueden ser considerados en un tratado que transversalmente está definido por otra lógica.

La reivindicación de obtener seguridad social para todos y todas -empleados y desempleados—, se hace más distante desde los TLC, pues al validar el marco de la OMC, reafirman lo dispuesto en el AGCS en materia de seguridad social. En cuanto a violación de los derechos laborales el TLC no tiene la exclusividad, su lógica responde y reproduce el patrón neoliberal, inspirado en el Consenso de Washington, el cual apunta hacia la precarización del empleo como vía para el fomento de la inversión y las exportaciones.

Pese a que la mayoría de los TLC carece de cláusulas laborales, la Oficina de Comercio de Estados Unidos (USTR, siglas en inglés), responsable de las negociaciones comerciales, plantea la necesidad de incorporar la temática laboral en el TLCEUCA. Esta posición responde, obviamente a intereses proteccionistas estadounidenses, más que a la convicción por el respeto de los derechos laborales en los países subdesarrollados.

La búsqueda de estandarización de las condiciones laborales responde, por un lado a la pretensión de evitar que las inversiones estadounidenses marchen hacia el sur para aprovechar la ventaja comparativa de bajos costes laborales, y amainar con ello la generación de desempleo en el norte; y por el otro lado lograr que las exportaciones del sur, más baratas por las menores cargas sociales -social dumping- dejen de generar competencia a su producción nacional.

Los gobiernos del sur adversan la propuesta de estandarización laboral, señalando la desventaja que generaría en las exportaciones de sus países al ver suprimida su “fuente de competitividad”. Obviamente, que este planteamiento representa la visión de los gobiernos, la cual contrasta con los intereses de trabajadores y trabajadoras, para quienes la prevalencia de sus derechos laborales, así como el mejoramiento de sus salarios y prestaciones sería una magnífica noticia.

Vale cuestionar por qué con un TLCAN en el que se incluyó un Acuerdo de Cooperación Laboral, a ocho años de suscrito se constata una situación de deterioro de las condiciones laborales y claras violaciones a los derechos de trabajadores y trabajadoras mexicanas⁶⁶.

66. Ver: Arroyo, Alberto (2001): Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México. Lecciones para la negociación del ALCA, RMALC, México

Esta situación constituye una evidencia más que demuestra la inoperancia e insuficiencia de una cláusula laboral en el marco de los TLC, como condición para garantizar los derechos laborales.

En contraste con el TLCAN, la experiencia de integración de la Unión Europea -aunque presenta importantes deficiencias—, considera la creación de fondos de desarrollo regional para el fomento del empleo e incrementar los ingresos de los países menos desarrollados, con el propósito de eliminar la competencia basada en bajos salarios. Esta situación está muy lejos de considerarse en Tratados que se definen desde la estricta lógica mercantil.

4 Mitos y realidades del TLCEUCA

“Un tratado entre Estados Unidos y los países centroamericanos es como una fiesta entre un tigre hambriento y cinco burritos amarrados”

Frase recogida en un taller de alfabetización económica en San José las Flores, Chalatenango, El Salvador.

Las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica dieron inicio en enero del 2003. Los gobiernos de la región y las cúpulas empresariales han acogido este hecho con mucho optimismo, el TLCEUCA aparece en sus discursos como la panacea a los problemas que enfrentan las pequeñas economías centroamericanas, la clave para la generación de empleo y la vía para acceder a un mercado de más de 270 millones de personas.

En la apología del TLCEUCA se han obviado las profundas asimetrías económicas, tecnológicas, sociales e institucionales existentes entre los países suscriptores, pero sobre todo la aplastante capacidad de Estados Unidos de imponer sus intereses en las negociaciones y determinar los resultados.

Por otra parte, resulta paradójico exponer al TLCEUCA como alternativa para el crecimiento económico y la generación de empleo, siendo que reproduce las mismas medidas de apertura y desregulación económica en que se fundamentan las fracasadas políticas neoliberales del BM y FMI, que en las dos últimas décadas han profundizado los problemas estructurales de las economías centroamericanas.

La suscripción de Tratados de Libre Comercio llamó a la puerta de los países centroamericanos hace más de un lustro, desde entonces se han ratificado varios tratados, aunque ninguno de ellos se ha celebrado con una potencia como Estados Unidos, como para tener un referente cercano; sin embargo, la experiencia mexicana en el TLCAN nos proporciona un “espejo” que nos permite aprender de su experiencia negociadora, de los contenidos del tratado y de los impactos generados. Esto nos abre la posibilidad de dibujar los potenciales efectos económicos y sociales del TLCEUCA en la región.

4.1 El proceso de negociación del TLCEUCA

En los países centroamericanos existe una larga tradición en la aplicación de políticas públicas de carácter antidemocrático, esto no sólo por los perversos impactos que han generado en la población, sino por los mecanismos excluyentes utilizados para su formulación e implementación. A pocos extraña el hecho que las decisiones económicas sean asumidas por unas cuantas personas, sin la mínima posibilidad que en el futuro puedan asumir sus responsabilidades por los costes y perjuicios que sus decisiones generan.

Las negociaciones de los acuerdos y tratados de comercio e inversión no han sido la excepción. Pese a la trascendencia que los TLC tienen en la vida nacional, por los impactos sociales y económicos que generan, los procesos de negociación y de toma de decisiones se han caracterizado por la falta de transparencia, la ausencia de consultas a los sectores perjudicados y la nula participación de los diferentes sectores económicos y sociales.

El secretismo y carácter antidemocrático de los procesos de negociación contrasta con la retórica del discurso oficial que recalca en la necesidad de “establecer procesos de participación social amplia”. Desde la lógica de los gobiernos, la sociedad civil es poco más que el sector empresarial, muestra de ello es la misma conformación de los equipos negociadores de los TLC, los cuales están conformados por funcionarios públicos de los ministerios de economía o de comercio e industria, y por la representación de las cúpulas empresariales.

Esta práctica también se observa tanto en las negociaciones multilaterales de la OMC como en las negociaciones regionales del ALCA, ambas adolecen de falta de información y de participación ciudadana. Pese a que en los Tratados se alude a principios democráticos y participativos, sus textos e información colateral se manejan con un alto grado de confidencialidad y circulan con enormes restricciones, cual si fueran secretos de Estado.

En la discusión sobre Transparencia realizada en la reciente reunión del ALCA en marzo del 2003 en Puebla, México, se decidió lanzar una “ofensiva gubernamental” para lograr una imagen democrática del proceso ALCA, que haga contrapeso a las crecientes denuncias ciudadanas del carácter excluyente de las negociaciones.

Allí se reconoció la importancia de otorgar un mayor acceso de información a la sociedad civil, la organización de Seminarios con dirigentes de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) -considerados representantes de la sociedad civil-, e incluso el establecimiento de un Comité de la Sociedad Civil.

El afán de imprimirle un “rostro democrático” a las negociaciones trasciende hasta los tratados bilaterales como el TLCEUCA y está fuertemente determinado por las crecientes movilizaciones y manifestaciones de rechazo que los proyectos de comercio e inversión están enfrentando a nivel mundial, continental y nacional. Además, la decisión de una mayor difusión de la información en el ALCA no está dissociada del hecho de que los gobiernos de Venezuela y Brasil constituyen para la sociedad civil una vía de acceso a la información, que otrora se manejaba con un notable hermetismo.

En contraste con los anteriores TLC, en el marco de la actual negociación del TLCEUCA se está promoviendo un espacio de “participación ciudadana”⁶⁷ que invita a las personas interesadas a presentar sus comentarios sobre el tratado, enmarcados en los temas de competencia de la negociación.

67. Los objetivos del “proceso de participación ciudadana” impulsado por el gobierno de El Salvador incluyen: conocer las inquietudes, preocupaciones y expectativas de los salvadoreños sobre los objetivos del TLCEUCA, abrir espacios a la sociedad civil para pronunciarse sobre el tema, contar con elementos reales y propuestas constructivas que contribuyan a la toma de decisiones en las negociaciones sobre temas específicos y encauzar de forma acertada los esfuerzos de difusión sobre los beneficios y retos del TLC para el país y para la población. Ver: Publicación del Ministerio de Economía: Proceso de Participación Ciudadana. TLC C.A.-USA, San Salvador, Mayo de 2003.

El proceso incluye dos modalidades: los comentarios por escrito -máximo 10 páginas por documento, y con fecha límite de presentación antes del 16 de mayo del 2003-y una audiencia pública programada para dos días (22 y 23 de mayo de 2003) en que participarían las personas interesadas en presentar sus testimonios en forma oral, durante 10 minutos, previa inscripción cuyo plazo no podrá exceder del 16 de mayo del 2003⁶⁸.

Además, se ha publicitado el mecanismo del “cuarto de al lado” o “cuarto adjunto”⁶⁹, que es un espacio reservado para que “el sector privado pueda estar cerca de los negociadores”, con el propósito de que éstos informen sobre los avances de la discusión y consulten su opinión sobre cualquier tema.

68. *Ibíd.*

69. Para los empresarios el “cuarto adjunto” debe ser utilizado como un mecanismo de consulta, más que como un canal de información para que se establezca un verdadero diálogo entre el sector privado y los negociadores. La cúpula empresarial, determinó que en el “cuarto adjunto” solamente estarán presentes los representantes de sectores de temas que se discutan en determinadas rondas. El objetivo además es no saturar el espacio designado. Para los empresarios centroamericanos consideran que es un “modelo” de negociación al que están acostumbrados los países del área, excepto Costa Rica, a cuyos negociadores les incomoda un “cuarto adjunto” en las conversaciones, porque no están acostumbrados a la presión empresarial, para tomar decisiones. El 13 de diciembre pasado, las principales gremiales de Centroamérica instaron a los Presidentes de la región a negociar el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, en pleno consenso con el sector privado de los cinco países. El mensaje fue expuesto en la última cumbre presidencial del año pasado, por parte de los líderes de la Federación de Cámaras Empresariales de Centroamérica (Fedepricap) fue: “debemos evitar que la negociación más difícil sea a lo interno de la región, y no la que sostengamos con Estados Unidos”, los empresarios enfatizaron en la necesidad de asegurar su participación en el cuarto adjunto, pero “con la garantía de no ser un actor adicional sujeto a información, sino una parte fundamental para ser consultada durante toda la negociación del TLC con Estados Unidos”. Fuente: El Diario de Hoy, 05/02/03 y 06/02/03.

A fin de darle un cariz democrático y participativo, esta iniciativa empresarial se ha extendido -con muchas reservas-a algunas ONG para que puedan llegar hasta la sala contigua al “cuarto de negociaciones”, para conocer de voz de los funcionarios del gobierno sobre el avance de aquellos aspectos de la negociación que no son restringidos o clasificados. En palabras del Ministro de Economía de El Salvador habrá acceso limitado a los documentos y será sólo para sectores específicos: “no puede ser abierto a todos por cuestiones de seguridad. No podemos develar nuestra estrategia ante la contraparte”⁷⁰; sin embargo, el negociador del sector privado expresó al respecto “que nos cuesta mucho aceptar ese tema de la confidencialidad porque hay que poner los documentos a consideración de todos los sectores”⁷¹.

Para establecer la validez y pertinencia de estos mecanismos “participativos”, podríamos enfocarnos en los requisitos burocráticos establecidos, que dificultan la participación; o en la falta de acceso real que la ciudadanía tiene hasta el hotel en que se celebra la ronda de negociación, y luego a la posibilidad real de pasar al “cuarto de al lado”; o también podríamos aludir al generalizado desconocimiento de la población sobre la temática del TLCEUCA, que por su complejidad y los tecnicismos que entraña -amén de las profusas campañas desinformadoras del gobierno-, hace muy difícil que la ciudadanía se involucre en discusiones técnicas y que emita opinión sobre ello. Sin embargo, el elemento central de la “participación” se encuentra en la capacidad real de incidir en la postura de los gobiernos centroamericanos y luego en las negociaciones frente a Estados Unidos, lo cual a todas luces resulta muy poco o nada probable, si consideramos que la lógica de las negociaciones responde fundamentalmente a los intereses de las cúpulas empresariales y de las corporaciones transnacionales.

70. La Prensa Gráfica, 27/03/03, San Salvador.

71. *Ibíd.*

Además, basta recordar que la agenda del TLCEUCA ya está previamente definida, que los principios y contenidos sustantivos no se negocian, pues responden a una plantilla que se reproduce para todos los casos; de allí que ese limitado espacio de incidencia resulte intrascendente desde el punto de vista negociador, salvo para algunos gobiernos que le asignan alguna importancia en virtud de la necesidad de “legitimar socialmente” un proceso antidemocrático que pretende ratificar un tratado que resulta lesivo a los intereses ciudadanos.

En las negociaciones del TLC entre Chile y Estados Unidos el mecanismo del “cuarto adjunto” permitió que algunos sectores tuvieran la posibilidad de ver y escuchar lo tratado en el cuarto de los negociadores y emitir sus comentarios; no obstante, a juzgar por las declaraciones de la Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable (ACJR) y la Alliance for Responsible Trade (ART) de Estados Unidos⁷², que expresan su profunda preocupación y desilusión con los resultados de las negociaciones, se hace evidente que el “cuarto adjunto” funcionó en Chile como un “cuarto oscuro” que no permitió la inclusión de los intereses de las organizaciones de la sociedad civil que allí participaron⁷³.

72. Declaración conjunta sobre el Tratado de Libre Comercio propuesto entre Estados Unidos y Chile, ART y ACJR.

73. Ver: “CUARTO ADJUNTO” en las negociaciones del TLC: unas estrategia gubernamental para legitimar los privilegios del capital en contra de los derechos de los pueblos de Centroamérica. Evaluación crítica de las rondas de San José y San Salvador. Declaración de la Red de Acción Ciudadana frente al Comercio e Inversión, SINTI TECHAN.

Lo que es susceptible de negociación en el TLCEUCA es bastante limitado y se reduce casi exclusivamente a los aspectos relacionados con el acceso de bienes al mercado, esto es el listado de productos han de incluirse en el proceso de desgravación arancelaria, los calendarios, las normas sanitarias y fitosanitarias, las regulaciones aduaneras y las salvaguardias; en torno a estos temas se concentran los empresarios nacionales para obtener algún beneficio derivado de su exclusión, de algún trato preferencial o de un calendario de desgravación que le favorezca. Hacia estos puntos se quiere concentrar la aparente “participación ciudadana”, dejando de lado los aspectos sustantivos que sigilosamente van empujando los TLC.

En el TLCEUCA no está en discusión, y menos se negocian, los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, las prohibiciones a los gobiernos centroamericanos para imponer requisitos de desempeño para las inversiones extranjeras, la supresión de expropiación indirecta, la cláusula inversionista-Estado, el control monopólico sobre las patentes que ejercen las transnacionales químico-farmacéuticas, la liberalización y consiguiente privatización de los servicios públicos, el acceso de las transnacionales a las compras gubernamentales, los subsidios estadounidenses a la agricultura; estos aspectos representan el núcleo duro de los TLC.

Por otra parte, vale señalar que como resultado del proceso de reformas económicas e institucionales promovidas por el BM y el FMI, se observa un considerable debilitamiento de los Estados centroamericanos, la redefinición de su rol en la economía y la consolidación de núcleos hegemónicos empresariales que controlan las administraciones públicas⁷⁴.

74 Moreno, Raúl y otros (2003): Cumplimiento y Vigencia de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales en El Salvador, pp. 28-29, FESPAD Ediciones, San Salvador.

Estos hechos tienen una notable repercusión en los procesos de negociación de los TLC, pues desde los equipos negociadores se garantiza la prevalencia de los intereses de núcleos empresariales a través de tratamientos preferenciales recibidos para sus empresas, dejando de lado los intereses del resto de empresas y de la población en general.

En el proceso de negociaciones del TLCEUCA se prevén nueve rondas de negociación y sus respectivas reuniones preparatorias, de manera que se proyecta la finalización de las negociaciones en diciembre del 2003⁷⁵.

4.2 Los estudios técnicos y de impacto

La fundamentación de los planteamientos esgrimidos por gobiernos y cúpulas empresariales en defensa del TLCEUCA carecen de base técnica y científica de sustentación, y descansan en la “fe ciega” de que los procesos de apertura derraman automáticamente empleo y bienestar sobre toda la población, sin tener en cuenta los estructurales cuellos de botella que padecen las pequeñas economías -y que nos hacen poco o nada competitivos-, pero sobre todo las relaciones de poder que determinan la concentración de los beneficios del crecimiento en un grupo hegemónico empresarial.

75 El calendario programado para las rondas de negociación incluye las siguientes fechas: 27-31 enero: Costa Rica; 24-28 febrero: Cincinatti, Estados Unidos; marzo 31-2 abril: El Salvador; 12-16 mayo: Guatemala; 16-20 junio: Nicaragua; 28 julio-1 agosto: Estados Unidos; 8-12 septiembre: Honduras; 20-24 octubre: Costa Rica; y 8-12 diciembre: Estados Unidos.

Lo curioso de esta situación es que las negociaciones de TLC realizadas hasta la fecha por los gobiernos de la región han carecido de los estudios técnicos y de impacto que permitan visibilizar las secuelas derivadas de la aplicación de los acuerdos comerciales, de manera que puedan dimensionarse los beneficios y/o perjuicios generados por estos, pero sobre todo identificar los sectores ganadores y perdedores.

La nula o limitada importancia conferida a los estudios técnicos y de impactos, solo puede interpretarse en su pretensión exclusiva de asegurar una negociación que preserve los intereses de un reducido número de empresas nacionales, por lo general monopolios u oligopolios que pertenecen a los núcleos hegemónicos empresariales, y que suelen integrar el “exclusivo” club de los ganadores del TLC.

La falta de estudios técnicos de impactos económicos, sociales, culturales y ambientales limita fuertemente la posición negociadora de los gobiernos.

En el proceso de negociación del TLCTN, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) advirtió al gobierno salvadoreño que la falta de estudios técnicos nos dejaría en una situación de franca desventaja frente a México.

