

CONFERENCIA SOBRE EL ALCA, EL TLC CA-EE.UU. Y EL TLCAN*

OSCAR-RENÉ VARGAS

¿Por qué Centroamérica pone tanto empeño en la prosecución de un acuerdo que implica concesiones sustanciales a EE.UU. y que, además, exige a los países centroamericanos un elevado esfuerzo de adecuación y de reducciones arancelarias?

Ante el nuevo TLC de Centroamérica con los EE.UU. se pueden anticipar negociaciones en agricultura, integración de servicios y en el contenido de las leyes salariales y de regulación ambiental. Asimismo, la apertura del mercado de seguros, las telecomunicaciones, aeropuertos, etc. En la agenda de EE.UU. no se excluye nada. Todos los bienes y servicios estarán incluidos, desde productos agrícolas fuertemente subsidiados en EE.UU., hasta el agua potable, seguridad social, educación universitaria y ciertos servicios bancarios.

El TLC CA-EE.UU. propone congelar empleo y salarios en el sector público, la eliminación de las convenciones colectivas, recorte del gasto social y otras recetas del "Estado mínimo-liberal". Los funcionarios gubernamentales defienden en las "negociaciones" una línea de apertura, liberalización y anexión suicida para los intereses de la región centroamericana. Negociaciones que se llevan a cabo prácticamente en secreto y que pretenden servir en bandeja a la transnacionales estadounidenses un fabuloso botín.

* Conferencia sobre los Tratados de Libre Comercio del Frente Nacional de los Trabajadores realizada en el Auditorio de ANDEN el viernes 4 de abril del 2003 en la ciudad de Managua, Nicaragua. Patrocinada por la Fundación Friedrich Ebert (www.fesnica.org.ni).

Países como Japón o Corea del Sur tienen cerradas sus fronteras a las mercancías que compiten desventajosamente con sus productos agropecuarios, pero inundan la economía mundial con artículos altamente competitivos. En eso consiste la soberanía: en plantear estrategias de avance donde es posible y de defensa donde se es débil.

Centroamérica no es competitiva en casi ningún renglón agroalimentario. ¿Por qué entonces llevamos adelante acuerdos comerciales en paquete, es decir, fronteras abiertas para todos los productos, como lo que se va a negociar en el TLC?. Centroamérica no tiene subsidios al agro, en comparación con los 20 mil millones de dólares en EE.UU.

El principal argumento que los sectores de la clase dominante esgrimen para justificar la implementación del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con EE.UU. es lograr el acceso preferencial al mercado estadounidense para incrementar las exportaciones centroamericanas. Por el tipo de acuerdo y considerando el rumbo de las negociaciones, es probable que lo sustancial de la liberalización comercial se lleve a cabo en el terreno de los aranceles. Si se considera que los instrumentos unilaterales y no arancelarios que emplea ese país para la protección de su mercado no están sujetos a negociación, la creación del TLC CA-EE.UU. no parece susceptible de generar un acceso muy distinto al actual.

Otra ventaja que se atribuye al TLC CA-EE.UU. es la mayor captación de Inversión Extranjera Directa (IED). Normalmente, este tipo de inversión es sensible a los proyectos de ampliación de mercados y a las oportunidades que se brinda a la industria de escala. Sin embargo, no es el único factor que una empresa transnacional considera. Otros elementos son: la existencia de salarios competitivos, el nivel de educación del capital humano, la presencia de infraestructura y de legislaciones adecuadas, la cercanía a mercados centrales, el desempeño macroeconómico o político del país, entre otros. Esto hace que la atracción de la IED sea un asunto más complejo e incierto que la mera proliferación de acuerdos de libre comercio; sin contar que la masa de capital disponible es menor a las necesidades productivas de Centroamérica y que la rivalidad internacional por esos flujos va en aumento.

Un tercer beneficio que persiguen las élites centroamericanas (representadas por los gobiernos) en las negociaciones del TLC CA-EE.UU. es la permanencia del modelo de crecimiento basado en las exportaciones y su consolidación como élite hegemónica.

Una cuarta explicación sería, quizás, la más escurridiza en términos analíticos, pero que algunas declaraciones parecen avalar: las autoridades gubernamentales en Centroamérica no tienen clara conciencia de lo que están negociando. Esto se combina con el hecho de la complejidad técnica de las negociaciones, extrema en la mayoría de los temas.

Una quinta explicación dada por los funcionarios gubernamentales es que una economía abierta sería la solución fiscal y el motor de un crecimiento económico que, poco a poco, gotearía hacia los sectores económicos pobres del país.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El ALCA es un acuerdo impulsado por los EE.UU. previsto para entrar en vigor a finales del año 2005. Pretende asegurar la libre circulación de las mercaderías y el capital desde Alaska a Tierra del Fuego. Pretende, asimismo, lograr el control de las economías de los países de todo el continente.

EE.UU. necesita el ALCA para solucionar sus problemas económicos y para asegurarse un mercado sin limitaciones. No quiere competidores en toda la región. Si se firmara el ALCA, también se eliminaría la competencia de los productos europeos o asiáticos.

El ALCA propicia la libre circulación de mercaderías, sin aranceles, ni otras trabas aduaneras, pero no asegura la libre circulación de personas; por ejemplo, de trabajadores que quieran o necesiten ir a trabajar a otros países. Por el contrario, EEUU está interesado en restringir las migraciones de trabajadores. El ALCA representa un plan de apropiación de lo que producen los países latinoamericanos. Busca convertirnos en consumidores de los productos del norte y proveedores de recursos naturales y materia prima o bienes manufacturados de bajo valor agregado.

Pretende imponer normas que obstaculizan la capacidad de control de cada país, de cada Estado-nación sobre las actividades de los inversores extranjeros. Las ventajas son siempre para las empresas extranjeras transnacionales. Los grandes problemas y desventajas son para la pequeña y mediana empresa nacional y el resto de la población. Si se firmara el ALCA, los gobiernos perderían la posibilidad de seguir prestando servicios gratuitos, porque las grandes empresas tendrían el derecho a competir y ganar la posibilidad de prestar esos servicios a su manera, buscando solamente su propia ganancia. Los pobres quedarían fuera de toda asistencia sanitaria y protección social. Es más, la prestación gratuita de los servicios básicos por parte de un Estado nacional podría ser cuestionada por

las empresas transnacionales como competencia desleal; podrían querellar y llevar a juicio a dicho Estado ante tribunales supranacionales.