Las negociaciones comerciales se realizan a tal nivel de detalle que se consideran una a una las fracciones arancelarias⁷⁶; de allí que la falta de estudios técnicos y de impactos resulte inconcebible, no sólo porque deja en franca situación de desventaja al gobierno que carece de ellos, sino porque imposibilita estimar las repercusiones en materia de empleo, quiebras de empresas, afecciones en las cadenas productivas, y en general los beneficios y/o perjuicios generados por la negociación.

En este sentido, declaraciones como las del Ministro de Economía de El Salvador⁷⁷, que plantean que el TLCEUCA triplicará las exportaciones en los próximos cinco años, plazo en que se incrementarían las inversiones hacia el país en más de \$5 mil millones y se crearían 250 mil nuevos empleos, carecen de base de sustentación técnica y representan simples argumentos discursivos.

4.3 Los puntos críticos del TLCEUCA: principales repercusiones

Las negociaciones del TLCEUCA avanzan en paralelo con una “agenda” complementaria financiada desde los organismos financieros internacionales para apoyar la firma de estos tratados.

76. Las negociaciones comerciales se realizan detalladamente, a nivel de fracciones y sub fracciones arancelarias. Éstas representan códigos de clasificación arancelaria a nivel de ocho, diez o seis dígitos, que corresponden a productos con particularidades y rasgos específicos. Así, la fracción 0207.13.91 corresponde a pechugas de gallo o gallinas, frescas o refrigeradas, excepto las deshuesadas mecánicamente. Tal nivel de detalle en la negociación no puede realizarse sin conocimientos específicos a nivel de ramas industriales, empresas, márgenes de comercialización, costes, tecnologías, entre otros.

77. Declaración hecha el 16 de enero del 2002, con ocasión del anuncio del presidente Bush de que negociaría un TLC con Centro América. El Diario de Hoy, www.elsalvador.com.

Los marcos jurídicos de los países van siendo adecuados a los requerimientos que plantean la desregulación del capital: liberalización de los servicios y las inversiones, derechos de propiedad intelectual, acceso irrestricto a las compras gubernamentales y la apertura -selectiva- de los mercados.

En Centroamérica se han dado pasos agigantados en el rumbo que establece el TLCEUCA. En general, se avanzó en los procesos de privatización y reforma del Estado, en la desregulación de la economía, en las reformas fiscales regresivas y especialmente en la precarización de las condiciones laborales, como la clave para la atracción de la inversión extranjera -principalmente de maquila-; sin embargo, queda casi todo por hacer para la creación de las condiciones factoriales que permitan desarrollar las capacidades competitivas de la región, para avanzar en la reducción de las brechas de desigualdad y en el combate a los altos niveles de pobreza.

Para que las economías crezcan se requiere de acciones deliberadas para el logro de ese propósito, pero no basta con obtener tasas positivas de crecimiento del PIB⁷⁸, se requiere alcanzar el umbral a partir del cual se haga posible reducir el desempleo -con tasas superiores al 6%- y además, de forma sostenida durante un período considerable.

78. En palabras del Vicepresidente de la República de El Salvador: "Hay estudios serios que demuestran que el CAFTA incrementará en un 50 por ciento en un periodo de 10 años el PIB per cápita de los salvadoreños; esto tiene una base científica que demuestra que ésta es la gran oportunidad para Centroamérica de poder combatir y reducir los índices de pobreza", se desnuda la fragilidad de los argumentos con que intentan sustentar el TLCEUCA. Además, sostiene que: "Vamos a vender adecuadamente al consumidor más grande del mundo y es el mercado donde justamente viven 2 millones de salvadoreños", cual si fuera un acto de magia. Fuente: La prensa Gráfica, 090503.

Este tipo de crecimiento es la primera condición, que resulta ser necesaria más no suficiente para aspirar a resolver los problemas de pobreza y marginación que nos ahoga; se requiere además de un crecimiento que se redistribuya en base de criterios de justicia y equidad, que permita una relación armónica con la naturaleza y el medio ambiente.

La preparación de las economías para el desarrollo pasa por enfrentar el flagelo de la desigualdad, que se expresa a través de los altos niveles de concentración de la riqueza y los activos medidos a través del Índice de Gini - que salvo Costa Rica, toda la región centroamericana supera el 0.5 %- y en la desigual distribución del producto, que exponen cómo la proporción destinada a remuneraciones a los trabajadores resulta ser en promedio casi la tercera parte de la que se apropian los empresarios en forma de ganancias -o excedente bruto de explotación-.

Con independencia del TLCEUCA, Centroamérica tiene el reto de ordenar su casa, de fundamentar las bases que le permitan remontar esas enormes asimetrías que le hunden entre los puestos más bajos del desarrollo humano. La integración regional -vista como un proyecto sistémico-, a diferencia de los TLC se configura en una vía que podría acercarnos al propósito de un desarrollo justo y sustentable.

a). El tratamiento de asimetrías

Los presuntos beneficios derivados de la apertura externa y la liberalización de la inversión no son automáticos y menos se distribuyen de manera equitativa entre países y al interior de los mismos. El desigual reparto del crecimiento está determinado por las estructuras de propiedad de los medios de producción, por las imperfecciones en mercados internos concentrados y con información asimétrica, por las prácticas proteccionistas -arancelarias y no arancelarias-; sino principalmente por las enormes asimetrías existentes entre países, las cuales se hacen tangibles en los disímiles niveles de desarrollo que presentan.

Tomando en cuenta que los TLC no se aplican entre economías homogéneas, sino más bien entre economías desiguales, con importantes desproporciones y diferencias en cuanto a desarrollo, producción, territorio, pobreza, competitividad, población, recursos, poder, marcos jurídicos e institucionales y cultura; no se pueden obviar las asimetrías al momento de evaluar los impactos que resultan de la implementación de estos tratados.

Muy poco aporta al desarrollo de las pequeñas economías la aplicación de tratados como el TLCEUCA si consideramos que estos operan desde y para favorecer los procesos de acumulación del capital transnacional, el cual no sólo contribuye escasamente al fortalecimiento de las capacidades nacionales, sino que más bien le resta a ese proceso. En este sentido, los TLC hacen a estos países un flaco favor, al exponerlos desde los ámbitos del comercio y la inversión a relaciones injustas y desequilibradas que redundan en perjuicios para la población de menores de ingresos.

Aunque en el proceso del ALCA se reconocen las asimetrías, en la práctica el tratamiento propuesto para las pequeñas economías se limita a la concesión de excepciones temporales y de asistencia técnica. En palabras del presidente del BID: "se prestará especial atención a los problemas de las economías más pequeñas, a través - por lo menos- de la ampliación de los plazos para la adopción progresiva de las normas disciplinarias del ALCA"⁷⁹.

79 Enrique Iglesias, Discurso principal Foro de Empresarios de Belo Horizonte, 14 de mayo de 1997.

El trato a las asimetrías se ha limitado en el TLCEUCA principalmente al manejo de los tiempos en la aplicación del calendario de desgravación arancelaria, dejando por fuera importantes elementos como el PIB por habitante, las brechas tecnológicas, el manejo de las reglas de origen, los procesos de adaptación de las empresas centroamericanas, los acuerdos de cooperación técnica, los fondos de compensación por asimetrías, y los marcos legales e institucionales.

Cuando los niveles arancelarios de una economía son muy bajos en comparación con los de su competidor, como resulta ser el caso centroamericano después del prolongado proceso de desgravación arancelaria unilateral, tampoco es cierto que se gana siempre con la desgravación escalonada del arancel, pues para ello habría que considerar el nivel del cual parte este proceso (aranceles promedio son mucho mayores en los casos de los países desarrollados).

Luego, la receta de la desgravación arancelaria como clave para el acceso de bienes al mercado resulta ser despegada con la realidad, pues en la medida en que los productos estadounidenses se desgravan progresivamente durante un período hasta igualar el arancel centroamericano, éste se mantiene fijo. Sin embargo, a lo largo de este proceso escalonado en que el arancel estadounidense iría disminuyendo siempre se ubica por encima del arancel regional, con lo cual se hace evidente la absoluta ventaja para el producto norteamericano.

Todos los TLC se han negociado a partir de las normas del TLCAN, su aplicación a pequeñas economías lleva en sí mismo un trato asimétrico, de allí que las asimetrías debieron haberse negociado en base a un trato especial y no trato nacional o de nación más favorecida. El que Estados Unidos no otorgue a través del TLCEUCA un trato especial pequeñas economías centroamericanas, supone desconocer las abismales asimetrías y asumir la opción de profundizarlas con su implementación.

Según el representante comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, las diferencias que separan a Estados Unidos de Centroamérica, en cuanto a sus niveles de desarrollo económico y social, no se profundizarán con el tratado debido al carácter complementario de las economías⁸⁰. A este respecto, vale hacer el recordatorio que México, una economía no complementaria a la estructura productiva y transable de Centroamérica, tiene más de ocho años de “disfrutar” del acceso al mercado estadounidense que el TLCAN le “concedió” -y que hasta ahora es una aspiración de los gobiernos y empresarios centroamericanos-; con el agravante para la región, que las capacidades productivas y competitivas de las empresas mexicanas son, en general, muy superiores a las centroamericanas.

La solución estadounidense al problema de las asimetrías es muy simple: impulsar programas de cooperación y de capacitación que han sido aprobados para la región por el Banco Mundial, el BID, la Agencia Internacional para el Desarrollo (US-AID por sus siglas en inglés) y otros organismos financieros, para preparar a la zona en la aplicación de los derechos y obligaciones que les dará el acuerdo de libre comercio.

Estas soluciones obvian los determinantes estructurales de las asimetrías, y focalizan en la capacitación en materia de derechos y obligaciones del TLCEUCA la respuesta a estas situaciones, con la consiguiente presión sobre el SPNF, cuyas cuentas se hallan en una situación muy lamentable.

El enorme contraste en el tamaño de las economías estadounidense y centroamericanas no sólo se expresa en la dimensión poblacional: Estados Unidos tiene 8.5 veces más habitantes que la región; sino también en el Producto Interno Bruto por persona que es cuatro veces mayor en Estados Unidos⁸¹, y además en la relación de intercambio que es dramáticamente desfavorable para Centroamérica -el déficit en la balanza comercial de la región con Estados Unidos supera los 4,300.1 millones de dólares⁸²-.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) nos permite realizar una comparación más amplia de las asimetrías entre los países que negocian el TLCEUCA. Cabe destacar que al interior de la región se registra un notable contraste en la calificación otorgada por este indicador, así mientras Guatemala ocupa el 120°. lugar, Nicaragua el 118°. , Honduras el 116°. y El Salvador el 104°. , ubicados a la zaga del desarrollo centroamericano; Costa Rica se ubica muy por encima del resto, en la posición 43^a. Estas diferencias intraregionales resultan abrumadoras si las comparamos con el rival en la negociación del tratado, pues según el IDH sólo hay 5 países en el mundo con mayor nivel de desarrollo que Estados Unidos.⁸³

En los flujos comerciales entre Centroamérica y Estados Unidos se conserva una relación desfavorable de intercambio. Para el 2001 el 38.9% del total de exportaciones (US\$ 10,185 millones) se orientaron hacia Estados Unidos, mientras que el 40.3% de todas las importaciones (US\$ 20,518) de la región fueron adquiridas a ese país.

81 The World Factbook, CIA, USA.

82 El dato incluye maquila, SIECA, Bancos centrales de Centroamérica.

83 Ver Anexos, Perfil comparativo Centroamérica-Estados Unidos.

En la estructura de exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos, es Costa Rica el país que más aporta (55.2%), le siguen Honduras (19.4%), Guatemala (16.2%), El Salvador (5.6%) y Nicaragua (3.5%); mientras que en la estructura de importaciones la participación de los países cambia: Costa Rica (39.5%), Guatemala (23.8%), El Salvador (15.8%), Honduras (15.3%) y Nicaragua (5.8%)⁸⁴.

Dada la concesión unilateral estadounidense de la ICC, que desgrava de aranceles a las exportaciones centroamericanas siempre y cuando se importen los insumos de Estados Unidos, hace evidente que desde los propósitos eminentemente comerciales, el TLCEUCA sería prácticamente innecesario. Con esto se fortalece la tesis de que el TLCEUCA, más que un tratado para el comercio, busca el estímulo de la inversión, por la vía de la liberalización de sus condiciones.

El TLCEUCA representa un importante vehículo que potencia las condiciones para el establecimiento y funcionamiento de inversionistas estadounidenses en la región, con la garantía de no enfrentar ningún requisito en su desempeño. Siendo así, más que la exportación e importación de mercancías, este tratado se proyecta hacia los intereses de las empresas transnacionales (recursos hídricos, financieras, telefonía, construcción, productos industriales, entre otros) localizadas o por localizarse en Centroamérica.

84. SIECA. Ver Anexos: Estructura comercial CA-EU y CA: Resumen de la Balanza Comercial CA-EU.

El tratado no otorga un tratamiento adecuado a las asimetrías existentes entre nuestras economías y empresas; particularmente las micro, pequeñas y medianas, en cuanto a su bajo nivel de eficiencia y competitividad determinada por la ausencia de una política efectiva de incentivos, innovación, capacitación y de acceso a recursos financieros, una infraestructura en franco deterioro y tarifas de servicios de telefonía y electricidad- proveídos por monopolios transnacionales- que experimentan continuamente sustanciales incrementos.

Esta importante asimetría no ha sido considerada en los TLC y su relevancia no es trivial, sobre todo dada la complejidad de la presentación y manejo de salvaguardias y prácticas anti-dumping, siendo esta última una de las situaciones más difíciles de comprobar.

Por otra parte, Estados Unidos tiene equipos de funcionarios especialistas de carrera que han dado continuidad a los distintos TLC suscritos con economías mucho más desarrolladas que las centroamericanas, mientras que en la región se tienen equipos improvisados y sin experiencia en este ámbito.

Centroamérica necesita más que un TLCEU, suscribir un acuerdo de cooperación, construido desde una lógica que estimule el desarrollo sustentable y equitativo de cada país de la región, lo cual sólo se puede fundamentar a partir del fortalecimiento de la integración de los pueblos, antes que los mercados. No obstante, el sector privado centroamericano espera que los negociadores estadounidenses tomen en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo económico y social que hay en la región, para que el acuerdo sea “justo”.

b). Agricultura y subsidios

Uno de los puntos más críticos en las negociaciones del TLCEUCA es el tema agropecuario, lo cual se explica en la importante participación del sector en la generación del valor agregado⁸⁵, así como en su aporte a las exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos. Además, esta situación se complementa con la dificultad que entraña para los exportadores de la región poder competir con los productos agropecuarios estadounidenses y acceder a su mercado, considerando las barreras sanitarias y aduaneras que limitan su entrada y las políticas de subsidios que ese país mantiene en beneficio de su sector.

La estructura de los productos agropecuarios transables con Estados Unidos es bastante homogénea, incluyen principalmente café, frutas y frutos comestibles (bananas, plátanos, coliflor, brócoli, melones, sandías y piñas tropicales), camarones, langostinos y pescados.

Sin embargo, vale señalar que la participación de los productos agropecuarios en la estructura de exportaciones totales hacia Estados Unidos presenta notorias diferencias entre países; así, mientras que para Nicaragua éstas representan el 84%, para Guatemala el 56.1% y para Honduras el 46%; para El Salvador y Costa Rica éstas alcanzan escasamente el 11.5% y 11.0% respectivamente⁸⁶.

85. La participación relativa del sector agropecuario en el PIB total no es homogénea entre los países centroamericanos, países como Nicaragua y Guatemala conservan una mayor estructura agropecuaria, éstos representan el 32.6% y 22.6% del PIB, respectivamente, mientras que para Honduras, El Salvador y Costa Rica el sector tiene un menor aporte: 13.7%, 9.5% y 9.1% respectivamente. Ver: Anexos: Perfil comparativo CA-EU.

86. Datos tomados de SIECA y Base de Datos Hemisféricos (ALCA).

Para países con un estructura de exportación -hacia Estados Unidos- predominantemente agropecuaria, como Nicaragua, Guatemala y Honduras, los resultados de las negociaciones del TLCEUCA entrañan mayores riesgos, dada la considerable dependencia de productos que podrían enfrentar barreras arancelarias u otras restricciones encubiertas que les limiten su acceso al mercado estadounidense, tales como medidas sanitarias y fitosanitarias que resulten imposibles de cumplir.

Uno de los temas centrales y más espinosos en la negociación del TLCEUCA son los subsidios. Al respecto Estados Unidos ha aceptado la propuesta centroamericana de negociar los subsidios agrícolas, pero en ningún momento los subsidios internos a la producción, ya que estos solo serán analizados en la OMC⁸⁷. Esto condiciona fuertemente a los países de la región que, en una desproporcionada negociación ya decandata por el país del norte, buscará algunos paliativos al fuerte impacto que supondría competir con productos subsidiados -en el caso ideal que Estados Unidos acepte eliminar las barreras aduaneras y sanitarias que mantiene a los productos centroamericanos-.

Como muestra de la falta de coherencia del TLCEUCA con el objetivo de “eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes”, Estados Unidos decide unilateralmente que los subsidios internos no son sujetos de negociación: “no hay manera de discutirlos en esta ni en ninguna otra negociación comercial”⁸⁸.

Es obvio que la ampliación de los plazos de desgravación, el establecimiento de contingentes o de salvaguardias agrícolas para enfrentar la decisión estadounidense de no suprimir los subsidios internos no es realista, ni resuelve el problema de competencia desleal.

87. Declaración de la vocera estadounidense Bowie-Whitman, El Diario de Hoy, 14/05/03

88. *Ibid.*

Por otra parte, tampoco existe esperanza de que se puedan negociar otras barreras no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias: “nadie cree que los asuntos de seguridad alimentaria y de inocuidad de los alimentos se va a negociar. Eso es importante para los países”⁸⁹.

Pese a que las normas sanitarias y fitosanitarias constituyen un instrumento que puede contribuir a garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos, en beneficio de las personas consumidoras; en la práctica éstas operan como verdaderos mecanismos proteccionistas, como lo ilustra el caso del sector avícola mexicano, que en el marco del TLCAN obtiene acceso “aparente” a su mercado, sin vincularlo con la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias. Como resultado, los exportadores avícolas mexicanos no han podido cumplir con los requisitos sanitarios para acceder al mercado estadounidense, anulando así la concesión otorgada por dicho país en el marco del tratado; y en contrapunto, Estados Unidos ha tenido un acceso irrestricto al mercado mexicano avícola⁹⁰.

En este contexto, la Federación Centroamericana de Cámaras Agropecuarias y Agroindustriales (FECAGRO), plantea que “es indispensable garantizar una negociación justa y equitativa que resulte en beneficios tangibles bajo los cuales exista un acceso real y efectivo para los productos agropecuarios y agroindustriales de la región, los cuales representa el 30 % del PIB de Centroamérica y el 50% de los empleos.”⁹¹

89 Declaración de Regina Vargo, negociadora estadounidense. El Diario de Hoy, 14/05/03.

90 La Prensa Gráfica, 30/04/03.

91 Declaraciones de Mario Salaverría, presidente FECAGRO. El Diario de Hoy, 28/04/03.

La propuesta de FECAGRO plantea un “trato especial” para el sector agropecuario centroamericano en el TLCEUCA. Argumentan que se trata de proteger a los productos agropecuarios sensibles, considerados como tales debido a que sus similares en Estados Unidos gozan de apoyos internos y subsidios a la exportación. Entre los bienes agrícolas afectados por tales subsidios se encuentran los productos lácteos, avícolas, azucareros, porcinos, ganadería, granos básicos, aceites, semillas oleaginosas y el sector hortícola⁹².

La Federación no descarta considerar la alternativa de excluir del programa de desgravación arancelaria del TLCEUCA el listado de productos subsidiados o, en su defecto, contemplar mecanismos que “compensen o equilibren los niveles de ayuda otorgados” en Estados Unidos. Además, se valora que en la aplicación del tratado se puedan sujetar la desgravación arancelaria de Centroamérica al dismantelamiento de los subsidios y de las barreras no arancelarias aplicadas al agro. Incluso se teme que la misma Ley del Bioterrorismo que aplica Estados Unidos, se convierta en una barrera para la entrada de sus productos, por consideraciones de “seguridad nacional”⁹³.

El discurso gubernamental plantea su decisión de “proteger a todos los que formen parte de la cadena productiva del sector agrícola”, en virtud de los impactos sociales que podría acarrear el TLCEUCA, a tal grado que pedirán a los negociadores que se tome el mayor arancel que les permita la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁹⁴.

92. Propuesta Agro. El Diario de Hoy, 20/03/03.

93. *Ibíd.*

94. Esta decisión fue tomada durante una reunión de los ministros y los representantes de FECAGRO, realizada el 14/03/03 en San Salvador.

Según el análisis de los ministros de Centroamérica, en la región existe una disparidad arancelaria en 179 productos diferentes, por lo que se debe buscar una uniformidad en los gravámenes que responda a la realidad productiva de cada país.⁹⁵

Varios sectores de la región han pedido exclusión del TL-CEUCA por considerar que resulta lesivo para los intereses de los productores centroamericanos, otros plantean la negociación de altos aranceles para los “productos sensibles”, que les permitan protegerse de la competencia desleal que se genera con el mantenimiento de subsidio a los productos agropecuarios estadounidenses.

Las nefastas consecuencias que padece el sector agropecuario mexicano después de ocho años de TLCAN, fundamentan los temores de las gremiales del sector, ya no digamos de los pequeños productores, que estarían expuestos a considerables efectos negativos no sólo en términos de la profundización de la pobreza, sino por la desarticulación de las cadenas productivas, la enorme dependencia alimentaria de las importaciones estadounidenses y el progresivo deterioro ambiental.

Aunque para el gobierno estadounidense, la quiebra de millones de pequeños productores de granos básicos mexicanos y el caos generado en la agricultura mexicana se debió a que “la desgravación arancelaria no fue gradual, sino precipitada, por lo que los agricultores experimentaron un fuerte impacto y, por ende, rechazo al Tratado”⁹⁶; y como tal reconocen que “la difícil experiencia de los agricultores mexicanos podría servir de modelo en las negociaciones con la región”, aplicando el mismo esquema desarrollado en las recién concluidas negociaciones con Chile.⁹⁷

95. Ministros agrícolas pedirán altos aranceles.

La Prensa Gráfica, 15/03/03.

96 Entrevista a Robert Zoellick. <http://www.elsalvador.com/> 09/01/03

97 *Ibid.*

Cuatro países de la región -El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras- piden que los granos básicos se protejan con aranceles que van desde el 15 al 40 por ciento, según la sensibilidad de los diferentes rubros, con un plazo de desgravación común de 15 años. Para el sorgo, maíz amarillo y maíz blanco la propuesta es llevar el arancel hasta el 40 por ciento a escala regional. Para frijol negro, blanco y de otras clases será de 30 por ciento. Para harina y almidón de maíz, otros derivados y la sémola han pedido 25 por ciento. Finalmente, se plantea una tasa del 15 para frijol de soya, harina de soya y para alimento de ganado y aves de corral.⁹⁸.

Los gobiernos centroamericanos consideran que con ese mecanismo se protegen los empleos que genera el sector, sin cerrar el mercado a áreas donde la región es deficitaria. Considerando la presencia de unos 5.5 millones de productores de estos granos básicos en la región, que generan más de un millón de empleos directos, cualquier afección a este sector, redundaría en un descalabro del área rural centroamericana, que profundizaría aceleradamente los ya elevados niveles de pobreza y marginación social.

Para café, la propuesta para el TLCEUCA plantea entrada al mercado estadounidense norteamericano bajo las mismas condiciones que otorga la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que establecen un cero arancel a las exportaciones centroamericanos del grano (café tostado en grano, el tostado y molido) e incluyen otras subpartidas que no gozan de ese régimen “por ser productos que contienen azúcar, idealmente deberán también gozar del mismo tratamiento preferencial de acceso”⁹⁹.

98 La Prensa Gráfica, 15/03/03.

99 La Prensa Gráfica, 17/03/03.

En cuanto a los productos ganaderos, los empresarios centroamericanos coinciden en endurecer su postura en cuanto a la liberalización del comercio de porcinos, lácteos y productos avícolas, así como a sus respectivas cadenas productivas debido a lo que ellos consideran como una negativa de Estados Unidos en modificar el tratamiento que tienen estos sectores. “Si ellos no discuten los subsidios de estos productos (porcinos, lácteos y avícolas) nosotros no vamos a discutir el acceso a mercados”¹⁰⁰.

Como ocurre con otros productos del agro, la industria porcina en Estados Unidos tiene un nivel de asistencia por parte del Estado que le subvenciona la alimentación de los animales así como una cláusula que le autoriza al gobierno federal reconocerle la inversión al agricultor en caso de que su compañía quiebre; además, la industria norteamericana en este rubro tiene facilidades de reconversión, por lo que puede tener un mejor acceso a tecnologías, lo que los vuelve más competitivos.

La posición en materia de avicultura es tomar en cuenta el mayor arancel de la región, que a la vez pueda adoptar el más elevado establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC). A su vez, piden quedar excluidos del TLC, por considerar que no hay garantías para que desaparezcan, con dicho acuerdo, los obstáculos comerciales que tienen para entrar al mercado estadounidense y porque sus competidores tienen fuertes protecciones estatales.

100. Declaración del Coordinador de la Comisión Empresarial de Negociadores Comerciales Internacionales (CENCINT). La Prensa Gráfica, 18/03/03.

Según la Federación de Cámaras Avícolas de Centroamérica y el Caribe (FEDEVICAC), la región debería presionar en la negociación del TLCEUCA por un arancel no menor al 100% para poder equiparar su postura con respecto a la entrada de productos avícolas, dadas las asimétricas condiciones de producción y precios. “La libra de carne producida cuesta entre 44 y 48 centavos de dólar, pero ellos -Estados Unidos- venden la carne negra del ave entre 17 y 20 centavos, contra eso no podemos competir”¹⁰¹.

Ante las negociaciones del TLCEUCA el sector azucarero mantiene una pugna con la industria del confite. Mientras los primeros quieren apertura total, inclusive para los que trabajan con azúcar -dulces, chocolates y alimentos-, los otros piden la exclusión por el temor a ser saturados de productos extranjeros. Con la negociación buscarían unificar ambos sectores y lograr un acceso total sin cuotas y sin el pago de aranceles específicos.

La Cámara Centroamericana de Industrias Convertidoras de Azúcar (CAINCA) señala la existencia de un importante cuello de botella en el sector, como es la falta de acceso a “precios competitivos” en la materia prima nacional¹⁰². “Si los azucareros locales no les ofrecen mejores precios, CAINCA quiere comprar azúcar en el mercado internacional, lo que no es agradable a los oídos del sector”¹⁰³.

101. Entrevista al Presidente de FEDEVICAC. Fuente: La Prensa Gráfica, 15/03/03.

102. Mientras una libra de azúcar cuesta cerca de \$0.20 en el país, el precio en el mercado internacional es de \$0.09 por libra, según el Ministerio de Agricultura.

El Diario de Hoy, 02/05/03

103. El Diario de Hoy, Op cit.

La evolución y el estado de las negociaciones del sector agropecuario revelan las francas desventajas que entraña para las economías centroamericanas la negociación de un TLCEUCA, dadas las profundas asimetrías que se marcan entre las estructuras productivas de los países del istmo y Estados Unidos, pero sobre todo por las prácticas proteccionistas que dimanaban de la manipulación de las normas sanitarias y fitosanitarias, y las políticas de “apoyo interno al sector” que unilateralmente se arroga la economía del norte.

Esto configura un complejo escenario en el que cada gremial del sector productivo agropecuario intenta “regatear” por su lado algunas posibles ventajas, sujetos a la voluntad de Estados Unidos. Como se constata, en este torbellino de intereses empresariales que se mueven en torno al TLCEUCA no aparecen por ningún lado ni los trabajadores y trabajadoras agrícolas, ni los pequeños productores y menos las organizaciones ecologistas y de mujeres, pese al rol prioritario que juegan en este concierto.

Como se ha planteado anteriormente, el cauce y final de las negociaciones en el TLCEUCA -particularmente las agropecuarias- están determinadas por los intereses y la voluntad del socio más poderoso, que impone si hay exclusión o no, si hay subsidios o no, que define las listas, las tasas arancelarias y los plazos. Queda para los negociadores la posibilidad de que se ablande el corazón del jefe del USTR para que los efectos del TLCEUCA en el área rural centroamericana no reediten la experiencia mexicana.

c). Acceso a mercados

El acceso de los bienes al mercado constituye la clave por excelencia en materia de libre movilidad de las mercancías, y en consecuencia pieza fundamental de cualquier TLC; y aunque resulte paradójico es un principio que se transgrede con mucha frecuencia, y a juzgar por el rumbo de las negociaciones el TLCEUCA tampoco será la excepción.

En materia de acceso de bienes a mercados se incluye un sin número de tecnicismos y medidas relacionadas con desgravación arancelaria, restricciones a la importación y a la exportación, registros de importadores, medidas aduaneras, derechos de trámite aduanero, ente otros; así como una vasta cantidad de medidas excepcionales y calendarios por productos, que lo vuelve un tema muy complejo.

Estados Unidos enfrenta las negociaciones del TLCEUCA con una estrategia de ofertas incompletas. En la cuarta ronda de negociaciones de Guatemala, el gobierno estadounidense presenta una primera oferta que en lugar de otorgar mayor apertura, restringe el comercio que ya existe entre Centroamérica y ese país. Los sectores agrícolas y de confección se consideran los más afectados por la oferta inicial estadounidense, porque no les reconoce los beneficios que ya tienen con la ICC y el SGP. La primera propuesta general de Estados Unidos ofrecía a la región libre comercio para el 75% de los bienes que ya exporta. Deja en un plazo de desgravación arancelaria de cinco años a un 2.5% del comercio actual, pero no se conoce cuáles son los productos protegidos en esta "canasta". A la vez, protege al 9% de algunos de sus productos con un plazo de desgravación de diez años y, excluye del libre comercio y de desgravaciones arancelarias al 11% de sus bienes¹⁰⁴.

Entre los sectores protegidos por Estados Unidos estaban los sectores agrícolas estadounidenses, que son beneficiados con subsidios internos: lácteos, atún, sardinas, calzado, hule, empaques, azúcar, carne porcina y bovina, entre otros. Dentro de este listado figuran los bienes que a Centroamérica le interesa tener con libre comercio, para entrar al mercado estadounidense, sin pagar aranceles.

Esta noticia fue un fiasco para la región, pues actualmente el 90% de las exportaciones centroamericanas están exentas de arancel, incluyendo los que ya gozan de exenciones arancelarias con la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); de allí que se esperaba que Estados Unidos ofreciera libre comercio para más del 75% de los productos que actualmente se exportan hacia ese mercado.

Además, se planteó un trato diferenciado para cada país centroamericano: a Nicaragua ofrecía liberarle escasamente el 45.0% de sus productos, a Costa Rica le eliminaba los aranceles al 80.9% de sus exportaciones, a El Salvador le liberaba de aranceles al 69% de sus productos, a Honduras el 59%, mientras que Guatemala consiguió una oferta que superaba a la de El Salvador y a la de Honduras. Por su parte, Guatemala ofreció a Estados Unidos abrir el 93% del mercado y Nicaragua ofertó liberarlo todo, con la condición de excluir del TLCEUCA cinco productos: frijoles negros, ron, carne porcina, bovina y lácteos¹⁰⁵.

Actualmente el promedio de los aranceles centroamericanos oscila entre el 7.3% y el 7.5%. El universo arancelario es integrado por 6,194 productos, de los cuales 4,801 están armonizados y quedan 1,393 sin hacerlo. El 60% de esta última cifra representa a la industria textil, confecciones y calzado, por lo que el 40% restante pertenece al agro.

| 105 Ibid.

Durante la misma ronda de negociaciones del TLCEUCA, Estados Unidos modifica su primera oferta, completándola durante la noche -vía electrónica-, a partir de lo cual se configura una segunda oferta en la que incluye los rubros agrícolas y textiles, dividiendo los porcentajes de desgravación en sectores agrícolas e industriales. La primera impresión de los negociadores centroamericanos es que la segunda oferta tampoco llena por completo las expectativas de la región. Estados Unidos ofrece acceso inmediato al mercado norteamericano en cerca del 90 por ciento del comercio actual, aunque “hay un elevado porcentaje actual que se está planteando en la Canasta A”¹⁰⁶. La Canasta A incluye a todos los productos que no generan problemas a ningún país y que tienen libre comercio de forma inmediata.

El resto estaría distribuido en las Canastas B para desgravar en cinco años, la Canasta C para diez años, y un mínimo porcentaje en la canasta de sensibilidades. Aunque en términos de porcentajes la propuesta estadounidense ha sido mejorada, prevalece el temor que en esa apertura estén excluidos los productos de interés para la región. Honduras fue directa y reconoció que hay rubros que al istmo le interesan y que han quedado fuera de la propuesta, por lo que la misma “no es tan atractiva”¹⁰⁷.

El gobierno hondureño valora que, en bienes industriales, Estados Unidos ofrece una apertura arriba del 80 por ciento, pero menor al 90 por ciento. La incertidumbre está en los rubros agrícolas, donde la contraparte no ha respondido al comercio real que ya existe a través de la ICC y el SGP. “Allí están nuestras mayores preocupaciones, porque en algunos se respeta la concesión de la ICC, pero no en todos”¹⁰⁸.

106 Declaración del negociador de El Salvador. El Diario de Hoy, 19/05/03.

107 Fuente: El Diario de Hoy, Op cit.

108 Declaración de Melvin Redondo, negociador de Honduras. Op Cit.

Extraoficialmente se conoce que la segunda propuesta estadounidense incluye un listado de “productos de interés” de origen agrícola, con sus respectivos porcentajes de desgravación arancelaria, los cuales aún no han sido revelados.

No obstante, se sabe que Estados Unidos pide a Centroamérica eliminar los aranceles a un grupo de productos, los cuales forman parte, a la vez, de las conversaciones del ALCA: avícolas, lácteos, granos, arroz, cereales, bebidas, sopas varias, jugos variados, pollo, carne bovina, carne porcina, miel, huevos, harina de maíz, soya y de trigo, aceites, grasas vegetales, confitería, alimentos para infantes, conservas de maíz dulce, cereales para desayuno, cerveza, panadería, algodón y papas fritas.

En contraposición a los objetivos del TLCEUCA y de la retórica discursiva del “libre comercio”, en estas negociaciones se expone la pretensión centroamericana por abrir los mercados herméticamente cerrados de Estados Unidos. Si se diera la situación ideal que plantean los empresarios centroamericanos, que Estados Unidos decidiera conceder la apertura total a que ellos aspiran¹⁰⁹, vale señalar que ello no garantiza el acceso a sus mercados, y menos el posicionamiento ventajoso de las empresas de la región.

109. En este marco de negociaciones tan aplastante, es obvio que de alcanzar esta situación demandada por las empresas centroamericanas, sería por una decisión unilateral del gobierno estadounidense, después de valorar que ésta no le representa perjuicios o que puede amarrarlo con otra concesión por recibir, y no tanto por la capacidad negociadora o persuasiva de los equipos centroamericanos.

Está demostrado que lo que se gana en acceso de bienes a los mercados, puede perderse con la aplicación legal o de facto de otros de protección no arancelaria como las reglas de origen o las normas sanitarias y fitosanitarias -siendo que estas últimas no son consideradas como sujetas de negociación-. De no transformar las condiciones nacionales que limitan las capacidades productivas y competitivas de las empresas centroamericanas, su inserción en esos mercados seguirá siendo fragmentaria y dependiente.

No sería extraño que con la estrategia de negociación estadounidense expuesta hasta la 4^a. Ronda de Guatemala, que busca generar divisiones entre los países centroamericanos, se rompa el posicionamiento conjunto de los cinco países de la región y que algunos países se decanten por la vía de ofrecer unilateralmente todas las condiciones demandadas por Estados Unidos a cambio de concesiones especiales en sus productos sensibles. Esta inminente situación conllevaría a debilitar la ya escasa capacidad regional para obtener algunas pequeñas ventajas en materia de acceso a mercado, y además representa fielmente la carencia de una lógica de integración regional en la negociación del TLCEUCA.

d). Otros temas relevantes

En materia laboral y ambiental muy poco se ha hecho en las negociaciones del TLCEUCA, lo que evidencia su carácter colateral y poco relevante para los intereses de los gobiernos y empresarios, pese a la importancia discursiva que los gobiernos le confieren en su afán de presentar un tratado con “rostro humano”.