En todo el continente se realizan actividades de información sobre el ALCA. En varios países se proyectan consultas populares para promover la discusión pública sobre los principales temas contemplados en el proyecto ALCA y afirmar el derecho a la vida, la soberanía, la justicia y la esperanza, tanto como la decisión de actuar en común para impedir la anexión comercial sin beneficios para los pueblos latinoamericanos. Por medio de la información y divulgación de los principales temas contenidos en el proyecto ALCA, los diferentes sectores de la sociedad latinoamericana pueden presentar alternativas viables para superar las actuales propuestas.

Las dimensiones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) quedan reflejadas en la amplísima temática o contenidos que abarcan los Grupos de Negociación hasta el momento instalados: 1) servicios; 2) inversiones; 3) compras del sector público; 4) acceso a mercados (aranceles, medidas no arancelarias, procedimientos aduaneros, reglas de origen, normas y barreras técnicas contra el comercio); 5) agricultura; 6) derechos de propiedad intelectual; 7) subsidios, legislación antidumping y derechos compensatorios; 8) política de competencia; 9) sistemas de solución de diferencias.

Las disposiciones referidas a inversiones, políticas de competencia, compras del sector público, acceso a los mercados y solución de diferencias, junto con los acuerdos sobre servicios constituyen el corazón del futuro tratado. Expresan transparentemente la concepción de "libre comercio" que lo inspira y encierran severas restricciones a los poderes soberanos de los gobiernos nacionales y municipales de los países signatarios.

A partir del momento en que el Tratado entre en vigor, la aprobación de leyes, decretos y regulaciones que tengan como objetivo la protección de la salud, del ambiente, la producción nacional, los derechos de los trabajadores, la seguridad alimentaria, el fortalecimiento o la orientación de la educación, la implementación de controles básicos en la economía, quedarán en entredicho, expuestos a las demandas de los inversores cada vez que impliquen restricciones a sus actividades, pérdida o limitación en sus beneficios.

Lo mismo ocurrirá con las normas orientadas a proteger o preferir la producción local, estimular una actividad determinada por razones de interés nacional, regular la circulación de capitales especulativos o las remesas de beneficios al exterior, y una larga serie de etcéteras que revelan la telaraña de

restricciones que se cierne sobre las autoridades nacionales. Los pleitos y demandas que los inversores y las compañías transnacionales emprendan contra las administraciones nacionales o locales por estos motivos se sustanciarán ante tribunales arbitrales privados, cuyas deliberaciones serán en principio secretas y sus decisiones inapelables.

Los servicios

El Acuerdo sobre Servicios se propone "incluir sin distinciones todos los sectores" que integran esta área de actividad. Al igual que el "Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), que actualmente se está negociando en el marco de la OMC (Organización Mundial de Comercio)", su objetivo es facilitar el acceso a las empresas transnacionales en las áreas de salud, cuidado hospitalario, atención domiciliaria, odontología, cuidado de los ancianos, educación primaria, secundaria y universitaria, bibliotecas, servicios jurídicos, asistencia social, arquitectura, energía, servicios hídricos, servicios de protección ambiental, propiedad inmobiliaria, seguros, turismo, servicios postales, transporte, editoriales, teledifusión, etc. Como se ve, prácticamente no se establecen límites. Todos los servicios se mercantilizan, se incorporan al concepto de "comercio" y, en consecuencia, al espacio de negociación internacional.

El área de servicios es el sector de actividad con mayor grado de crecimiento en el mundo y, naturalmente, un territorio a ocupar ambicionado por las multinacionales. Entre todos los servicios, la salud, la educación y el suministro de agua son los que ofrecen mayor potencial de generación de ganancias. Los gastos mundiales anuales en servicios hídricos superan el billón de dólares, en educación los dos billones y en salud los 3,5 billones. La apertura inestricta en esta materia implica la liquidación progresiva de la actividad o la competencia de origen nacional -inerte frente al gigantesco potencial económico y político de aquellas compañías- así como la eliminación de toda posibilidad de control social o estatal efectivo de su gestión, que deriva de las nuevas normas en materia de inversiones.

Inversiones extranjeras

Sin minimizar el riesgo comercial y otros más que aparecen en el borrador del ALCA, hay un punto que pasa medio desapercibido. Es el contenido en el capítulo de inversiones, que contempla un total de dieciséis artículos.

El ALCA tiene previsto incluir una cláusula continental de "ingresos regulatorios", que antepone las ganancias empresariales a las condiciones de vida y de trabajo de nuestros pueblos. Con dicha cláusula, las grandes empresas transnacionales tendrían la facultad de interponer demandas contra los gobiernos nacionales en cualquier caso en que éstos dispusieran ordenamientos legales en materia de salud, laboral, seguridad pública y medio ambiente, si aquéllas consideran que tales medidas incrementan sus costos de producción.

Compras del Sector Público

También las compras del Estado e instituciones que reciben dinero del presupuesto nacional (las universidades estatales), deben abrirse a la competencia internacional, a la que deberán otorgarse idénticas condiciones, ventajas y beneficios que a los proveedores locales. Esta medida implica modificaciones muy importantes del sistema de compras de los Estados, en perjuicio de los productores nacionales. El objetivo, nuevamente, es dejar el camino expedito para la penetración en todos los resquicios disponibles de la economía nacional, exponiendo a los proveedores locales a una competencia tan ruinosa cuanto imposible con las poderosas transnacionales.