El único logro alcanzado en esta materia es que “los negociadores del istmo se aseguraron de adquirir el compromiso estadounidense de no utilizar los temas laborales o medioambientales para sanciones comerciales que frenen el cumplimiento del TLCEUCA”¹¹⁰, mientras tanto el cauce de las negociaciones continúa, reproduciendo los principios y su lógica incompatible con los derechos laborales.

No sorprende que la propuesta de establecimiento de sanciones por violaciones a la legislación laboral focalice al país en que ésta se incumpla, y no las empresas que lo hagan¹¹¹. Con ello no sólo se concede a las empresas el “privilegio” de continuar incumpliendo los derechos laborales al eximirles asumir una sanción, sino que se afecta directamente a la ciudadanía, que debe financiar a través de sus impuestos, el pago a que se obliga a los Estados.

Siendo así, se aclara que en el TLCEUCA los privilegios para las empresas transnacionales no sólo se definirán en los contenidos de inversiones, compras gubernamentales, derechos de propiedad y liberalización de servicios, sino que también en la misma cláusula laboral. No cabe duda que al final del todo, quizá los equipos negociadores se detengan a redactar unas cuantas líneas alusivas al tema, cuando el contenido del TLCEUCA esté cerrado, sin importar que los derechos laborales se nieguen transversalmente en los principales capítulos del tratado.

Si sobre los aspectos laborales se ha dicho poco en las negociaciones del TLCEUCA, el tema ambiental ha sido menos desarrollado. Sí se conoce que la postura empresarial es lograr un modelo similar al acuerdo ambiental del TLCAN, que asegure que los aspectos comerciales no riñan con el medio ambiente.

110. <http://www.elsalvador.com/> 09/01/03

111. La Prensa Gráfica, 14/05/03.

Se considera como riesgo la carencia de “una normativa multilateral de comercio que establezca las diferencias entre la venta de un producto y el cumplimiento de una obligación ambiental interna en un país” por lo que reconocen el principio de que el tratamiento de este tema no es comercial”¹¹².

Por otra parte, tal como se ha planteado, el TLCEUCA es un factor de impulso y consolidación del esquema maquilador asumido por los gobiernos de la región. La industria de la confección de Centroamérica repunta como uno de los sectores más beneficiados por Estados Unidos en las negociaciones del Tratado. En la propuesta de los estadounidenses admiten que los productos de las zonas francas (confecciones) sean beneficiados por el TLCEUCA, a cambio de que puedan conservar las exenciones fiscales que actualmente gozan durante los cinco años restantes que autorizó a Centroamérica la OMC -hasta el 2008-.

Los maquiladores centroamericanos son de los pocos sectores que se muestran alentados en estas negociaciones, en comparación con el resto de sectores productivos del istmo. Los alienta el hecho de que la oferta estadounidense no haya vedado la entrada de las zonas francas al TLC, como sí ha ocurrido en las conversaciones con Canadá¹¹³.

La rama textil Centroamérica tiene bajo la ICC acceso a exportar, libre de aranceles, una cuota mínima de telas confeccionadas en la región, pero con tela e hilo estadounidense; no se puede usar la hilaza regional ni teñir la tela.

112. Declaración del negociador de la empresa privada de El Salvador. La Prensa Gráfica, 09/05/03.

113. El Diario de Hoy, 18/05/03

En la propuesta que Estados Unidos lleva a las negociaciones del TLCEUCA abre la puerta a la utilización de insumos regionales y tener libre comercio total de textiles, pero hasta dentro de cinco años, mas Centroamérica quiere que le permita utilizar insumos de terceros países y un acceso libre de aranceles de forma inmediata¹¹⁴.

La industria textil y de la confección de la región aspira a liberar completamente sus exportaciones hacia el mercado estadounidense y, en el mejor de los casos, lograr las concesiones que Estados Unidos otorgó a México, hace ocho años, al eliminar los aranceles a la ropa confeccionada con insumos mexicanos, entre otros beneficios. El sector textil y manufacturero de Estados Unidos ha planteado ante la USTR que está dispuesto a negociar el TLCEUCA con la zona, pero que éste debe partir de las mismas concesiones acordadas con México en el TLCAN¹¹⁵.

El gobierno estadounidense, a través del presidente Bush ha puesto presión para agilizar un acuerdo entre la industria textil y de la confección estadounidense y de la región, argumentando la urgencia de los industriales estadounidenses en asegurar desde ya sus inversiones en la zona y en Estados Unidos, antes de que China invada el mercado norteamericano, en el año 2005, cuando se eliminan las cuotas de exportación de confecciones impuestas por la OMC.

Actualmente, dentro del comercio regional de ropa que se exporta a Estados Unidos, el 30% pertenece a prendas elaboradas con telas asiáticas, brasileñas, hindúes y pakistaníes.

114 *Ibíd.*

115 *El Diario de Hoy*, 28/04/03.

Por ende, en el TLCEUCA se quiere aumentar ese porcentaje de los llamados “TPL”, o cupos restrictivos, libres de arancel. La industria textil de la región aspira incrementar el comercio de ese tipo de ropa en un monto superior al 142%, es decir, más de lo que México obtuvo en el TLCAN¹¹⁶.

Los textileros estiman que el TLCEUCA podría ser aprobado en el Congreso de Estados Unidos, en mayo del 2004. Por ende, queda menos de un año de ventaja, para la región de ganar mercado antes de que la ropa de China Popular entre a Estados Unidos sin cuotas restrictivas. El acuerdo multifibras vence en enero del 2005, cuando desaparecen las cuotas de exportación impuestas para evitar que entren prendas fabricadas con telas asiáticas. “En menos de un año, la industria textil centroamericana no logrará aumentar su capacidad de producción, por eso los confeccionistas necesitamos TPL que nos garanticen abarcar el mercado de prendas elaboradas con telas no regionales” .¹¹⁷

El sector bancario plantea su interés de conseguir una apertura total del mercado estadounidense, proyectando acompañar a los inversionistas centroamericanos en ese país así como aprovechar la posibilidad de mercado en la transformación de las remesas familiares en proyectos.

La banca centroamericana reclama en las negociaciones del TLCEUCA tomar en cuenta el número de condicionantes que les han impedido entrar en el mercado estadounidense por décadas. “El sistema financiero estadounidense cuenta con doce reservas federales y cada una tiene características supervisoras diferentes, por lo que es difícil cumplir con todos los requerimientos a la vez”¹¹⁸.

116. El Diario de Hoy, 30/04/03

117. Entrevista realizada a dirigente hondureño del gremio textil, Op cit.

118. Declaración del presidente de la Asociación de Banqueros Salvadoreños. La Prensa Gráfica, 20/03/03.

En materia de telecomunicaciones, Estados Unidos ha planteado que quiere libre acceso a las redes públicas y locales de los cinco países. La Asociación de Operadores de Redes de Acceso de El Salvador (AORAES)¹¹⁹ expresa su temor que el TLCEUCA deje libre el acceso a las redes para las empresas norteamericanas y pierdan el control monopólico u oligopólico que actualmente ejercen en el mercado salvadoreño.

Guatemala, que también tiene un sector privatizado, concuerda con la posición de AORAES de rechazar la propuesta de Estados Unidos en el TLCEUCA de reducción de los costes de los servicios de interconexión -que actualmente se pactan entre compañías- por los impactos que podría tener en el pago que las empresas norteamericanas harían a las locales por las llamadas internacionales y viceversa¹²⁰.

Las compañías telefónicas de la región esperan que el TLCEUCA no cause “distorsión” dentro de las relaciones comerciales que existen en Centroamérica en esta materia, dado que Costa Rica -cuyas telecomunicaciones las controla el Estado— mantiene una posición diferente, que “puede causar una distorsión bastante importante”¹²¹. Vale señalar que el gobierno costarricense ha excluido dentro de las negociaciones del TLCEUCA el rubro de las telecomunicaciones.

119. AOARES aglutina a las empresas transnacionales -Telecom, Telefónica y Telé móvil— que controlan el sector después de haberse asido de la empresa pública de telecomunicaciones en El Salvador, y surge para defender los intereses del sector en las negociaciones del TLCEUCA.

120. La prensa Gráfica, 28/04/03.

121. Declaración de un ejecutivo de Telecom El Salvador, Op Cit.

Cabe señalar lo paradójico del hecho que tres empresas transnacionales, beneficiadas con la privatización de las telecomunicaciones salvadoreñas y que constituyen monopolios privados, se organizan en AOARES para presionar al gobierno salvadoreño a fin de que les proteja en las negociaciones del TLCEUCA de la invasión de las transnacionales estadounidenses, para ello proponen la exclusión del sector de las negociaciones y lograr el compromiso de que no habrá modificaciones a la normativa nacional.

Sobre esta situación hay que resaltar que las letanías de la “santa competitividad” y el “sacro libre comercio”, se vuelven en esta realidad principios vacíos, cuando tres transnacionales europeas, invocan al Estado salvadoreño para que les proteja de la competencia. Tiene todo el sentido del mundo plantearnos la necesidad de proteger a las micros, pequeñas y medianas empresa, que sin los recursos y tecnología de estas transnacionales tanto aportan a la generación de empleo y que secularmente han sido abandonadas por los diferentes gobiernos, y ahora con el TLCEUCA resulta inminente su desaparición.

Aunque en el tema laboral se ha avanzado muy poco, y en materia migratoria ni siquiera existe la mínima alusión las negociaciones del TLCEUCA, pese a la enorme relevancia que tienen los flujos migratorios de Centroamérica hacia Estados Unidos; sí se ha logrado un acuerdo mucho más concreto en el tema de entrada temporal de “hombres” de negocios, aunque falta definir la lista de profesiones que se considerarían dentro del tratado. “Por lo menos hemos logrado un acuerdo que se puede considerar firme para la cuarta ronda y que nos abre el mercado a profesionales”¹²².

122 Declaración del Viceministro de Economía de El Salvador.
La Prensa Gráfica, 09/04/03.

La inclusión en el TLCEUCA de un capítulo que favorezca el flujo de los “hombres” de negocio resulta absolutamente discriminatoria para los trabajadores y trabajadoras, y representa una muestra más de la lógica pro-empresarial prevalente en estos tratados.

Estados Unidos plantea utilizar el TLCEUCA para combatir la piratería y el contrabando en la región, uno de los puntos fuertes será la prohibición de las importaciones paralelas en la región¹²³. Esto se ampara en la Ley de Marcas que reconoce los derechos exclusivos de una marca cuando el inversionista ha pagado una licencia para la explotación del distintivo comercial.

En el área de compras gubernamentales, como era de esperar no hay cambios significativos a la plantilla del resto de TLC. Estados Unidos ha ofrecido en las negociaciones del TLCEUCA, acceso para que las empresas de la región participen en las compras del Gobierno solamente cuando éstas superen los US \$ 50 mil, el “umbral” que su país acordó el TLCAN¹²⁴. Según la normativa estadounidense, las compras federales, estatales y municipales deben hacerse a empresas estadounidenses, salvo que el producto o servicio requerido sólo sea ofertado por extranjeros.

Esta consideración de la normativa estadounidense transgrede el principio de trato nacional, pues el acceso a la licitación pública está condicionado a que el servicio sólo sea ofertado por extranjeros, y además no que se aplica en los ámbitos estatales ni municipales.

123 Importaciones paralelas se dan cuando un país permite que cualquier persona o empresa pueda importar y hacer negocio de una marca o producto, aunque otro tenga el derecho exclusivo del mismo.

124 El Diario de Hoy, 09/04/03.

Por otra parte, si consideramos que las posibilidades reales que enfrentan las empresas centroamericanas para poder competir con sus homólogas estadounidenses en las licitaciones públicas, son prácticamente remotas; resulta desproporcionado que las compras gubernamentales de Estados Unidos no sean libres, mientras que sus empresas sí pueden acceder libremente a los concursos de las empresas públicas de la región.

El acceso a medicamentos de bajo costo como los genéricos podría ser más limitado de lo que es en la actualidad con la propuesta de Estados Unidos en las negociaciones del TLCEUCA. Su planteamiento incluye varios mecanismos, el primero busca extender de 20 a 25 años el plazo que permite la OMC para proteger productos originales -ya sea farmacéuticos o agroquímicos- durante los cuales las empresas mantienen el control monopólico del producto o proceso patentado, por lo cual los medicamentos sólo pueden ser comercializados por los laboratorios creadores¹²⁵.

El segundo mecanismo alude a la protección de la información no divulgada por cinco años para medicamentos, y de 10 años para agroquímicos; y el tercero establece prórroga automática si se identifica que un determinado producto innovador u original puede tener otros usos, o se encuentra información nueva sobre el mismo. Estos plazos irían de tres a 10 años¹²⁶.

La propuesta del TLCEUCA en materia de derechos propiedad intelectual va más allá de los privilegios monopólicos que le concede la OMC a las transnacionales químico-farmacéuticas y agro-químicas. No sólo no se modifican los principios del capítulo buscando favorecer los intereses de los usuarios de los medicamentos, sino que se profundizan sus perjuicios reafirmando la lógica mercantil de estos tratados.

125 La Prensa Gráfica, 28/02/03.

126 *Ibid.*

Los impactos no se dejarán esperar, la violación al derecho básico de acceso a la salud, derivado del encarecimiento desmedido en el precio de los medicamentos que limita su acceso a la población de menor ingreso, producto de la aplicación de los ADPIC ó TRIPS, ahora se acrecentaría al ampliar el plazo de “protección” de la patente. En palabras de la Industria Farmacéutica de Costa Rica: “estamos haciendo análisis, y sólo en Costa Rica se ha determinado que esas medidas significarían que una medicina puede costar hasta más del 800 por ciento”¹²⁷.

5

Los potenciales impactos socio-económicos del TLCEUCA

“Estamos aquí sentados, mirando cómo nos matan los sueños”

*Frase escrita en una pared del Barrio Brazo Oriental,
Montevideo*

Los intereses de Estados Unidos en la negociación del TLCEUCA¹²⁸ están centrados no sólo en la liberalización del mercado en cuanto al acceso de bienes, sino en los servicios y el comercio electrónico, el fortalecimiento de la propiedad intelectual, las inversiones e incrementar la transparencia en los procedimientos y regulaciones gubernamentales¹²⁹; mientras que los gobiernos centroamericanos ubican sus intereses en obtener “libre comercio” para la mayor parte de los productos de la región en el mercado estadounidense, muchos de los cuales son de origen agropecuario.

128. Tomado del documento de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) que esboza los intereses encomendados a los negociadores por la Administración Bush.

Ver: <http://www.elsalvador.com/> 09/01/03

129. *Ibíd.*

Esta apuesta desproporcionada entre quienes negocian el TLCEUCA responde a los límites que imponen las enormes asimetrías entre Centroamérica y Estados Unidos, pero sobre todo a la aplastante capacidad que tiene la economía del norte de definir la agenda y los resultados de la negociación.

En este contexto, los gobiernos centroamericanos se “conforman” con ratificar en el TLCEUCA las ventajas ya otorgadas por el gobierno estadounidense a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema General de Preferencias (SGP); la llegada de más empresas maquiladoras -que aporten algunos puestos de trabajo, ante la incapacidad generadora de empleo de las economías centroamericanas-; y con la posibilidad de que el mercado estadounidense se abra a la exportación de rosquillas, pupusas, queso con loroco, consomé de garrobo, quesadillas y otros productos “étnicos” que encontrarían en la población centroamericana radicada en aquél país, un potencial mercado. Razón por la cual cobra relevancia la negociación de las normas sanitarias y fitosanitarias, que constituyen una infranqueable barrera al comercio de estos bienes.

Mientras que el gobierno estadounidense proyecta un tratado que, además de permitirle libre acceso de sus bienes a los mercados centroamericanos, le garantice óptimas condiciones para sus inversiones en la región -sin regulaciones y con tratos “no discriminatorios”-, que sus empresas puedan beneficiarse de la liberalización de los servicios -para acceder al control de servicios públicos como agua, educación y salud, y consolidar su control en electricidad, telecomunicaciones, puertos y aeropuertos—; que proteja las patentes de sus empresas y que éstas tengan irrestricto acceso a los recursos naturales y la biodiversidad de la región; así como el poder controlar las licitaciones y compras gubernamentales abiertas por los gobiernos de la región.

Estas consideraciones justifican con creces un TLCEUCA para Estados Unidos, más que la “preocupación por el desarrollo” de los países centroamericanos, reiteradas veces expresada por funcionarios estadounidenses. Para las corporaciones transnacionales estadounidenses -como AES Co., Enron, Coastal Power, Duke Energy, Constellation¹³⁰- ya radicadas en la región y para otras interesadas por establecerse en las áreas de tratamiento de basura, recursos hídricos, salud y seguridad social, educación e inversiones directas en general, el TLCEUCA representa una excelente oportunidad, dado que por sus contenidos, lógica y principios representa un efectivo instrumento -que siendo Ley de la República- tiene la capacidad de transformar sus privilegios en derechos.

Los TLC, al igual que cualquier política económica, no son ni pueden ser instrumentos neutrales. Su implementación genera efectos diferenciados entre los países signatarios y al interior de estos: por un lado se configura un selecto grupo de ganadores -generalmente un reducido número de empresas monopólicas u oligopólicas nacionales y unas cuantas corporaciones transnacionales que operan o buscan operar en la región- quienes reciben los beneficios de las negociaciones y del esquema impulsado por el tratado; y por el otro lado, soportando las secuelas negativas de los TLC, se ubican amplios sectores económicos y sociales del país, los mismos que históricamente han sido afectados por la aplicación de las reformas neoliberales.

130. Después del proceso de privatizaciones en el sector eléctrico, empresas transnacionales de capital estadounidense controlan buena parte de la generación y distribución eléctrica de Centroamérica —con la excepción de Costa Rica, donde el sector eléctrico continúa siendo propiedad del Estado.