Acceso a mercados

Las restricciones no arancelarias provienen de la existencia de cupos, limitaciones o prohibiciones que existen en EE.UU., para importar ciertos productos. El efecto económico de una restricción no arancelaria es muy superior al arancel. Un arancel es un impuesto a la importación que se carga al precio del producto importado cuando se vende al consumidor. Su efecto es subir el precio final, con lo que se reduce su potencial demanda, que es precisamente el objetivo buscado. En cambio, un cupo simplemente elimina el producto del mercado, dado que prohíbe su ingreso. Es una medida más potente que el arancel. Muchos se preguntan si EE.UU. aceptará dismantelar estas trabas al comercio actualmente existentes.

La agricultura

El acuerdo de agricultura supuestamente busca eliminar los subsidios a las exportaciones, usando como base el acuerdo sobre agricultura de la OMC, en el que los países se comprometen a una reducción porcentual progresiva. También plantea "disciplinar" otras prácticas agrícolas que "distorsionan" el comercio,

y garantizar que las "medidas sanitarias y fitosanitarias" no se utilicen como una barrera oculta para obstaculizar el comercio.

La experiencia demuestra que se abren los mercados de las economías subdesarrolladas a los excedentes agrícolas subsidiados de los países ricos, mientras -con distintos argumentos y pretextos- se posterga la apertura recíproca de los mercados del primer mundo. Consecuencia: se arruinan los productores locales, se abandonan tierras productivas, crecen los cinturones urbanos de miseria, aumenta la inseguridad alimentaria para la población de los países pobres, se pierden conocimientos ancestrales en materia de cultivos y variedades adaptadas al medio propio.

Derechos de propiedad intelectual

El ALCA pretende, además, imponer el cumplimiento de los tratados internacionales sobre derechos intelectuales y patentes. Esto, que en principio puede sonar muy noble, busca sobre todo satisfacer a las compañías farmacéuticas, que no desean ver a los países del Sur produciendo drogas genéricas, las únicas accesibles a los ya dañados bolsillos de la población. De este modo, un exitoso programa de lucha contra el SIDA como el que lleva adelante Brasil, debería ser dejado de lado. Es decir, que los derechos de patentes son muy bien protegidos, muchas veces en detrimento de los derechos humanos.

El Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual con el Comercio (TRIPS, por sus siglas en inglés) exige patente tanto para los productos como para los procedimientos, lo cual permitirá que el dueño de una patente tenga el monopolio sobre la producción y la venta de un medicamento durante el período de vigencia de la patente que, según el Acuerdo, es de un mínimo de veinte años. El propietario puede, por lo tanto, ejercer su monopolio al fijar el precio del producto. Para entender la importancia de la relación entre patentes y precios de los medicamentos, hay que tener en cuenta que, según la Organización Mundial de la Salud (OMS), un tercio de la población mundial no tiene acceso a los medicamentos esenciales y la cifra va en aumento.

Subsidios, legislación antidumping, etc.

Las leyes antidumping en EE.UU. se basan en el concepto originario del dumping, pero a los empresarios norteamericanos no se les exige demostrar que un productor extranjero está fijando sistemáticamente precios bajos. Sólo necesita demostrar al Departamento de Comercio que las importaciones "fueron vendidas por debajo de su justo valor"; y también debe probar a la Comisión

Estadounidense del Comercio Internacional que estas importaciones causan o amenazan causar perjuicios materiales a la industria norteamericana, o retardar materialmente el establecimiento de una industria.

En caso de que apareciese un producto competitivo, el productor norteamericano podría pedir la aplicación de la ley antidumping sin tener que demostrar que ese producto nuevo ingresa a un precio bajo, porque su productor del exterior aplica dumping, es decir, lo exporta a un precio inferior al que lo vende en el mercado interno. Lo único que tiene que demostrar es que causa perjuicio a una industria norteamericana o que retrasa una inversión. La posición de los negociadores norteamericanos ha sido que no aceptan la discusión de su legislación antidumping.

Los subsidios al agro de EE.UU., por 180 mil millones de dólares en diez años, provocarán una baja artificial de los precios internacionales de las *commodities*, reducirán importaciones de bienes primarios latinoamericanos desde los países desarrollados y darán más competitividad mundial a los productos industriales estadounidenses, cuyas empresas tendrán insumos más baratos.

Política de competencia

Otro elemento no comercial que se proyecta introducir en el ALCA se refiere a las normas de competencia. En ellas se expresa en el máximo grado y con total claridad el concepto de apertura que se maneja desde los países industrializados. Aquí, el objetivo es fijar, por medio de un tratado internacional, normas que establecen que las empresas extranjeras deben recibir el mismo tratamiento que las nacionales a efectos de la competencia comercial. Cualquier disposición que favorezca a las empresas locales se hace automáticamente extensible a las extranjeras. De no ser así, se incurre en una violación del Tratado y se queda expuesto a las sanciones económicas pactadas o a las demandas legales de los "perjudicados".

Una disposición de este contenido barre definitivamente la potestad estatal de orientar la producción nacional, estimular o proteger alguna actividad de interés para el país, actuar en forma selectiva para promover o desalentar algún tipo de actividad, defender el ambiente, impulsar emprendimientos de desarrollo regional. Dicho brevemente: suprime en la práctica la posibilidad de adoptar decisiones soberanas en función del interés nacional.

Sistema de solución de diferencias

La previsión en esta materia también atenta contra la soberanía de los Estados nacionales. Los conflictos que se susciten en las materias comprendidas por el Tratado (ALCA), no se someterán a las cortes de jurisdicción internacional -que es el ámbito propio de los Estados- ni a los tribunales locales de cada país, sino a tribunales arbitrales privados, regidos por normas de derecho privado, integrados por expertos -generalmente altos ejecutivos y asesores o consultores en tránsito del directorio de una multinacional al directorio de otra- que sesionarán en forma prácticamente secreta y cuyos fallos serán en principio inapelables.