Si bien es cierto que en los contenidos del TLCEUCA no aparecen dibujados los intereses de la mayor parte de empresas -micro, pequeñas, medianas, e incluso grandes empresas nacionales-, mucho menos los derechos de trabajadores, consumidores y población en general; si asoman los intereses de los núcleos hegemónicos empresariales, los cuales han tenido la posibilidad de participar, y en alguna medida incidir, en las negociaciones a través de su representación en el equipo negociador.

Muestra de ello es la presión ejercida por grupos de poder salvadoreños para quedar excluidos de la normativa arancelaria o para obtener un trato especial en el TLC entre México y los Países del Triángulo Norte, que se concretó en la exclusión de los productos agrícolas demandados por la Cámara Salvadoreña de Exportadores Agropecuarios (CAMAGRO), la obtención de un trato especial para la cerveza -La Constancia-, el azúcar -ingenios privatizados-, el cemento -CESSA-, la importación de vehículos, el transporte aéreo -TACA-, que en su mayoría corresponden a empresas monopólicas propiedad del núcleo hegemónico empresarial salvadoreño¹³¹.

Resulta muy difícil enunciar las ventajas derivadas del TLCEUCA para los sectores sociales, cuando los contenidos de estos tratados no sólo carecen de una lógica de derechos humanos, sino que los subsumen y contradicen. Estos tratados no han sido inspirados ni construidos desde y para los intereses ciudadanos, o de las pequeñas empresas, o del respeto al medio ambiente; de allí la fundamental omisión de una lógica transversal de derechos laborales, sociales, migratorios y ambientales que atravesase todo el contenido capitular, que es una clara evidencia de su incompletitud y del sesgo de estos Tratados.

131 Ver: Moreno, Raúl (2002): El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte de Centroamérica. Mitos y Realidades, p. 197, en la compilación Libre Comercio: Promesas versus Realidades.

En este sentido, el TLCEUCA riñe con los derechos laborales de trabajadoras y trabajadores, con los derechos de las personas consumidoras, con los propósitos de desarrollo de las micro, pequeña y medianas empresas, con la pretensión del desarrollo rural y la sustentabilidad de la región, y en general, choca con el cumplimiento de los derechos económicos, sociales y culturales de la población.

No cabe duda que las implicaciones del TLCEUCA son de tan amplio alcance que trascienden del plano estrictamente comercial, para impactar en los ámbitos económico, laboral, social, político, cultural y ambiental.

Las repercusiones generadas por este tratado afectarían directa e indirectamente a la población, precarizando más las condiciones de vida de las familias; su contagio se transmite por múltiples vías: el desempleo generado por la quiebra de empresas nacionales, la mercantilización de los servicios públicos, el encarecimiento de las tarifas y el alza en el precio de los medicamentos, el deterioro del medio ambiente, la ingesta de alimentos modificados genéticamente, la quiebra de la producción agropecuaria con la consiguiente inseguridad alimentaria, y el incremento de las migraciones y el desarraigo cultural de los pueblos.

A fin de evaluar los impactos sociales y económicos se analizan a continuación las principales repercusiones que el TLCEUCA generaría en diferentes sectores y ámbitos de la vida centroamericana.

Desde la justificación ideológica del neoliberalismo, que condena al Estado como la causa y fuente de los males de la economía, no sólo por su “inherente” ineficiencia sino por las distorsiones que produce en su intervención en la economía¹³², la aplicación de los PAE-PPE ha fortalecido la tendencia a la reducción y debilitamiento del Estado.

El TLCEUCA también “contribuye” a una reducción de las competencias del Estado, restringiéndole a través de su normativa el desempeño de algunas de sus funciones económicas, clásicas, básicas y auxiliares; y forzando a la cesión de sus competencias y estimulando la venta de las empresas públicas y algunos de sus activos, a través de las privatizaciones. La carencia de proyectos nacionales de desarrollo en la casi totalidad de los países centroamericanos, y el “abandono” de nuestras pequeñas economías a la suerte del mercado internacional, renunciando a definir el rumbo y proceso de desarrollo de nuestras naciones, resultan coherentes en el marco de la globalización neoliberal que define reglas homogéneas y estándares, creadas en función de la acumulación del capital.

Con el establecimiento de prohibiciones a los gobiernos en materia de requisitos al desempeño de las inversiones incluidas en el TLCEUCA, se priva a los gobiernos de valiosos instrumentos para la definición de políticas sectoriales, que podrían contribuir a articular la inversión extranjera con la estructura productiva nacional, en coherencia con propósitos del desarrollo. Además, suprime el derecho de establecer regulaciones a las inversiones que deterioren el medio ambiente o que generen efectos perjudiciales en la salud de la población.

132 Moreno Raúl (2003): Cumplimiento y Vigencia de los DESC en El Salvador, Op Cít, p. 28.

Los mecanismos de resolución de controversias, basados en la cláusula inversionista-Estado, también constituye un obstáculo a la función inherente de los gobiernos de normar y regular el funcionamiento de las empresas en función del interés nacional, con el agravante de ser denunciado ante tribunales internacionales que dirimen estas controversias, según está contemplado en el TLCEUCA.

La obligatoriedad de conceder un trato no discriminatorio al inversionista extranjero, también restringe la posibilidad de incentivar aquellas ramas o empresas nacionales consideradas como estratégicas, y cuyo crecimiento podría estar comprometido con la generación de empleo, la dinamización del sector o la rama industrial, la generación de exportaciones, o con el desarrollo nacional en general. La privatización de los servicios públicos, que se estimula desde el TLCEUCA con la liberalización de los servicios y el trato nacional otorgado a las empresas estadounidenses en las compras gubernamentales, atenta contra la función básica del Estado de garantizar la provisión de servicios públicos, así como el de velar por el cumplimiento y vigencia de los DESC que en tanto bienes públicos están indisolublemente ligados con el mantenimiento de provisión estatal de los mismos.

Una importante implicación macroeconómica del TLCEUCA puede identificarse en la modificación de la estructura tributaria, como consecuencia de la desgravación arancelaria a que conlleva el tratado. Para la mayoría de los países de la región, la apertura a las importaciones, con la consiguiente rebaja de los aranceles representa una fuente importante de ingresos tributarios, dado que los ingresos provenientes de los aranceles a las importaciones suelen ascender a una proporción significativa de los ingresos tributarios totales¹³³.

133. CEPAL (1998): El Pacto Fiscal. Fortalezas, Debilidades y Desafíos, p. 70, Santiago de Chile.

En promedio, la participación de impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales para los países centroamericanos se sitúa en torno al 15%¹³⁴, cifra nada despreciable si tomamos en cuenta que los desequilibrios fiscales constituyen uno de los elementos críticos en la frágil “estabilidad” macroeconómica de la región; amén de la demostrada incapacidad de los gobiernos para elevar significativamente los ingresos tributarios.

El espejismo del “libre comercio” se desvanece en un contexto en el que un país como Estados Unidos impone medidas proteccionistas para su economía, a través de subsidios a sus productos agrícolas y barreras arancelarias y no arancelarias a sus importaciones; mientras obliga al resto de países al establecimiento de una apertura indiscriminada a sus productos y capitales, así como a la desregulación de las inversiones extranjeras.

El no reconocimiento de mecanismos idóneos que reduzcan las enormes asimetrías existentes entre las economías y empresas centroamericanas, decanta fuertemente los beneficios hacia la economía más fuerte y más competitiva. En el escenario de la globalización neoliberal, la carrera por los mercados comenzó con un notable rezago para las economías centroamericanas, que buscan ingresar a la pista de competencia del TLCEUCA con un vehículo demodado y en pésimas condiciones, con el agravante que la urgencia de la carrera no le da tiempo para repararlo, y cuyo rival no solo le restringe la posibilidad de repararlo, sino que contribuye al deterioro de su vehículo.

134. Los datos registrados para 1994, indicaban que los porcentajes de los ingresos totales de Costa Rica eran 14.9%, El Salvador 14.7%, Guatemala 21.2%, Honduras 23.4% y Nicaragua 20.9%. *Ibíd.*

Este vehículo centroamericano se caracteriza por su nivel de ineficiencia e incapacidad competitiva estimulada en buena medida por la ausencia de una política de incentivos, la falta de innovación, los bajos niveles de capacitación y calificación del recurso humano, las restricciones al acceso de recursos financieros, una infraestructura en franco deterioro y servicios factoriales de baja calidad con altas tarifas.

La apertura y desregulación del sector externo en un contexto de baja capacidad competitiva nacional se convierte indefectiblemente en un vector perverso para el funcionamiento y desarrollo del aparato productivo nacional, que es -a todas luces-incapaz de enfrentar la competencia de la inversión extranjera; con el agravante que las empresas centroamericanas carecen de condiciones factoriales¹³⁵ que les permitan desarrollar su competitividad.

Revisando la experiencia mexicana en el TLCAN, se puede constatar cómo esta previsión para Centroamérica se hizo realidad. La evaluación de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) a ocho años de vigencia del tratado¹³⁶ demuestra que el TLCAN no resolvió los problemas económicos mexicanos, y como contribuyó a profundizar la polarización entre empresas y regiones. Pese a que México registra mayor nivel de inversión extranjera durante este período, se trata de una inversión realizada al interior de las mismas firmas, con lo que se da una ruptura del encadenamiento productivo, la quiebra de empresas nacionales y la formación de “enclaves” en algunas ramas exportadoras.

135. Moreno, Raúl (1997): La Competitividad en el desarrollo sustentable, No. 45, abril-mayo, Alternativas para el Desarrollo, San Salvador.

136. Ver: Arroyo, Alberto (2001): Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México. Lecciones para la negociación del ALCA, varios capítulos, RMALC, México.

El balance mexicano identifica como ganadores a no más de 300 empresas, que constituyen grandes exportadoras, ubicadas principalmente en las ramas de maquinaria y equipo, incluyendo maquilas -estas aportan el 68.4% de las exportaciones y durante el período de análisis éstas crecieron en un 43%-. Pero el dato más contundente de la desarticulación productiva y la pérdida del tejido productivo nacional derivado del TLCAN, es el contenido mexicano de las exportaciones manufactureras no maquiladoras, que en ocho años se ha desplomado desde el 91% al 37%.

En este contexto vale preguntarse ¿cuáles serán los beneficios que la micro, pequeña y mediana empresa obtendrán con el TLCEUCA?, si partimos de los antecedentes que muestran cómo la gran empresa nacional -supuestamente el sector más competitivo de la economía- deben acudir al auxilio del Estado para que les proteja de la competencia internacional. A la luz de la experiencia mexicana, el TLCAN conllevó a la quiebra de ramas enteras de este sector y a la extinción de muchas unidades de producción que no fueron capaces de enfrentar la competencia generada por la invasión de productos extranjeros. ¿Qué hace pensar que la situación en Centroamérica pueda ser distinta?, sobre todo si tomamos en cuenta la desarticulación productiva y los bajos niveles de competitividad de las empresas centroamericanas en general, y de este sector en particular.

En general, el TLCEUCA viene a consolidar el esquema neoliberal implementado en las últimas décadas, y con ello a reforzar las reformas institucionales y las políticas económicas que han configurado en la región un modelo excluyente y concentrador, fundamentado en los servicios, dinamizado por la actividad maquiladora, que se mantiene a flote gracias a la expulsión sistemática de miles de hombres y mujeres que sostienen las economías a través de sus remesas familiares, y que ha llevado hasta el colapso al sector agropecuario.

5.2 Empleo y derechos laborales

Detrás de los argumentos que identifican al TLCEUCA como clave para la generación de empleo en las economías centroamericanas existe una importante simplificación teórica y la carencia de estudios técnicos que sirvan de sustentación a esos planteamientos.

Desde esta “perspectiva simplificada” la generación de empleo y de bienestar para la población es tan simple, como favorecer los procesos de apertura externa y desregulación en las economías, con lo cual automáticamente las empresas nacionales podrían gozar de mayores capacidades competitivas como para elevar sus niveles de productividad, de manera que les permita proyectar sus exportaciones al mercado internacional y mantener en forma sostenida su producción y ventas, para que finalmente se pueda derramar empleo y bienestar entre todos y todas.

Más allá de los discursos apologéticos que aluden a planteamientos oníricos, que sólo se hacen tangibles en el “mundo de nunca jamás”, el TLCEUCA es un instrumento que tiene repercusiones directas e indirectas sobre el mercado de trabajo y los derechos laborales. Sería de esperar que con este tratado se generen nuevos empleos -principalmente en las maquilas-, aunque no cabe duda que también acarreará la quiebra de muchas empresas nacionales, y con ello, cantidades no despreciables de personas desempleadas; de manera que el impacto del TLCEUCA en el mercado de trabajo opera en dos vías: la generación y la destrucción de empleo, por lo cual se exige reflexionar sobre el aporte neto al empleo que se podría derivar de la implementación del tratado.

Es evidente que el único “imán” que se dispone en la mayoría de los países centroamericanos para atraer la inversión extranjera continuará siendo, al menos en el mediano plazo, la precarización de las condiciones del empleo. Esta situación opera en contra de los derechos laborales porque presiona a los gobiernos a profundizar el proceso de flexibilización del mercado laboral, a fin de lograr una mayor reducción en los costes laborales —a través de la reducción de salarios, prestaciones e indemnizaciones, y la quiebra de la organización sindical—, como vía para asegurar la instalación de nuevas empresas extranjeras.

El esquema de crecimiento basado en la actividad maquiladora, que los países de la región han adoptado, constituye uno de las claves en la política de fomento de las exportaciones y pieza relevante en la generación de empleo. Esta expansión de la actividad maquiladora ha sido estimulada por un marcado proceso de flexibilización laboral, que ha permitido a través de modificaciones en el marco jurídico o mediante acciones de facto, que los inversionistas privados “gocen” de condiciones ventajosas que les permitan reducir sus costes de producción y elevar su competitividad en precios; aunque con ello se desvanecen las expectativas de elevar la capacidad adquisitiva de los salarios, variable que ha representado la válvula de ajuste ante la fase recesiva de las economías.

En el medio nacional no es extraño encontrarse con empresarios que continúan fundamentando su competitividad en los bajos precios derivados de los mínimos costes laborales y la falta de internalización de los costes de contaminación.

Medidas como la precarización de las condiciones de trabajo no son vistas como algo grave, como una violación a derechos humanos o como una afrenta de principios que riña con la lógica empresarial; esta visión facilita una práctica, que está institucionalizada en muchas de las empresas maquiladoras, consistente en la reducción de los salarios nominales mínimos, la eliminación de prestaciones sociales de trabajadores y trabajadoras, el irrespeto de los contratos colectivos, la quiebra de los sindicatos o la contratación de menores de edad; además, se cree que con ello se está “haciendo patria” en tanto se atrae inversión extranjera, ese tipo de inversión que como la maquila textil o de confección, ubica en la mano de obra barata no calificada la fuente de sus ventajas comparativas.

Si consideramos que, en general, carecemos en la región de políticas nacionales de empleo o de medidas económicas que estimulen la generación doméstica de nuevos puestos de trabajo, resulta “comprensible” que los gobiernos vean en la inversión maquiladora una bendición, con independencia de la evidente violación a los derechos laborales que se ejerce en esas empresas. Parecería que el argumento oficial que subyace a esta opción tiene su fundamento en el dicho popular que sugiere que “poco y malo es mejor que nada”.

La convergencia de los proyectos empujados por los TLC y el PPP también contribuye a consolidar un modelo regional basado en la actividad maquiladora, que además de servir a la contención migratoria de la población mesoamericana hacia Estados Unidos, perfila a la región como una zona de ensamblaje, con el atractivo de los incentivos fiscales para las empresas, el bajo coste que representa el pago de la fuerza de trabajo, y la inminente posibilidad de reducir los costes de transporte con la construcción de los canales secos y puertos marítimos que favorezcan el traslado de los productos hacia los mercados de exportación.

Como muestra de la fuerte dependencia que tienen las economías centroamericanas de la producción maquiladora, y del fortalecimiento de este esquema a partir de la ratificación del TLCEUCA, se presenta el caso salvadoreño. En el comercio internacional salvadoreño los flujos transables hacia Estados Unidos son muy importantes, durante 2001 el 65.4% de las exportaciones -US \$1,875 millones—tienen como destino ese país, y para ese mismo año el 49% de sus importaciones totales -US \$ 2,464 millones-proviene de Estados Unidos¹³⁷, lo que hace una relación de intercambio deficitario para El Salvador.

Vale decir que la balanza comercial de El Salvador con Estados Unidos está fuertemente determinada por la producción de bienes maquilados. Del total de exportaciones salvadoreñas hacia Estados Unidos, el 88.1% son bienes maquilados, que corresponde casi en su totalidad a prendas y complementos de vestir (78%); mientras que por el lado de las importaciones destacan las prendas y complementos de vestir (24.6%), el algodón (10.6%) -según requerimientos de la ICC-SGP, y las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (8.8%). La falta de reconocimiento desde los TLC a las normas de trabajo fundamentales, en contraste con su manifiesta preocupación por los derechos de propiedad intelectual y los derechos de los inversionistas, tienen serias implicaciones directas sobre la pérdida de empleo y el incumplimiento de los derechos laborales.

Derechos básicos como los de asociación, negociación colectiva, prohibición de trabajo forzado, prohibición de trabajo infantil y no discriminación¹³⁸, contenidos en convenciones internacionales reconocidas por los gobiernos, quedan subordinados -de facto- a la lógica mercantil que imponen los TLC.

137 Banco Central de Reserva de El Salvador, Revista Trimestral. Octubre-Diciembre 2001.

138 Organización Internacional del Trabajo: Declaración sobre principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo.

También en los planos de la generación de empleo, capacitación de mano de obra, localización geográfica de las empresas e inversión en investigación y desarrollo (I+D), los TLC subsumen las normativas nacionales y lo dejan al libre albedrío de los inversionistas extranjeros.

Limitar a los gobiernos la posibilidad de establecer el porcentaje de contenido nacional o de otorgar preferencia a los bienes y servicios producidos localmente por las inversiones extranjeras, tiene una implicación directa en la estructura productiva nacional y en la generación de empleo, en la medida en que la producción extranjera se desvincula del tejido productivo nacional.