Las administraciones nacionales renuncian a las prerrogativas de su soberanía y de su condición de sujetos del derecho internacional, y se ven arrastradas a someterse a jurisdicciones privadas, con pérdida de derechos que le son propios, de garantías y formalidades de procedimiento.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Experiencia Mexicana

La experiencia histórica muestra que los Tratados de Libre Comercio planteados entre países con desarrollo económico tan desiguales, conduce a la concentración de los beneficios en los países más desarrollados y a la absorción de los costos parte de los países más pobres. Hasta la fecha los TLC han significado poner a competir en condiciones iguales a dos desiguales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) celebrado entre Canadá, Estados Unidos y México, entró en vigencia el 1 de enero de 1994. Sus nueve años de existencia no ofrecen lecciones importantes que deban ser tomadas en cuenta para las negociaciones del TLCCA-EE.UU.

Resultados del TLCAN que son más enfatizados por el gobierno de México

1. El incremento de la Inversión Extranjera Directa (IED) de un nivel promedio de 4.4 mil millones de dólares en 1993 a 11.8 mil millones de dólares en el 2000. Es decir, un incremento de 268 por ciento.
2. La generación de empleos. El TLCAN generó casi un millón de nuevos empleos, la mayoría de ellos en las fábricas que producen para la exportación. El empleo en el sector maquila generó, entre 1994 al 2001, 694 mil empleos nuevos.
3. Las exportaciones de México hacia los EE.UU. han aumentado de 49.4 mil millones de dólares en el año 1994 a 158.5 mil millones de dólares en 2001.

Un incremento de 283 por ciento. Las importaciones nacionales totales se ubicaron en 168.2 mil millones de dólares. Lo que significa que la balanza comercial total es deficitaria.

4. Un incremento de las exportaciones agroalimentarias. En 1995, México exportó 3 mil 835 millones de dólares y en el 2001 crecieron a 8 mil 267 millones de dólares. Es decir, un incremento de 137 por ciento. Sin embargo, la balanza comercial alimentaria de México con los EE.UU. pasó de un superávit, en 1995, en 581 millones de dólares, se tornó deficitaria en 2 mil 148 millones de dólares en el 2001.
5. Entre enero y noviembre de 2002, según la Secretaría de Agricultura de México, las importaciones agropecuarias alcanzaron 10 mil 395 millones de dólares, monto 4.1 por ciento superior al registrado en el mismo período del año anterior. Esto a pesar de que la economía mexicana está en recesión y de que las importaciones totales disminuyeron 0.5 por ciento. Las compras de alimentos al exterior aumentaron en este año hasta ocupar 78 por ciento de los ingresos provenientes de la venta de petróleo a otros países o, lo que es lo mismo, 7.1 por ciento de las ganancias por ventas al exterior. Es decir, se exporta un bien no renovable de valor estratégico para adquirir comida que se podría producir en el país.
6. Un relativo crecimiento macroeconómico. La tasa media anual del PIB per capita de 8 años ha sido de 1.7 por ciento. A pesar de ello, el incremento de la deuda externa pasó de 140.2 mil millones de dólares en 1994 a 166.9 mil millones de dólares en 1999 (Banco Mundial 2001).

Resultados del TLCAN que casi no se publican

1. Con relación a la IED, es grande la volatilidad de la inversión mediante los "capitales golondrinas". El TLCAN no tiene regulación para el capital especulativo. Dicho capital vuela a otro país cuando los inversionistas extranjeros detectan riesgos internos o encuentran condiciones más lucrativas en otra región del mundo. Por otro lado, el capital extranjero se ha invertido en los sectores más estratégico del país, pero no llega a las zonas más marginadas.
2. En conjunto, no se han generado ni más ni mejores empleos. El 48% de los nuevos puestos de trabajo no cumplen con las prestaciones de ley. En el sector manufacturero (incluida la maquila) que concentra el 87.2 % de las exportaciones y el 51% de la inversión extranjera, hay el 8.5% menos de empleos que antes del TLCAN. Efectivamente, se han creado nuevos empleos

- en el sector de punta para la exportación, pero se han perdido un número mayor de empleos por el cierre o reducción de las pequeñas y medianas empresas. El valor real del salario mínimo ha caído en casi un 18%, en tanto que el salario promedio del sector manufacturero ha caído en casi un 21%.
3. Cada vez las exportaciones son menos mexicanas y el comercio exterior sigue significando para México salida de divisas. Los dueños de las empresas maquiladoras son extranjeros; pueden repatriar sus ganancias sin restricciones y se ha incrementado el porcentaje de los componentes importados de las mercancías exportadas. Durante el TLCAN, no obstante el enorme incremento de las exportaciones, se ha acumulado un déficit comercial de 38 mil 865 millones de dólares.
 4. El crecimiento en las importaciones agroalimentarias en 2002 ha mantenido la tendencia iniciada desde 1994. Entre 1993 y el año 2002 el valor de la comida importada se incrementó más de 73%. La producción nacional de gran cantidad de cultivos, en los que México era casi autosuficiente, ha caído significativamente, mientras las compras al exterior aumentan. Es el caso del arroz palay: en 1985 se cosecharon más de 807 mil toneladas del grano, pero en 2002 apenas se obtuvieron poco más de 241 mil toneladas; en cambio, las importaciones durante los mismos años pasaron de 302 mil toneladas a 728 mil. Hoy se produce apenas la octava parte del cártamo que se cosechaba en 1980, y poco más de la cuarta parte de ajonjolí. Por cada kilo de soya que se importaba en 1980 hoy se compran cerca de ocho. Actualmente, 40% de los alimentos que se consumen en el país son importados de Estados Unidos, pero, se calcula, que en menos de seis años la dependencia alimentaria con el vecino del norte llegará a 70 %.
 5. El producto agropecuario que más se compró a Estados Unidos durante 2002 fue la carne. Las importaciones de maíz, sorgo y frijol crecieron. El monto de las adquisiciones al exterior de maíz (grano básico en la dieta alimenticia de México) fue de 688 millones de dólares. Desde el inicio del TLCAN, México ha erogado por compra de alimentos 78 mil millones de dólares. En 1990 nuestro promedio anual de importación de los 10 cultivos básicos era de 8.7 millones de toneladas; en 2000 se había incrementado 112%. En cuanto a la apertura comercial con EE.UU. "en el sector rural mexicano su incidencia ha sido especialmente negativa, si se toma en cuenta que de 1994 a la fecha hemos aumentado la dependencia alimentaria en 16 puntos, pasando de 19 % antes del TLCAN a 35% actualmente".