En el marco de los TLC, la legislación laboral nacional, crecientemente precarizado por los procesos de precarización del mercado laboral, constituye el punto de referencia, siempre y cuando no contradiga al TLC, en cuyo caso el Código Laboral se subordina al texto del Tratado. También en aspectos como la ubicación geográfica de la empresa para evitar la existencia de polos de concentración población, la capacitación de la mano de obra, solo son posibles en la medida en que la legislación nacional lo exija, o que voluntariamente el inversionista lo desee.

Por otra parte, la temática de la seguridad social se complica para los intereses de trabajadores en el marco del AGCS, pues éste lo asume como un servicio privado, sujeto de mercantilización, con lo cual la aspiración de una seguridad social universal, que pueda ser gozado por personas empleadas y desempleadas, se torna una realidad inalcanzable.

En México el TLCAN no creó ni más ni mejores empleos, como lo prometieron sus promotores, ni siquiera en sus sectores punta como la rama de maquinaria y equipo.

En el caso de esta rama, la más importante del sector manufacturero, la más dinámica, con mayor aporte en las exportaciones y presuntamente beneficiada por el tratado, los resultados en el mercado laboral son patéticas: el salario medio real de la rama se vio reducido en -7.3% desde la entrada en vigencia del tratado y el coste de la mano de obra expresado en dólares cayó -44.6% en el mismo período¹³⁹.

Del análisis mexicano sobre empleo y salario en el TLCAN se concluye que no existe una correlación directa entre inversión, crecimiento y generación de empleos. El crecimiento y la generación de empleo dependen de las características y naturaleza de la inversión, si se trata empresas transnacionales volcadas a la exportación, cuya producción observa un alto contenido de insumos y bienes importados, no sólo no se articula al resto de cadenas productivas, sino que tampoco genera empleo indirecto¹⁴⁰.

5.3 Servicios públicos

El proceso de privatizaciones se ha decantado en dos vertientes que constituyen dos caras de la misma moneda, por una parte la reducción y debilitamiento de las competencias del Estado y la venta de los activos y empresas públicas, y por otra al aprovechamiento de unas pocas empresas transnacionales que se constituyeron en los nuevos monopolios -ahora privados-de los servicios públicos.

El salto hacia la mercantilización de los servicios públicos encuentra su origen en estos procesos privatizadores, los cuales han avanzado con intensidades y particularidades distintas, según los países.

139 Arroyo, Op cit, pp. 75-76.

140 Ibid.

Con el AGCS o GATS y la suscripción del TLCEUCA dicha tendencia privatizadora se fortalecería, de manera que uno de sus potenciales impactos se puede identificar en la profundización de estos procesos, que amenazan con culminar la privatización los servicios de utilidad pública como electricidad, agua y gas, en áreas todavía no cubiertas por la empresa privada; e incursionar en los servicios públicos como educación, salud y sanidad.

La valoración que se hace sobre los impactos negativos del TLCEUCA en los servicios públicos se fundamenta en las experiencias privatizadoras, que desmitifican los argumentos esgrimidos en la apología de la privatización, dejando expuesto que los argumentos de eficiencia, calidad y cobertura son meras falacias construidas con el simple propósito de “vender ante la opinión pública” un proyecto que esencialmente sería perjudicial para los consumidores y consumidoras.

Este proceso de privatizaciones ha venido avanzando sigilosamente en los corredores nacionales a través de la creación de nuevos marcos jurídicos y normativos que son coherentes con las reformas; además, el deterioro en la calidad de los servicios públicos que presta el Estado -como salud, educación, vivienda y seguridad- ha servido de justificante para llevar a cabo algunas privatizaciones parciales y encubiertas de estos servicios públicos, que ahora aparecen como servicios privados, y que en algunos casos son mejores y más caros, para quienes puedan pagarlos. Así, la prestación de los servicios públicos tiende a transformarse en elitista, lo cual resulta inaceptable en tanto opera en contra de la justicia y de la independencia económica de los ciudadanos y ciudadanas.

Otro conocido argumento es que la apertura conlleva múltiples beneficios para las personas consumidoras, quienes podrían adquirir más productos, de mejor calidad y a precios menores.

Vale señalar que no todos los consumidores se benefician por igual de la apertura de los mercados, esto está en función de su capacidad adquisitiva y del tipo de bienes y servicios que demandan. En la mayoría de países centroamericanos, los salarios promedios o salarios modales están por debajo del salario mínimo, y resultan claramente insuficientes para cubrir sólo los requerimientos alimenticios, ya no digamos la reproducción material y espiritual de las familias.

Por otra parte, en la región centroamericana se carecen de marcos jurídicos e institucionales que protejan y velen por los derechos de las personas consumidoras, de allí que resulte poco convincente creer que las empresas extranjeras observarían estos derechos, si no se dispone de un marco legal que les obligue a hacerlo.

Desde los intereses de consumidores y consumidoras aparece otra arista de la privatización que también resulta lesiva, pues en la medida en que el Estado se deshace de activos rentables -como son las empresas privatizadas- éste se priva de importantes recursos financieros, los cuales se busca compensar con la fijación o incrementos de los impuestos indirectos, principalmente al impuestos al consumo (IVA) que son pagados por todas las personas consumidoras en la misma cuantía, con independencia del nivel de ingreso que tenga.

En el caso del sector eléctrico, no cabe duda que la privatización de las áreas todavía en poder del Estado reportarían como claro ganador a unas pocas empresas de capital estadounidense que adquirieron los activos públicos a precios muy atractivos y que en pocos años se han constituido en monopolios o duopolios privados, que controlan las áreas de generación térmica y distribución eléctrica.

La posición dominante de esas empresas eléctricas, re-dunda en un franco perjuicio de los usuarios, quienes experimentan altas tarifas, cobros excesivos y en muchos casos ilegales, sin que los entes gubernamentales que tienen asignada la misión de velar por los intereses y derechos de los usuarios de los servicios públicos, asuman sus responsabilidades.

La inclusión en la agenda del ALCA de una política energética liberalizada, diseñada y controlada por las empresas transnacionales generadoras de energía, representa el hito final en el proceso de privatización del sector eléctrico. Confluyendo con ese propósito la iniciativa de interconexión eléctrica del PPP¹⁴¹ representa un fuerte impulso regional al esfuerzo planteado en ALCA, que llevará a la privatización de los últimos activos públicos que quedan por vender, como son las plantas geotérmicas e hidroeléctricas, con lo cual se cerraría el círculo de traslación al mercado del sector eléctrico.

Uno de los temas más controvertidos y trascendentales de los últimos años es la privatización del agua, recurso que se ha convertido en un bien muy preciado y apetecido por las transnacionales, que pugnan por hacerse con su control con el apoyo del BM y el FMI, y más recientemente de la OMC y a través de los TLC. Con esto los procesos de privatización han alcanzado límites inauditos que amenazan con mercantilizar uno de los últimos reductos de los bienes comunes; se trata del agua, un elemento esencial e indispensable para la vida, que debe ser considerado un bien común, y su acceso un derecho inalienable de las personas.

141 Ver: Moreno, Raúl (2002): Desmitificando el PPP, Op Cit.

Trasladar a la esfera del mercado un bien indispensable para la vida cual si fuera un producto más, tendrá una seria implicación en la vida de los pueblos, principalmente para las familias de menores ingresos, que enfrentarán grandes dificultades para adquirir el líquido vital a precios de mercado. La privatización del agua es una afrenta contra la vida de las personas y solamente la lógica de la maximización de la ganancia puede justificar tan aberrante decisión.

El agua, ahora denominada el “oro azul”¹⁴² representa uno de los negocios más lucrativos, y figura en la lista de productos de la OMC y del TLCAN como bien comerciable. Los capítulos de inversiones, acceso a mercados y compras gubernamentales son solo algunas de las partes de estos acuerdos y tratados que conceden la cesión efectiva de sus derechos sobre el agua a corporaciones transnacionales.

El PPP también hace lo propio en lo que a privatización de los recursos hídricos respecta. La identificación del control estatal de la explotación del gas natural, petróleo, causes de agua, biodiversidad, como una de las causas determinantes del subdesarrollo del sur sureste de México¹⁴³, justifica en esta iniciativa la modificación de los marcos jurídicos e institucionales, para el caso suprimir la restricción constitucional para la explotación privada de los causes de agua, de manera que se permita a las empresas privadas acceso a los derechos de propiedad sobre los recursos hídricos.

142. Ver: Barlow, Maude (2001): El Oro Azul. La crisis mundial del agua y la reificación de los recursos hídricos del planeta, The Council of Canadians.

143. Moreno Raúl, (2002), Desmitificando el PPP, Op cit.

El avance en el eje de privatización de los recursos hídricos también entraña la posibilidad de transformarse en un activador del detonante social y político, que en nuestras sociedades ha estado latente en los últimos años. La misma naturaleza del recurso a privatizar, convierte esta medida en un potencial vector de descontento, a partir del cual se podrían canalizar diversas acciones de resistencia y movilización social.

Esta peligrosa aventura ya ha sido puesta en práctica en diferentes países a lo largo y ancho del planeta, con muchas acciones aleccionadoras por parte de la ciudadanía organizada en Bolivia, Filipinas, Argentina, Sudáfrica y Ghana, que en algunos de los casos han logrado revertir la medida.

En Argentina, la privatización de los recursos hídricos generó un incremento exponencial de las tarifas, lo cual limitó a miles de familias usuarias del acceso al servicio: muchas de estas personas optaron por perforar sus propios pozos para hacerse del vital líquido, lo cual fue inmediatamente reprimido desde el marco jurídico que dio pie a la privatización de los recursos hídricos, pues el agua del subsuelo también es propiedad de la empresa transnacional que “ganó” la concesión.

En este sentido, el movimiento de consumidores tiene el compromiso histórico de enfilar sus esfuerzos por “combatir la privatización del agua, de la misma forma que se combatiría la privatización del aire”¹⁴⁴ o del mar.

144 Petrella, Ricardo, citado en Herraiz, Iñigo:
Contra la privatización del agua, Solidarios por el Desarrollo,
Madrid.

Un elemento crítico para la población, que el TLCEUCA pone al descubierto es la incursión de empresas privadas en la prestación de los servicios públicos de salud y la seguridad social, pues representa el traslado a la esfera del mercado de estos servicios que constituyen derechos de la población. A través del acceso de las empresas extranjeras a las compras gubernamentales y “gracias” a la normativa que rige las inversiones, derechos sociales básicos conquistados por el pueblo y hasta ahora proveídos por los gobiernos -aunque de mala calidad y baja cobertura- quedarían en manos de empresas, cuya función objetivo está muy distante del bienestar social.

5.4 Patentes, medicamentos y acceso a la salud¹⁴⁵

140

La figura de las patentes limita fuertemente la competencia entre empresas e impide la producción genérica de los productos, garantizando a su propietario un poder monopólico sobre la producción y venta del producto durante un período mínimo de veinte años. Dicha posición monopólica permite a la compañía dueña de la patente fijar unilateralmente y sin restricción el precio del producto, y además aplastar a cualquier potencial empresa competidora, dado el derecho exclusivo a fabricar o vender el producto patentado.

Este privilegio de las grandes empresas, convertido en un derecho por el ADPIC -o TRIPS- y los TLC tiene un efecto dramático en el caso de los medicamentos, dadas las implicaciones que genera en la salud de la población; sobre todo si consideramos que -según la Organización Mundial de la Salud, OMS- la tercera parte de la población del planeta no tiene acceso a los medicamentos esenciales.

145 Estos contenidos han sido retomados del documento
Visibilizando los impactos del comercio e inversión
en los consumidores y consumidoras, pp. 22-28, Op cit.

La ratificación del TLCEUCA permitiría a las compañías farmacéuticas estadounidenses aumentar el precio de sus medicamentos patentados, muy por encima de los costes de producción, limitando con ello el acceso de los mismos a millones de personas que requieren de estos productos para combatir las enfermedades que padecen. Existen evidencias que los precios de los productos patentados resultan mucho más altos que el de medicamentos similares producidos a partir de fuentes alternativas o genéricas¹⁴⁶. En algunos casos, como Brasil, Tailandia e India, la competencia de los productos genéricos provoca una reducción de los precios de los medicamentos.¹⁴⁷

Está demostrado que el precio de ciertos medicamentos es más alto en varios países subdesarrollados, de manera que la población que percibe menores ingresos per cápita debe pagar precios mayores que en los países ricos, con la consecuente limitación en el acceso de los medicamentos. Esta situación perversa para las poblaciones de menores ingresos de las pequeñas economías se revalida con el capítulo de propiedad intelectual que introduce el TLCEUCA.

146. Una muestra de ello es la abismal diferencia de precios en el tratamiento por un año para combatir el VIH-SIDA, compuesto por la combinación de tres sustancias (Lamivudine, Stavudine y Nevirapine): el medicamento fabricado por Cipla Ltd. -una empresa de India que produce medicamentos genéricos— oscila entre 350 y 600 dólares, mientras que la combinación equivalente, en medicamentos patentados, se comercializa entre 10,000 y 15,000 dólares Ver: Oh, Cecilia: La crisis de la salud. Patentes y monopolio aumentan los precios. Artículo extraído del Informe de la Red del Tercer Mundo titulado: TRIPS, patentes y acceso a los medicamentos, propuesta para hacer aclaraciones y reformas.

147. La producción brasileña de medicamentos genéricos contra el Sida, redujo en un 79% los precios, posibilitando con ello un tratamiento universal y gratuito para la población; se dice que este programa ha sido tan exitoso que ha reducido a la mitad la tasa de mortalidad por esa enfermedad, con lo que se ahorran \$ 472 millones en hospitalizaciones. Otro ejemplo relevante de lo positivo de la competencia es el de la producción tailandesa de fluconazol que se vende a 0.29 dólares en ese país, mientras que en Guatemala, donde no existe producción de genéricos, el mismo medicamento cuesta 27.0 dólares (93 veces más). Ibid.

Otro elemento que justifica la producción de medicamentos alternativos o genéricos, es la considerable reducción de precios que estos experimentan en aquellos países donde existe competencia de productos genéricos¹⁴⁸. No cabe duda que la industria farmacéutica encuentra en el uso de las patentes el marco que les permite fijar los precios de los medicamentos según las posibilidades del mercado, con el objetivo supremo de la maximización de los beneficios a través del control monopólico que ejerce en la producción y comercialización de los fármacos.

Uno de los principales aspectos que la industria farmacéutica utiliza para justificar el sistema de patentes, es el alto coste para la investigación y desarrollo (I+D) de los medicamentos. Según sus estimaciones producir un nuevo fármaco representa un coste de unos \$ 800 millones; no obstante, algunas investigaciones realizadas¹⁴⁹ apuntan que los valores reales del desarrollo de cada medicamento y los gastos de I+D son mucho menores, pues sólo la mitad de los costes referidos por las empresas se imputan a costes financieros, conocidos como costes de oportunidad del capital.¹⁵⁰

148. Un caso ilustrativo es el Zantac, un medicamento utilizado en el tratamiento de úlceras fabricado por la transnacional Glaxo, que redujo el precio de dicha sustancia en India -donde se comercializa con el nombre de Zinetac- debido a la competencia. Las 100 tabletas (150 mg) de Zantac se venden a dos dólares en India, tres dólares en Nepal, nueve en Bangladesh, 30 en Vietnam, 37 en Tailandia, 41 en Indonesia, 55 en Malasia, 61 en Sri Lanka, 63 en Filipinas y 183 en Mongolia. También se vende en Australia a 23 dólares, en Canadá a 77, en Chile a 196, en El Salvador a 132, en Sudáfrica a 150 y en Tanzania a 97 dólares. *Ibid.*

149. Mokhiber, R y Weissman, R. (2002): Destapando la hoja de parra de las grandes farmacéuticas, www.lainsignia.org.

150. Las empresas farmacéuticas incorporan como coste del medicamento, el "coste de oportunidad del capital", que podría interpretarse como el monto de de ingresos imaginarios que las empresas hubieran obtenido de haber realizado otra inversión alternativa (como bonos del tesoro, compra de edificios, entre otros).

Si además de los costes inflados, se toma en cuenta que la mayor parte de los nuevos medicamentos farmacéuticos que se colocan en el mercado no se corresponden con nuevos compuestos químicos, sino versiones modificadas de fármacos ya existentes, muchos de los cuales han sido desarrollados con un enorme apoyo del Estado a través de dinero público; se hacen evidentes los excesos y trucos de las transnacionales farmacéuticas por agenciarse ganancias astronómicas a costa de que millones de personas en el mundo se queden sin poder tener acceso a los medicamentos que requieren para combatir sus padecimientos.

Con el establecimiento del Acuerdo sobre ADPIC en 1995 se cerró la posibilidad de excluir a los medicamentos de la concesión de patentes -como lo venían haciendo anteriormente unos 50 países—, pues la OMC obliga a todos sus miembros a permitir la patente de todos los medicamentos. En este contexto, Estados Unidos presenta una demanda contra Brasil en la OMC, reclamando que su legislación concede licencias obligatorias; y 39 compañías farmacéuticas también demandaron al gobierno de Sudáfrica por aprobar una ley que facilita la concesión de patentes sobre medicamentos¹⁵¹.

En el Acuerdo de ADPIC existe una medida de excepcionalidad o salvaguardia, que puede invocarse en caso de emergencia, en interés de la salud pública -entre otros motivos-, consistente en que un gobierno puede conceder una licencia obligatoria a otra compañía -o a una agencia gubernamental- para producir o importar y vender los medicamentos patentados.

151. Khor, Martín: Debate en la OMC. Las patentes y el alto costo de los medicamentos, Red del Tercer Mundo.

Esta disposición abre la posibilidad de poder acceder a versiones más baratas de los medicamentos patentados; aunque el gobierno que concede la licencia está en la obligación de consultar con la compañía farmacéutica y remunerarle algo a manera de compensación.