6. Una explicación de la crisis de la agricultura mexicana se encuentra en la caída de precios de los productos básicos: entre 1995 y 1999 el precio del maíz y del trigo ha bajado en términos reales un 45 % y el del sorgo un 55 %, respectivamente; el frijol ha descendido un 40 % entre 1990 y 1999 mientras que las semillas y el fertilizante aumentaron entre 50 y 60 %.
7. El TLCAN ha sido un desastre para la mayoría de los agricultores mexicanos. Dos millones de productores de maíz que ocupan el 57 % de la superficie agrícola han visto inundarse el mercado nacional con maíz importado más barato por los subsidios a la agricultura que existe en EE.UU. Hoy más del 40 % de los ingresos netos de la agricultura de EE.UU. proviene de los subsidios del gobierno federal, que permite vender en los mercados externos con precios hasta el 46% por debajo de los costos de producción. Los agricultores norteamericanos reciben hoy 80% más de subsidios que en 1994, ya que pasaron de 5 mil millones de dólares anuales en 1994 a 32 mil millones de dólares en el 2000.
8. De los 8.2 millones de habitantes que trabajan en el campo, la mayoría está en pobreza. Dos de cada tres personas que viven en el campo son indigentes. El Banco Mundial reconoce que los índices actuales de indigencia en el agro mexicano superan los prevalecientes hace una década. Un promedio de 600 campesinos dejan su tierra cada día. El campo ha perdido un millón 780 mil empleos desde que entró en vigor el TLCAN.
9. Incremento macroeconómico no ha significado un mejoramiento en las condiciones de vida de la mayoría de la población. Más bien se han incrementado la desigualdad y la polarización social, ha continuado el proceso de empobrecimiento y de exclusión social de un número cada vez mayor de mexicanos. De acuerdo al Banco Mundial, el total de mexicanos pobres es de 58.4% de la población (datos de 1998 publicados en 2001) habiendo sido de 50.9% en 1994.
10. Según cifras reconocidas por el propio gobierno federal, actualmente hay 40 millones de pobres, de los cuales 25 millones sobreviven en el campo mexicano. Ello no ha generado problemas sociales agudos debido a las remesas familiares que reciben las familias pobres. En el 2001, el monto del dinero enviado por los emigrantes mexicanos a sus familiares se calcula en más 8 mil 895 millones de dólares. Las remesas son la segunda fuente más alta de ingresos de divisas en México, después del petróleo.

11. La migración de mexicanos hacia EE.UU. no se ha podido reducir, no obstante haberse incrementado las barreras y obstáculos físicos para lograrlo y ser uno de los objetivos del TLCAN, frenar este flujo migratorio. Por otro lado, la migración del campo a la ciudad se ha incrementado, de tal forma que se calcula que el año 2010 cerca del 80% de los mexicanos vivirá en las zonas urbanas.
12. Algunos funcionarios mexicanos afirman que el TLCAN se negoció bien. Esto es falso. Canadá, por ejemplo, que es una gran potencia agrícola, dejó fuera del tratado con Estados Unidos productos sensibles como la avicultura o la leche. ¿Acaso México no habría podido hacer lo mismo? Por supuesto que sí, pero sus negociadores no quisieron hacerlo. Ellos decidieron utilizar la apertura comercial para acabar con la producción campesina de básicos.
13. Los negociadores mexicanos del Tratado pusieron énfasis excesivo en la apertura de mercados y descuidaron aspectos relacionados con las reglas de origen, prácticas desleales, subsidios y cuestiones sanitarias. Además, la falta de capacitación de las autoridades mexicanas y un débil sistema de aduanas hicieron muy difícil tener un control estricto y rápido de las importaciones de alimentos que entraban al país, por lo que ha sido muy difícil saber exactamente cuándo se rebasan las cuotas de un producto que debía pagar aranceles. El resultado final para muchos sectores de la agricultura ha sido ruinoso. Por si fuera poco, los beneficios colaterales anunciados, como el incremento en las inversiones privadas, nunca llegaron. En el campo mexicano la inversión extranjera es de apenas 0.2% del total.

Hasta la fecha, EE.UU. ha manejado un doble lenguaje: que México abra sus fronteras pero ellos cierran discrecionalmente las de ellos; que se eliminen los subsidios en la agricultura, pero ellos los aumentan; exigen calidad y sanidad a las exportaciones mexicanas, pero alimentos hipercongelados, con enorme cantidad de hormonas y químicos son vendidos en el mercado mexicano.

Altos funcionarios del gobierno mexicano reconocieron, a principios de enero de 2003, que el capítulo agropecuario (clave para Centro América) fue mal negociado y mal implementado; el gobierno de Nicaragua, el parlamento, los empresarios, los agricultores y la sociedad civil deben conocer el borrador del TLC CA-EEUU, estudiar las lecciones de la experiencia mexicana, para impulsar un diálogo nacional sobre los puntos que contempla ese Tratado y buscar cómo mejorar los principales puntos estratégicos para los intereses de la región centroamericana.

El director de la OMC, Supachi Panitchpakdi, ha recomendado a los países pequeños y con pocos recursos mostrarse prudentes y abstenerse de firmar acuerdos comerciales regionales, mientras duren las negociaciones de la Ronda de Doha. Precisamente, la estrategia de Estados Unidos pretende adelantarse a las negociaciones multilaterales incorporando a su espacio de hegemonía a los países más débiles y vulnerables por medio de Tratados de Libre Comercio bilaterales.

Tratado de Libre Comercio de Centro América con Estados Unidos (CAFTA)

En el marco del comercio mundial de mercancías, Estados Unidos es el principal proveedor, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones. Según documento de la Organización Mundial de Comercio (2001), en el año 2000, Estados Unidos se ubicó como el primer exportador del mundo. Exportó mercancías por un valor de 782 mil millones de dólares, lo que representó el 12% de las exportaciones totales mundiales. Por el lado de las importaciones, ese país importó 1,258 miles de millones de dólares, equivalente al 19% de las importaciones mundiales.

Por su parte, Centroamérica exportó mercancías por un valor de 11 mil millones de dólares e importó 18 mil millones lo que representa el 0.2% y 0.3% del volumen de las exportaciones e importaciones mundiales totales, respectivamente. Los datos anteriores muestran que el intercambio comercial de Estados Unidos con el mundo es 70 veces superior al de Centroamérica. Sin embargo, para fines comparativos es necesario analizar otras variables, como el Producto Interno Bruto (PIB).

Según datos de SIECA, en 2001 el PIB de los países de Centroamérica llegó a 60 mil millones de dólares, mientras que el de Estados Unidos fue de 10 billones de dólares. El PIB per cápita promedio para Centroamérica fue de 1,885 dólares anuales, mientras que el de los Estados Unidos fue de 35,668 dólares anuales. Esto muestra la asimetría existente en las economías de las dos regiones.

Respecto al comercio mundial de servicios, las cifras son similares a las de mercancías, pues Estados Unidos es tanto el primer proveedor como importador de los mismos, teniendo una participación del 19% en las exportaciones y 14% de las importaciones totales en el comercio mundial de servicios.

En este caso, Centroamérica prácticamente aparece con 0% de participación, debido a su escaso nivel de producción. A nivel latinoamericano únicamente

México y Brasil tienen alguna participación relevante en el comercio mundial de servicios.

Principales socios comerciales

De acuerdo con las cifras de la USITC (United States International Trade Commission), durante el año 2001, EE.UU. exportó al mundo US\$731 mil millones, e importó US\$1,140 mil millones. Sus principales compradores y proveedores fueron los países integrantes del TLCAN (Canadá y México), ya que representaron el 36% de sus exportaciones y 30% de sus importaciones, respectivamente, seguidos de Japón, Inglaterra y China. Como socio comercial, Centroamérica representa, para Estados Unidos, únicamente el 1.4% de sus exportaciones y el 1% de sus importaciones.

Respecto al comercio de los países centroamericanos con el mundo, se observa que EE.UU. es su principal socio comercial; representan casi la mitad de su comercio total, seguido por los propios países centroamericanos (comercio intra-regional) y después por los países que conforman la Unión Europea, México, Japón, Canadá y los países del Pacto Andino.

*Principales socios comerciales de Centroamérica, 2000.
(en millones de US\$)*

<i>País o Región</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>%</i>	<i>Importaciones</i>	<i>%</i>
<i>Estados Unidos</i>	<i>4,820</i>	<i>42.9</i>	<i>8,070</i>	<i>41.7</i>
<i>Centroamérica</i>	<i>2,550</i>	<i>22.7</i>	<i>2,810</i>	<i>14.5</i>
<i>Unión Europea</i>	<i>1,900</i>	<i>16.9</i>	<i>1,650</i>	<i>8.5</i>
<i>México</i>	<i>260</i>	<i>2.3</i>	<i>1,440</i>	<i>7.5</i>
<i>Japón</i>	<i>180</i>	<i>1.6</i>	<i>1,430</i>	<i>7.4</i>
<i>Canadá</i>	<i>130</i>	<i>1.2</i>	<i>710</i>	<i>3.7</i>
<i>Pacto Andino</i>	<i>100</i>	<i>0.9</i>	<i>250</i>	<i>1.3</i>
<i>Otros Países</i>	<i>1,300</i>	<i>15.4</i>	<i>2,980</i>	<i>11.5</i>
<i>Total Mundo</i>	<i>11,240</i>	<i>100.0</i>	<i>19,340</i>	<i>100.0</i>

Fuente: SIECA, 2002.

Para los países de Centroamérica, desde hace muchos años, los Estados Unidos son el socio comercial más importante. Las cifras estadísticas de la *United*

States International Trade Commission -USITC- durante el período analizado (1992-2001), la balanza comercial de Centroamérica con Estados Unidos fue favorable; es decir que se exporta más de lo que se importa.

Durante 2001, las exportaciones totales de Centroamérica hacia Estados Unidos alcanzaron los US\$11,090 millones y las importaciones desde ese país US\$9,024 millones, lo que implica un incremento del 485% con respecto a 1992 en el caso de las exportaciones y de 255% las importaciones.

Desde el punto de vista de EE.UU., a nivel mundial, Centroamérica representa una importancia comercial bastante reducida. En 2001, del total de sus importaciones provenientes de todo el mundo (US\$1,142 miles de millones) únicamente el 0.97% provenían de Centroamérica, mientras que de sus exportaciones totales (US\$731 mil millones), únicamente el 1.2% fue con destino a Centroamérica.

En la lista de principales socios comerciales de los EE.UU. para 2001 (suma del valor de las importaciones más las exportaciones), los países de Centroamérica ocupaban los siguientes puestos: Honduras (39), Costa Rica (40), Guatemala (44), El Salvador (48) y Nicaragua (71). Centroamérica en su conjunto ocuparía el puesto 18.

Por otra parte, de las exportaciones de los EE.UU. al mundo, el 8% va hacia América Latina, mientras que el 6% de sus importaciones proviene de esta región. De las exportaciones que van hacia el continente americano y el Caribe, únicamente el 3.5% de las mismas se dirigen a Centroamérica y de las importaciones un 2.8% de las mismas proviene de los países de la región.

*Estructura de comercio de Estados Unidos,
por Bloque de países. 2000.*

<i>Destino de las exportaciones</i>	<i>%</i>	<i>Origen de las Importaciones</i>	<i>%</i>
<i>TLCAN</i>	<i>37</i>	<i>Asia</i>	<i>40</i>
<i>Asia</i>	<i>28</i>	<i>TLCAN</i>	<i>30</i>
<i>Unión Europea</i>	<i>21</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>18</i>
<i>América Latina</i>	<i>8</i>	<i>América Latina</i>	<i>6</i>
<i>Otros</i>	<i>6</i>	<i>Otros</i>	<i>6</i>

Fuente: <http://dataweb.usitc.gov>

No obstante lo dicho, comercialmente Centroamérica tiene cierta importancia relativa si se compara con otros países de la región americana. Por ejemplo, en el 2001 las importaciones centroamericanas desde los EE.UU. con un 16%, ocuparon el segundo lugar en las importaciones estadounidenses después de Brasil (27%), superando a países como Venezuela, República Dominicana, la región del Caribe, Argentina, Colombia y Chile.