Frente al alto precio de los medicamentos, que limitan el acceso al tratamiento a millones de personas que padecen enfermedades -como el sida-, la movilización y protesta de los consumidores del mundo y grupos de la sociedad civil presionaron para que la OMC convocara a un debate especial acerca de las licencias obligatorias para los medicamentos.

En los planteamientos de las ONG a la OMC demandaron adoptar una posición favorable a la salud pública, confirmando que el Acuerdo de ADPIC posibilita la utilización de licencias obligatorias e importaciones paralelas para producir y vender medicamentos más baratos que los patentados; el otorgamiento por la “vía rápida” de licencias obligatorias y permitir a los países subdesarrollados la opción de excluir a los medicamentos de la concesión de patentes, para garantizar el acceso de los mismos a la población de menores ingresos.

Las reacciones de los países ricos oscilaron entre la “posición comprensiva” de Noruega y la Unión Europea, que reconocen la importancia de las salvaguardias sin que se vea a los ADPIC como “lo más flexible posible en el sector de la salud pública”¹⁵²; hasta Estados Unidos, que en una posición dura a favor de los dueños de las patentes se opone a una interpretación flexible de los ADPIC relacionado con la salud pública. Contrario al principio de liberalización comercial del que hace gala la OMC, el Acuerdo de ADPIC sigue facilitando comportamientos anticompetitivos y el flujo comercial de medicamentos a precios de monopolio.

| 152. *Ibíd.*

Esto respalda la tesis que este acuerdo está volcado hacia la protección de los derechos de propiedad intelectual y contradice los derechos de los consumidores. Los consumidores de los países subdesarrollados tienen el derecho de acceder a medicamentos de calidad y a bajos precios, y no existe lógica que haga admisible que los marcos regulatorios del comercio internacional continúen confiriendo a las transnacionales farmacéuticas protección por más de 20 años de medicamentos que podrían evitar la muerte de millones de personas.

5.5 Soberanía alimentaria y sector agropecuario

Los impactos negativos del TLCEUCA en las personas consumidoras también se pueden visibilizar a partir de la calidad de los alimentos que se ingieren y en las consiguientes repercusiones en su salud. En la actualidad prevalece una seria preocupación por la disponibilidad, calidad e inocuidad de los alimentos, sobre todo en el marco de tratados que propende a la creación de un mercado de alimentos con fines de lucro, basado en la producción de alimentos transgénicos u organismos modificados genéticamente¹⁵³.

153. Un alimento transgénico es aquél en cuya producción se han utilizado técnicas de ingeniería genética, se trata de organismos -generalmente plantas- en los que se han introducido genes provenientes de otras especies (como bacterias, o virus) o bien, organismos en los que se ha modificado la expresión de sus genes, con el objetivo de obtener alguna característica especial, que en condiciones normales no tiene la planta, como podría ser mayor resistencia a ciertas plagas, mayor productividad, o productos, más presentables a los ojos del consumidor.

El negocio de la ingeniería genética está en manos de las empresas transnacionales agroquímicas y farmacéuticas, sus intereses comerciales están haciendo a los investigadores intervenir directamente en procesos biológicos que apenas hemos empezado a comprender, y mucho menos a controlar. No cabe duda que se puede producir suficiente comida de buena calidad sin recurrir a la modificación genética de los alimentos, las motivaciones para ello son principalmente comerciales y políticas, pese a no estar totalmente seguros de los resultados en el largo plazo.

En 1998 sólo en Estados Unidos, se cultivaron 20 millones de hectáreas de alimentos transgénicos -de las 28 millones cultivadas en todo el mundo-, y cuyos productos destinados para el consumo humano inundaron el mercado sin poseer un respaldo científico adecuado que precise si son saludables o, por lo menos, inofensivos para la salud¹⁵⁴.

Existe una importante controversia sobre los riesgos y perjuicios derivados de los alimentos transgénicos y los potenciales impactos en la salud de las personas que los consumen. Algunos especialistas cuestionan la inocuidad de estos alimentos¹⁵⁵, pues asocian su ingesta con la presencia de alergias repentinas, aumento de los niveles de toxinas, destrucción de las células del sistema inmunológico, modificación del metabolismo, resistencia a los antibióticos, entre otros.

154. Ambientalistas versus industriales. Alimentos transgénicos: ¿avance o peligro para la salud pública?, El Expreso, 17- 4-00, Lima, Perú.

155. A manera de ejemplo se presentan dos casos: a) La hormona artificial BST, que se le inyecta a las vacas para estimular una mayor producción de leche, podría aumentar el riesgo de contraer cáncer en los seres humanos. b) Un estudio realizado por el Dr. Pusztai, experto mundial en toxicidad de las plantas, a un grupo de ratas que fue alimentado con este tipo de cultivos mostró, al final del experimento, serios daños en su sistema inmunitario y en sus órganos vitales.

Entre las supuestas bondades de los alimentos transgénicos destacan aquellas relacionadas con la resistencia a las plagas, el mayor rendimiento y la mejor calidad de los productos, características que según argumentan los defensores de la producción de transgénicos, podrían servir para cubrir la demanda de una población creciente en el planeta y enfrentar los graves problemas de la alimentación mundial.

Estos planteamientos esconden entre propósitos filantrópicos y humanistas la única motivación de las corporaciones transnacionales dedicadas a este giro -la maximización de los beneficios-. Desde esta perspectiva se obvia la enorme desigualdad y falta de acceso a los alimentos generados por la dinámica inherente al sistema capitalista, y con ello se elude la necesidad de combatir las causas estructurales que generan la problemática del acceso a los alimentos.

Los expertos advierten que detrás de estas mejoras y nuevas aplicaciones se esconden también riesgos y peligros de notable importancia, sobre todo porque no se han investigado lo suficiente los potenciales perjuicios que pueden sufrir en el largo plazo los consumidores de estos alimentos.

Los peligros para el medio ambiente son también preocupantes: la extensión de cultivos transgénicos pone en peligro la biodiversidad del planeta y el equilibrio de la naturaleza con la amenaza de ir desapareciendo las variedades de plantas tradicionales -menos rentables- potencia la contaminación genética, a través de la transmisión de polen al medio natural; y potencia el uso de herbicidas, que representa un importante foco de contaminación de las aguas y de los suelos de cultivo¹⁵⁶.

A pesar de la polémica promovida por las organizaciones de defensa de los derechos del consumidor, los grandes productores de semilla transgénica no ceden en su intento de promover esta tecnología de biogenética, lo cual plantea la necesidad de profundizar las acciones ciudadanas de resistencia frente a la expansión de esta onda que atenta contra los derechos fundamentales de los pueblos y la naturaleza misma. Pese a que en algunos países no se ha difundido el uso de tecnologías transgénicas, es muy posible que ya se estén importando maíz, trigo y soya modificados genéticamente, que luego son transformados en productos y suministrados a los consumidores sin que ellos reciban advertencia alguna. Los vegetales transgénicos se comercializan mezclados con los normales, y las compañías se niegan al etiquetado distintivo, con lo que los consumidores y consumidoras se hallan en un estado de indefensión y sin posibilidad de tomar una elección.

156. Según un informe de la OCDE, el 66% de las experimentaciones de campo con cultivos transgénicos que se realizaron en años recientes estuvieron encaminadas a la creación de plantas resistentes a herbicidas. Tal es el caso de la soya transgénica de Monsanto, resistente al herbicida Roundup, que produce la misma transnacional. La Agencia de Medio Ambiente de Estados Unidos considera que este herbicida de amplio espectro es el responsable de poner al borde de la extinción una gran variedad de especies vegetales en ese país, además de considerarle como uno de los herbicidas más tóxicos para microorganismos del suelo como hongos, actinomicetos y levaduras.

Debería de trabajarse en una amplia legislación que regule la producción y la comercialización de estos alimentos. El establecimiento de órganos idóneos que evalúen y den seguimiento a los informes y estudios que deberían presentar las empresas dedicadas al desarrollo e investigación de estos productos; además, de considerar en la legislación penas y castigos para aquellos investigadores cuyos productos generen riesgos sanitarios o medioambientales al trabajar en estos desarrollos.

Mientras se definen y activan los controles adecuados, deberíamos abogar por la prohibición de la liberación organismos modificados genéticamente, y etiquetar claramente todos los productos alimenticios para que podamos escoger lo que comemos.

Como consumidoras y consumidores resulta fundamental reivindicar la aplicación del principio de previsión, no reconocido en el TLCEUCA, el cual plantea que ante la simple sospecha de existencia de un peligro para la salud, se justifica de sobre detener los flujos comerciales de estos productos perjudiciales; no obstante, en la lógica del mundo patas arriba, la previsión no es un principio superior, y es el consumidor -no la empresa- quien debe comprobar el carácter inofensivo de los productos.

Los alimentos transgénicos se están introduciendo sin una discusión adecuada, falta estimular y abrir un debate serio, profundo y sin prisas, que permita posicionar a la ciudadanía frente a las crecientes presiones que las transnacionales hacen por conseguir legislaciones laxas, que no representen la mínima restricción a los cultivos, a la producción y comercialización de los alimentos transgénicos.

Uno de los temas más polémicos en cuanto a los impactos de los TLC son los efectos negativos que cargan sobre el sector agropecuario y agroalimentario. Esta situación resulta contundente en el caso mexicano, donde “los perdedores netos que ha generado el TLCAN en las actividades agrícolas mexicanas son los productores de granos básicos y oleaginosas, pues son quines se han visto castigados los precios de sus productos por la competencia desleal que el Ejecutivo Federal ha permitido y está fomentando con la ausencia de aplicación de normas que ellos mismos negociaron en el Tratado. Estos productores representan el 65% de la superficie agrícola, generan poco menos del 40% del valor de la producción y la mitad de los empleos del campo mexicano”¹⁵⁷.

En un contexto de apertura, con una débil articulación productiva y baja capacidad adquisitiva, es de esperar que los flujos de importaciones de bienes, cuyos precios son menores que los nacionales -pues en la mayoría de casos reciben subsidiados en los países exportadores-desplacen a la producción agropecuaria nacional, con las consiguientes secuelas en forma de quiebra de muchas empresas y productores que no son capaces de soportar la competencia internacional, quedando fuera del mercado, con la subsiguiente derivación en desempleo. La “doble moral” existente en la definición y aplicación de la política comercial por parte de los países desarrollados, que protegen y subsidian sus sectores agropecuarios -y en general, las áreas más rezagadas, las industrias nacientes y los sectores estratégicos-, mientras exigen la apertura y liberalización de las economías subdesarrolladas, genera en estos últimos una situación tal que conduce a la anulación de la producción doméstica, con el agravante que ésta se orienta en buena medida hacia la producción de granos básicos (maíz, arroz, sorgo, frijol), rubro indisolublemente ligado con la dieta alimenticia de la población.

157 Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, citado en Arroyo, Alberto, op cit.

La importación de maíz estadounidense subsidiado, que resulta más barato que la producción interna, condujo al reemplazo de la producción mexicana por la producción importada, y en la práctica condujo a la quiebra de 2.5 millones de productores campesinos de granos básicos, quienes no tuvieron capacidad de sostener una caída del 45% del precio real del maíz y una supresión de los subsidios internos, del orden de la tercera parte.

Esta situación tiene un doble impacto en la población de menores ingresos: por un lado se elimina la capacidad de autogeneración de los alimentos y por otro, se genera un proceso de exclusión de la población ocupada del sector agropecuario, generando con ello altos niveles de desempleo en el área rural, que concentra los mayores contingentes de población en situación de pobreza. Todo confluye en la generación de un estado de creciente inseguridad alimentaria en la región.

Dada la gravedad de la situación, es imperativo encontrar soluciones viables al problema de la seguridad alimentaria. La FAO también reconoce que “no es probable que el comercio contribuya en grado sustancial al problema de la seguridad alimentaria en la mayoría de las naciones en desarrollo. La mayor parte de las personas que sufren de inseguridad alimentaria en el mundo viven en el medio rural y sus medios de subsistencia se basan en el empleo y los ingresos agrícolas y no agrícolas, que a su vez dependen, de una manera u otra, de la agricultura. Y es el sector agrícola el que crea los vínculos económicos más fuertes en la mayoría de esos países. Históricamente, muy pocos países han experimentado un desarrollo económico y una reducción de la pobreza rápidos sin un crecimiento de la agricultura, que les precediera o acompañara.”¹⁵⁸

158 FAO, “El Comercio y la Seguridad Alimentaria: Hoja informativa sobre comercio agrícola,” (1999). <http://www.fao.org>.

El Acuerdo sobre Agricultura (AsA) y el TLCEUCA a través del acceso de bienes al mercado, mantiene y exagera el desbalance existente entre los países del Norte y del Sur, está agudizando la crisis de seguridad alimentaria porque los países del norte, principalmente los EEUU con sus mega-corporaciones agropecuarias, mantienen control sobre el mercado mundial de alimentos, marginando a los países pobres del control sobre su acceso a los alimentos.

La disminución de las tarifas de importación, la reducción de las medidas de apoyo interno a la producción y la reducción de los subsidios a las exportaciones políticas agropecuarias de los países del sur, son factores que se complementan con la considerable disminución de los precios internacionales de los productos agropecuarios y los altos niveles de protección tarifaria y subsidios de los países desarrollados, para generar un escenario desfavorable para los países subdesarrollados, en tanto que impone grandes restricciones al acceso de los alimentos por parte de los grupos de menor poder adquisitivo.

El abandono de la autosuficiencia y autocalidad de producir los alimentos tiene una implicación directa en el acceso de la población a los alimentos, elevando las carencias en la alimentación básica y el déficit calórico de millones de familias de la región.

6 La sociedad civil frente al TLCEUCA

**“Queda decretado que ahora vale la vida,
que ahora vale la verdad,
y que de manos dadas trabajaremos
todos por la vida verdadera”**

Thiago de Mello, Los Estatutos del Hombre

153

Aunque reconocemos la importancia que el comercio e inversión juegan en los procesos de crecimiento, estos instrumentos no pueden considerarse como fines en si mismos. Su relevancia radica en el rol que se les confiere dentro de los proyectos nacionales de desarrollo, de allí que tengan sentido en tanto medios que contribuyan a la consecución de los objetivos del desarrollo sustentable y equitativo.

Los TLC no son la única y menos la mejor vía que garantice un adecuada inserción externa para las pequeñas economías, desde su lógica se abandona al mercado el derecho soberano de los pueblos de definir el rumbo de sus vidas. Resulta inadmisibles permitir que la búsqueda de máximas ganancias y mínimos costes subsuma los principios de solidaridad, justicia y equidad.

Es evidente que la magnitud de los procesos que regenta la OMC y los que se impulsan desde las iniciativas del ALCA y los TLC, desbordan las capacidades locales como para aspirar a la transformación de su lógica y contenidos. La dimensión planetaria del fenómeno no implica que éste sea impenetrable o irremisible, pero ello nos exige antes que todo, reafirmarnos en la convicción de que sí es posible transformar este “orden” injusto e insustentable, y que no podemos renunciar al derecho de definir nuestro destino.

Esto impone un enorme reto para la sociedad mundial, que exige de la mayor creatividad y audacia posible, se requiere de una estrecha coordinación ciudadana en los planos local, nacional e internacional. El sueño de “otro mundo posible” parte de una construcción que se realiza desde abajo y desde adentro, activando la formación y la movilización ciudadana en los territorios y en los sectores; se trata de ir hilando el tejido social que sea capaz de parar estos proyectos con la fuerza que supone el poseer una propuesta alternativa.

El verbo es resistir, y las acciones de resistencia tienen sentido desde la construcción de propuestas alternativas, las cuales se estructuran desde abajo en un esfuerzo que parte de la realidad específica y cuyas propuestas dinamizan desde los sujetos y sujetas del proceso; con ello se garantiza su pertinencia y aplicabilidad, dadas las particularidades de cada territorio, país o región.

El carácter global del capitalismo exige también respuestas globales. Aunque la célula para la construcción de las propuestas alternativas y de las acciones ciudadanas es la dimensión local, éstas no pueden quedarse aisladas, deben articularse e integrarse con los procesos nacionales, los cuales a su vez tienen que conectarse con las iniciativas regionales y globales.

No aspiramos a un modelo global alternativo al neoliberalismo y nuestra apuesta no es la construcción de otro modelo que busque ser validado universalmente. La idea de homogenizar realidades tan distintas en un esquema único y con respuestas esquemáticas constituye una enorme debilidad y desatino del neoliberalismo, que no tiene sentido replicar.

Aunque no hay modelos ni recetas alternativas. Si existen principios básicos que deberían observarse, algunos muy específicos -que responden a realidades particulares- y otros más generales, como la reivindicación del rol que el Estado debe jugar en la actividad económica y en la planificación del desarrollo. Consideramos que no sería posible la consecución de un desarrollo justo y sustentable sin la presencia de un ente robusto -más no obeso- que proyecte el rumbo y garantice el proceso.

Avanzar en la construcción de propuestas alternativas exige definir nuestro propio proyecto nacional de desarrollo, el cual debería estructurarse en base de principios de participación democrática, sustentabilidad y reducción de las brechas de desigualdad -etarea, genérica, social, étnica y geográfica-, que garanticen el cumplimiento y vigencia de los derechos humanos¹⁵⁹.

Considerando que el TLCEUCA está determinado y ha sido construido desde y para los intereses del capital transnacional, no es realista pensar que adosando cláusulas laborales o ambientales al tratado, pueda transformarse su lógica y cambiar sus sesgos corporativistas. La inclusión de cláusulas sólo pretende estamparle al tratado un “rostro humano”, cuando sus contenidos resultan incompatibles con un enfoque de derechos humanos; de allí que el TLCEUCA no es reformable.

159 Moreno, Raúl (2003): Cumplimiento y vigencia de los DESC en El Salvador. Op cit, p. 110.

Desde la perspectiva de los pueblos hay malos, peores y pésimos TLC. El afán de reformar el TLCEUCA es acogido por quienes reconociendo la magnitud del fenómeno, renuncian a la posibilidad de detenerlo y se decantan por cambios cosméticos que lo hagan menos imperfecto, y de paso que les permita la obtención de algunas “astillitas de los beneficios” que se puedan desprender de estos procesos.