Por el lado de las exportaciones, el principal exportador de la región hacia Estados Unidos es Venezuela, seguido de Brasil. Centroamérica ocupó el tercer lugar con el 16.4% del total. Este monto equivale al 76% de las exportaciones efectuadas por Brasil y supera a las exportaciones de países como Colombia, República Dominicana, la región del Caribe, Chile y Argentina.

El análisis de las cifras anteriores implica que, dentro del contexto comercial del hemisferio occidental, Centroamérica tiene un peso importante en la relación con Estados Unidos. Se podría decir que a pesar de ser un mercado pequeño tiene cierta importancia relativa a nivel continental, aunque no deja de ser un mercado marginal a nivel mundial.

Por otra parte, durante los últimos años Estados Unidos ha comerciado con los países de Centroamérica 1.5 veces lo que comercia con toda Europa del Este. Esta importancia relativa es una de las razones económicas más importantes por las que a Estados Unidos le interesa firmar un TLC con Centroamérica.

Es importante tener presente que desde la década de los ochenta, las relaciones comerciales de Centroamérica con EE.UU. han estado guiadas por las preferencias otorgadas mediante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. A pesar del carácter temporal y unilateral de la misma, durante la última década (1990-2001), el intercambio comercial pasó de US\$5,670 millones en 1990 a poco más de US\$19,800 millones en 2001, lo que representa una expansión de casi 3 veces en once años.

Flujos de inversión de Estados Unidos hacia Centroamérica

Otro indicador importante de la relación comercial entre Estados Unidos y Centroamérica lo determinan los flujos de inversión hacia la región. A pesar de que Centroamérica tiene una relativamente buena actuación comercial comparado con otros países de la región, los flujos de inversiones de este país hacia la región representan una minúscula fracción.

*Inversión directa de Estados Unidos.
(en millones de dólares)*

<i>País</i>	<i>1995</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
<i>Brasil</i>	23,000	37,383	39,033	36,317
<i>México</i>	14,000	32,888	37,332	52,168
<i>Centroamérica</i>	1,731	4,114	4,743	3,958
<i>Latinoamérica y Caribe</i>		237,748	251,863	269,550
<i>Mundial</i>		1,173,122	1,293,431	1,381,674

Fuente: 1995: Robles, Edgar A., SIECA, 1998; 1999-2001: Bureau of Economic Analysis, 2002.

En el 2001, la Inversión Directa de EE.UU. en Centroamérica representó únicamente el 1.5% del total invertido en Latinoamérica y el Caribe, un 7.6% de lo que invirtió en México y un 11% de lo que invirtió en Brasil. A nivel mundial, constituyó únicamente un 0.4%. Según un estudio publicado por SIECA, algunas de las causas de los bajos niveles en los flujos de inversión hacia Centroamérica podrían ser:

- a) Un mercado con poco potencial (30 millones de habitantes con poco poder adquisitivo).
- b) Un desarrollo industrial débil comparado con otros países.

Nosotros agregaríamos a estas causas de los bajos niveles de flujos de inversión hacia la región centroamericana un contexto institucional débil, ya que no es un atractivo para el inversionista la falta de seguridad jurídica y en las instituciones.

Exportaciones globales de Centroamérica

Durante la última década, las exportaciones de Centroamérica se han diversificado. Para finales de la década de los ochenta los principales productos de exportación eran agrícolas, especialmente café y banano, que acaparaban cerca del 45% del total de exportaciones hacia EE.UU. Sin embargo, a partir de 1989 éstos empezaron a declinar, representando en 2001 el 12% del total de las exportaciones, siendo desplazados en parte por los productos no tradicionales. En los últimos dos años (2000 y 2001), cerca del 80% de los productos exportados por Centroamérica hacia los Estados Unidos se concentró en cinco categorías:

a) prendas y accesorios de vestir (maquila especialmente); b) frutas comestibles (bananos, cítricos, melones, sandías); c) café y otras especies (cardamomo, té, otros); d) máquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes; e) pescados, crustáceos, moluscos (camarones y langostas).

En el año 2001, el rubro más importante de las exportaciones hacia EE.UU. lo constituyeron las prendas de vestir y sus accesorios, con un valor de US\$6,835 millones, representando cerca del 62% del total de exportaciones hacia ese país, seguido por las frutas comestibles con un 8.7% del total y con un valor de US\$ 966 millones; en tercer lugar, las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes con un 5.3% del total. El café y otras especies ocuparon el cuarto lugar y representó únicamente el 3.5% del total de las exportaciones.

El rubro de prendas de vestir fue el más importante para todos y cada uno de los países centroamericanos, representando entre el 62% y el 87% de las exportaciones a Estados Unidos, excepto para Costa Rica, para el que constituyó el 27%. Para El Salvador representó más del 86% de sus exportaciones totales hacia Estados Unidos.

Principales productos importados

Con respecto a las importaciones de Centroamérica provenientes de Estados Unidos, el principal rubro también lo constituyen las prendas y accesorios de vestir con un monto de US\$1,315 millones, representando casi el 15% del total de las mismas. Le siguen las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; y las máquinas, aparatos y material eléctrico, representando un 9.5% y 9.3%, respectivamente.

Comercio centroamericano bajo los sistemas preferenciales de comercio

Durante las décadas de los años setenta y ochenta, como una manera de ayudar a los países pobres a salir del estancamiento económico y del subdesarrollo, los miembros de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) negociaron que los países industrializados otorgaran un acceso comercial privilegiado con concesiones a los países en vías de desarrollo. En ese marco, Estados Unidos otorgó a Centroamérica estos beneficios principalmente mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). En el 2001 otorgó el sistema conocido como CBTPA, que incluye algunos productos textiles que no estaban incluidos en los esquemas anteriores.