Las experiencias de la población boliviana, en “guerra” contra la privatización del agua llevada a cabo por Bechtel, en Cochabamba; la oposición ciudadana a la privatización de las telecomunicaciones y la electricidad en Costa Rica; la lucha de médicos, trabajadores y pueblo salvadoreño contra la privatización de los servicios de salud y seguridad social; las acciones de resistencia campesina en San Salvador de Atenco, México; son sólo algunos ejemplos que demuestran que la organización, movilización y presión social constituyen un poderoso instrumento que puede detener estos proyectos inspirados e impulsados desde la lógica neoliberal.

En la actualidad millones de personas en el continente sobreviven gracias a sus acciones de resistencia, y a partir de ellas se están dando paso a experiencias alternativas, orientadas por la lógica de la equidad, la justicia y la sustentabilidad.

Ello lo demuestran las millones de personas argentinas que “sobreviven” a través de un Red de Trueque, o las miles de familias indígenas que desarrollan sus propios sistemas de producción y comercialización en varias regiones mesoamericanas. Estos son ejemplos vivos, que encarnan la posibilidad de construir alternativas al neoliberalismo, representan experiencias de resistencia que responden a realidades particulares, que con creatividad y en forma silenciosa, se van empujando en el continente para construir un mundo distinto.

Es claro que el TLCEUCA no constituye una alternativa para los pueblos centroamericanos, y que los históricos y estructurales problemas de la región no serán resueltos por esta vía, por lo que una tarea impostergable es avanzar en el ordenamiento de nuestras casas. Esto supone la afirmación de los proyectos nacionales de desarrollo, los cuales deberían propender hacia la integración de los pueblos centroamericanos como herramienta que estimule el desarrollo sustentable y equitativo.

Aunque las secuelas negativas generadas por los TLC y las políticas neoliberales se han ido transformando en detonantes del movimiento social, que estimulan la movilización y las acciones de presión ciudadana; se torna prioritario avanzar en el conocimiento del fenómeno y en la generación de propuestas, lo cual exige disponer de una estrategia que conjugue la alfabetización y difusión, con la organización y la movilización social.

Mujeres y hombres del hemisferio han venido construyendo propuestas, desde una lógica alternativa que postula por la participación democrática, la reducción de las desigualdades, la sustentabilidad y la afirmación de los pueblos a su derecho a empujar sus proyectos desarrollo, estos aportes están recogidos en el documento Alternativa para las Américas, de la Alianza Social Continental¹⁶⁰.

Para todas aquellas personas que desde los planos ético y técnico reconocemos las insuperables limitaciones sistémicas que expone el neoliberalismo, la resistencia constituye una clave para la construcción de otro mundo. “Estamos a tiempo de revertir este abandono y esta masacre”¹⁶¹.

160. Ver www.asc_hsa.org

161. Sábato, Ernesto (2000): La Resistencia, Seix Barral, Buenos Aires.

7 Anexos

Los acuerdos de la OMC

1. Acuerdos multilaterales en el comercio de bienes (GATT).
 - i). La base es el GATT de 1947, y luego las reformas incorporadas en 1994.
 - ii). Otros acuerdos en el área de bienes: agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles, barreras técnicas al comercio, medidas sobre inversiones relacionadas al comercio, antidumping, valoración aduanera, inspecciones preembarque, reglas de origen, licencias de importación, subsidios y salvaguardas.
2. Acuerdo general sobre el comercio de servicios (GATS) abarca más de 160 sectores y subsectores, entre ellos educación, salud y medio ambiente.
3. Acuerdo sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio (ADPIC o TRIPS).
4. Mecanismo de revisión de la política comercial.
5. Reglas para la resolución de controversias.
6. Acuerdos sectoriales plurilaterales (aviación civil, compras gubernamentales, productos lácteos y carne bovina).

Perfil comparativo Centroamérica-Estados Unidos (2001)

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	EEUU
Población						
Población (millones)	11.7	6.0	6.6	5.0	3.0	265.0
Crecimiento poblacional (%)	2.6	1.0	2.6	2.6	1.6	1.00
Esperanza de vida (años)	65.0	70.0	66.0	68.6	77.6	77.6
Tasa de fertilidad (nacimientos por mujer)	4.0	0.0	4.0	3.6	2.0	2.00
Tasa de mortalidad infantil (por mil nacimientos)	46.0	36.0	30.0	36.0	0.0	7.0
IDH (Índice de Desarrollo Humano)*	0.62(120)	0.74(104)	0.70(116)	0.65(118)	0.86(43)	0.98(6)
Medio ambiente						
Superficie (km ²) Bosques (1000 km ²)	108.9 (años)	21.04	112.1 (años)	130 (años)	51.10	900 millones
Bosque (1000 km ²)	28.50	1.21	53.82	32.78	19.68	23 millones
Deforestación (promedio anual, 1990-2000)	1.0	4.6	0.0	3.0	0.6	-0.0
Uso de agua (de cada 1000 personas)	9.59	2.83	14.94	37.40	29.50	93.8
Economía						
GNI (método Atlas (Dólares corrientes))	190 millones	13 millones	5.9 millones	1.8 millones	15.7 millones	93 millones
GNI per cápita método Atlas (Dólares corrientes)	1.68	2.04	90	38	4.06	3028
PIB (Dólares corrientes)	20.5 millones	13.7 millones	6.0 millones	2 millones	16.1 millones	101 millones
Crecimiento del PIB, % anual	2.0	1.6	2.6	5.0	0.0	0.0
PIB deflactor índice de precios (Crecimiento anual %)	6.6	2.0	9.6	9.0	7.0	2.0
Valor agregado en la agricultura (del PIB)	22.6	9.6	13.0	32.6	9.0	100
Valor agregado en la industria (del PIB)	19.6	29.0	31.6	2.0	28.0	26.0
Valor agregado en los servicios (del PIB)	57.0	60.6	54.0	45.0	62.0	76.6
Exportación de bienes y servicios (del PIB)	18.0	28.0	38.0	37.0	42.0	10.0
Importaciones de bienes y servicios (del PIB)	2.0	42.0	5.0	81.6	44.0	1.0
Formación bruta de capital (del PIB)	15.0	1.0	30.6	31.0	18.0	20.0
Tecnología e infraestructura						
Líneas fijas y teléfonos móviles (por cada 1000 personas)	161.7	218.0	83.0		305.0	1017.90
Computadoras personales (por cada 1000 personas)	12.6	21.0	12.0	9.6	170.0	606
Comercio y finanzas						
Comercio de bienes como porcentaje del GDP	39.0	57.0	66.0		71.0	1.0
Exportaciones de alta tecnología (de las exportaciones manufacturadas)	9.5	7.0		3.0	35.0	3.0
Inversión extranjera directa, en las nuevas (Dólares corrientes)	455.5 millones	267.8 millones	195 millones	132.3 millones	453.6 millones	180.8 millones
Valor presente de la deuda (Dólares corrientes)	4.8 millones	4.6 millones	3.2 millones	4.3 millones	4.0 millones	
Total del servicio de la deuda (de las exportaciones de bienes y servicios)	9	6.6	11.0	26.0	0.0	

Fuente: Banco Mundial, <http://www.worldbank.org/data/countrydata.html>.

* El IDH corresponde al informe sobre desarrollo humano 2002.

<http://www.undp.org/hdr2002/espanol/indicadores.pdf>

Países centroamericanos: producto interno bruto y tipos de cambio

PAISES CENTROAMERICANOS: Producto Interno Bruto y Tipos de Cambio								
Concepto y Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 1/	2002 2/
(Millones de US dólares)								
PIB a Precios Corrientes								
Costa Rica	11,722.4	11,843.2	12,829.0	14,095.9	15,796.6	15,956.9	16,381.9	16,886.5
El Salvador	9,500.5	10,315.5	11,134.6	12,008.4	12,464.7	13,139.1	13,738.9	14,288.3
Guatemala	14,653.3	15,674.7	17,782.8	19,193.4	18,316.2	19,288.5	20,970.2	23,256.6
Honduras 3/	3,960.6	4,078.8	4,717.1	5,264.4	5,437.0	5,923.7	6,387.3	6,402.3
Nicaragua	1,840.1	1,920.9	1,968.8	2,067.8	2,213.9	2,434.8	2,543.7	2,521.7
PIB Nominal Per cápita								
Costa Rica	3,345.4	3,296.1	3,485.0	3,740.1	4,096.4	4,046.7	4,065.0	4,102.3
El Salvador	1,676.0	1,782.5	1,884.5	1,991.1	2,025.4	2,093.5	2,147.7	2,192.2
Guatemala	1,468.9	1,530.3	1,690.8	1,777.3	1,651.8	1,694.1	1,795.6	1,940.2
Honduras	706.9	704.6	788.7	851.8	851.5	897.9	937.1	n.d.
Nicaragua	415.7	422.3	421.2	430.5	448.6	480.1	488.7	472.1
Salario Mínimo Nominal (Mens)								
	Dólares por mes							
Costa Rica 4/	254	240	259	267	268	290	328.6	343.0
El Salvador	132	132	132	144	144	144	144.0	144.0
Guatemala	83	87	87	92	88	92	105.7	115.1
Honduras	62	61	71	81	86	98	109.4	119.3
Nicaragua	31	27	30	49	54	63	65.2	69.6
<p>1/: Cifras preliminares 2/: Cifras estimadas 3/ Información para 2002 proveniente del REM 52 de la SECMCA 4/: Se refiere promedio simple mensual 5/: Tipo de cambio promedio anual 6/: Tipo de cambio promedio de compra, excepto para Nicaragua que es el promedio del tipo de cambio de compra - venta.</p>								
Fuente: Bancos Centrales Centroamericanos y SIECA								

Estructura comercial Centroamérica-Estados Unidos (en porcentajes, 2001)

Total Exportaciones de Centroamérica a los Estados Unidos	100.00%
Costa Rica	55.20%
El Salvador	5.60%
Guatemala	16.20%
Honduras	19.40%
Nicaragua	3.50%
Total Importaciones provenientes de los Estados Unidos	100.00%
Costa Rica	39.50%
El Salvador	15.80%
Guatemala	23.80%
Honduras	15.30%
Nicaragua	5.80%

162

Fuente: SIECA. Dirección General de Tecnologías de Información en base a información de Bancos Centrales, Instituciones de Estadística y Ministerios de Economía.

CENTROAMERICA	
Resumen de la Balanza comercial con los Estados Unidos (2001)	
En miles de dólares, no incluye máquina	
Total Exportaciones de Centroamérica	10,185,306%
Total de Exportaciones de Centroamérica con destino a los Estados Unidos	3,964,983
% de participación de las Exportaciones a los Estados Unidos	38.90%
Total Importaciones de Centroamérica	20,518,121%
Total de Importaciones de Centroamérica provenientes de los Estados Unidos	8,265,114
% de participación de las Importaciones de Estados Unidos	40.30%
Saldo Balanza de Centroamérica	-10,332,815
Total Saldo de Balanza Comercial con los Estados Unidos	-4,300,131

Fuente: SIECA.

8 Anexos

Abrego, Abraham (2002): Consideraciones jurídicas sobre los Tratados de Libre Comercio, mimeo, FESPAD, San Salvador.

Alianza Social Continental (2002): Alternativas para las Américas, diciembre, www.asc_hsa.org

Alianza Social Continental (2002): El ALCA al desnudo: un análisis ciudadano de las negociaciones gubernamentales en torno al Area de Libre Comercio de las Américas, Análisis Preliminar, octubre, www.asc_hsa.org

Ambientalistas versus industriales. Alimentos transgénicos: ¿avance o peligro para la salud pública?, El Expreso, 17- 4-00, Lima, Perú .

Amín, Samir (1999): El Capitalismo en la era de la globalización, PAIDOS Estado y Sociedad, Buenos Aires.

Arroyo, Alberto (2001): Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México. Lecciones para la negociación del ALCA, RMALC, México.

Balassa, Bella (1964): Teoría de la Integración Económica, Editorial Uteha, México.

Barlow, Maude (2001): El Oro Azul. La crisis mundial del agua y la reificación de los recursos hídricos del planeta, The Council of Canadians.

Banco Central de Reserva de El Salvador, Revista Trimestral, varios números.

Banco Interamericano de Desarrollo (1998): América Latina Frente a la Desigualdad, Washington.

CEPAL (1998): El Pacto Fiscal. Fortalezas, Debilidades y Desafíos, Santiago de Chile.

Galeano, Eduardo (1988): Patas Arriba, la escuela del mundo al revés, España.

Chang, Ha-Joon (2002): Kicking Away the Ladder, Anthem Press, Londres.

Chomsky, Noam (2001): Estados Canallas. El imperio de la fuerza en los asuntos mundiales, PAIDOS, Buenos Aires.

Constitución de la República de El Salvador, San Salvador

Declaración conjunta sobre el Tratado de Libre Comercio propuesto entre Estados Unidos y Chile, ART y ACJR.

Declaración Universal de los Derechos Humanos.

Departamento de Estado de los Estados Unidos (2002): Estrategia de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, septiembre, Washington.

El Diario de Hoy, San Salvador, varios números

Enrique Iglesias, Discurso principal Foro de Empresarios de Belo Horizonte, 14 de mayo de 1997.

FAO, "El Comercio y la Seguridad Alimentaria: Hoja informativa sobre comercio agrícola," (1999). <http://www.fao.org>.

Góchez, Roberto (2001), La discrecionalidad de la política arancelaria, Documento de trabajo, FUNDE, Mimeo, San Salvador.

Khor, Martin (2003): WTO: The new threats to developing countries and sustainability, Third World Network, Geneva.

Khor, Martín: Debate en la OMC. Las patentes y el alto costo de los medicamentos, Red del Tercer Mundo, Ginebra.

Kreissl-Dörfler, Wolfgang y Quandt, Melanie (2000): La Organización Mundial de Comercio, cinco años después de su fundación: un balance provisional, en Libre Comercio: Promesas versus Realidades, Ediciones Henrich Böll, El Salvador.

La Prensa Gráfica, San Salvador, varios números.

León, Osvaldo León (2002): Movilización continental contra el ALCA, en ALAI, 24 de enero, <http://alainet.org/docs/1698.html>.

Mapa Político de Posiciones de los Países en la Discusión sobre Inversión en la OMC elaborado por WWF Internacional y Oxfam, 22-04-2003, Ginebra.

Ministerio de Economía: Proceso de Participación Ciudadana. TLC C.A.-USA, San Salvador, Mayo de 2003.

Mokhiber, R y Weissman, R. (2002): Destapando la hoja de parra de las grandes farmacéuticas, www.lainsignia.org.

Moreno, Raúl (1997): La Competitividad en el desarrollo sustentable, Alternativas para el Desarrollo, No. 45, abril-mayo, San Salvador.

Moreno, Raúl (1997): La Programación Financiera y el Mercado de Trabajo, Alternativas para el Desarrollo, No. 50, octubre 1997.

Moreno, Raúl (1999): La Reforma Fiscal en El Salvador: una exigencia impostergable, Fundación Ebert, Imprenta Criterio, San Salvador.

Moreno, Raúl (1999): La Ronda de la Organización Mundial de Comercio en Seattle: un caos que evidencia la necesidad de la participación ciudadana, Revista Eslabón, MS Dinamarca, Managua.

Moreno, Raúl y otros (2000): Los impactos de los Programas de Ajuste Estructural en la niñez salvadoreña, Save the Children, San Salvador.

Moreno, Raúl (2002): Desmitificando el Plan Puebla Panamá: los impactos económicos y sociales, Oikos Solidaridad, mimeo, San Salvador.

Moreno, Raúl (2002): El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte de Centroamérica. Mitos y Realidades, en la compilación Libre Comercio: Promesas versus Realidades, Ediciones Böll, San Salvador.

Moreno, Raúl (2002): Visibilizando los impactos del comercio e inversión en los consumidores y consumidoras, Consumers International-Centro para la Defensa del Consumidor, mimeo, Santiago de Chile.

Moreno, Raúl (2003): Los derechos laborales y los Tratados de Libre Comercio, p. 14, AFL CIO-Centro de Solidaridad, mimeo, Costa Rica.

Moreno, Raúl y otros (2003): Cumplimiento y Vigencia de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales en El Salvador, FESPAD Ediciones, San Salvador.

Nota del Secretariado de la OMC, Informe de la Reunión del 7 al 8 de marzo del 2001, WGTI/M/14, p.6.

Oh, Cecilia: La crisis de la salud. Patentes y monopolio aumentan los precios. Artículo extraído del Informe de la Red del Tercer Mundo titulado: TRIPS, patentes y acceso a los medicamentos, propuesta para hacer aclaraciones y reformas.

Organización Internacional del Trabajo: Declaración sobre principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, Ginebra.

Petrella, Ricardo, citado en Herraiz, Iñigo: Contra la privatización del agua, Solidarios por el Desarrollo, Madrid.

Public Citizen (2002): El Ataque contra la Democracia: el historial del capítulo 11 del TLCAN sobre inversiones y las demandas judiciales de empresas contra gobiernos, Tabla de Casos y Demandas conocidas bajo el Cap. 11 del TLCAN, Washington.

Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (1997): Espejismo y Realidad: El TLCAN tres años después. Análisis y Propuesta desde la Sociedad Civil, México.

Rosales, Osvaldo (1979): El debate del Ajuste Estructural en América Latina, ILPES, CEPAL, Santiago de Chile.

Sábato, Ernesto (2000): La resistencia, Seix Barral, Buenos Aires.

Salazar Xirinachs, José Manuel (1991): El Papel del Estado y del Mercado en el Desarrollo Económico, El Trimestre Económico, Compilado por Osvaldo Sunkel

Salazar, Hilda y otros (2001): Impactos Socio Ambientales del TLCAN, RMALC, México.

Stay, Jaime (2002): ALCA, el Paraíso de los Inversionistas, Universidad Autónoma de Puebla, mimeo, México.

The World Factbook, CIA, USA.

Todaro, Michael (1988): El desarrollo económico del Tercer Mundo, Alianza Universidad Textos, Madrid.

Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, Santiago de Chile.

Tratado de Libre Comercio entre México-Triángulo Norte de Centroamérica

UNCTAD (2002): Informe sobre Comercio y Desarrollo.