En términos absolutos, la implementación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha sido beneficiosa para Centroamérica, ya que según algunas estadísticas las exportaciones hacia Estados Unidos aumentaron en cada país aproximadamente un 300% desde la década de los ochenta.

A pesar de que dentro de estos acuerdos nunca se ha incluido al sector textiles y confección (el rubro protegido de Estados Unidos en que más se perjudica a los países de la ICC), sí existió un programa especial (Niveles de Acceso Garantizados) para textiles y prendas de vestir que garantiza el acceso al mercado para ropa confeccionada en países de la ICC con hilados de origen norteamericano. Así, las exportaciones centroamericanas en este rubro pasaron de US\$ 164 millones en 1985 a US\$ 1,705 en 1992 y a US\$ 6,834 en 2001.

A pesar de los beneficios otorgados mediante los sistemas preferenciales, durante los últimos seis años (1996-2001) la mayor parte de las exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos fue enviada sin hacer uso de estos beneficios. Entre 1996 y 2000, el 85% del total de exportaciones (en promedio) fue exportado de esta manera (sin hacer uso de las preferencias), el 14% ingresó bajo el programa de la ICC y el 1% bajo el SGP.

En 2001, con la entrada en vigencia del CBTPA, se incluyó aquí la mayor parte de la exportación de prendas de vestir (maquila), por lo que el porcentaje de productos exportados utilizando los programas preferenciales subió a 42.2%, de los cuales el CBTPA representó el 31%, la ICC el 10.5% y el SGP el 1.2%.

Actualmente, cerca del 80% de los productos centroamericanos entran a Estados Unidos con aranceles menores al 5%, pero otras partidas como la carne de bovino, lácteos, maní, azúcar, tabaco y textiles pagan impuestos hasta un 35%.

Principales objetivos de la negociación comercial para EE.UU.

La Ley Comercial del 2002, estipula entre otros, los objetivos y limitaciones del Presidente para negociar los Acuerdos de Libre Comercio- concretamente señala el objetivo de expandir las oportunidades de mercado para Estados Unidos, obtener condiciones más justas y de apertura, reduciendo o eliminando las barreras arancelarias o no arancelarias y cualquier otra práctica gubernamental de otro socio comercial que pueda disminuir las oportunidades comerciales para las exportaciones de Estados Unidos.

Comercio de servicios

Reducir o eliminar las barreras y obstáculos al comercio internacional de servicios, así como otros aspectos regulatorios que impiden dar trato nacional y acceso a mercados o que restringen el establecimiento de presencia comercial.

Inversión extranjera

- i) Reducir las barreras artificiales o distorsiones a la inversión extranjera, por medio de la eliminación de cualquier excepción al principio de Trato Nacional;
- ii) liberalizar las transferencias de fondos relacionados a las inversiones, reduciendo o eliminando los requisitos de desempeño, a la obligatoriedad para la transferencia de tecnología y cualquier otra barrera poco razonable para el establecimiento y la operación de las inversiones;
- iii) establecer estándares relativos a la expropiación y la compensación sobre expropiación;
- iv) mecanismos para resolver disputas sobre inversiones y la eliminación de demandas judiciales sin fundamentos.

Propiedad Intelectual

- i) Promover la adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual;
- ii) asegurar la pronta y completa implementación de los acuerdos de Propiedad Intelectual de la OMC;
- iii) proveer una sólida protección a las tecnologías emergentes y a los nuevos métodos para la transmisión y distribución de productos;
- iv) asegurar que los estándares de protección y su cumplimiento sean consistentes con el desarrollo tecnológico.

Transparencia

- i) Incrementar sustancialmente el acceso del público a la información relativa a los procesos de apertura comercial y Acuerdos de Libre Comercio;
- ii) brindar acceso y apertura al público sobre los procesos, procedimientos, informes y cualquier información relativa a los mecanismos de solución de diferencias comerciales e inversiones;
- iii) lucha contra la corrupción;
- iv) los principales objetivos de Estados Unidos respecto al uso de dinero u otros valores para influenciar actos, decisiones u omisiones de funcionarios gubernamentales para asegurar ventajas injustas en el comercio son:

- Obtener estándares y mecanismos de cumplimiento, aplicables a personas de cualquier nacionalidad.
- Asegurar que estos estándares no se conviertan en desventaja comparativa para los estadounidenses en el comercio internacional.

Prácticas regulatorias

- i) Establecer mecanismos para promover la transparencia en los sistemas, reglas y regulaciones relativos a las compras y contrataciones gubernamentales;
- ii) asegurar que las regulaciones están fundamentadas en aspectos científicos, análisis de costo beneficios y otras evidencias objetivas.

Comercio electrónico

- i) Asegurar que las actuales obligaciones, reglas, disciplinas y compromisos en la OMC se aplican al comercio electrónico; ii) asegurar que los bienes y servicios comercializados electrónicamente reciben un trato no menos favorable que el recibido si se comercializaran físicamente; iii) extender la actual moratoria de la OMC para gravar las transmisiones electrónicas.

Comercio de productos agrícolas

- i) Obtener oportunidades competitivas para la exportación de productos agrícolas estadounidenses; ii) reducir o eliminar cualquier obstáculo arancelario o no arancelario (cuotas) que disminuyan las oportunidades de mercado para las exportaciones de EE.UU.; iii) brindar un período razonable de ajuste a los productos agrícolas con mucha sensibilidad ante las importaciones de otros socios comerciales; iv) reducir o eliminar los subsidios que disminuyen las oportunidades de mercado a las exportaciones agrícolas norteamericanas o que injustamente distorsionan los mercados agrícolas en detrimento de EE.UU.; v) fomentar la preservación de los programas de apoyo interno a las familias y a las comunidades agrícolas, pero que no se convierten en distorsiones al comercio internacional; vi) eliminación de todas aquellas políticas gubernamentales que provocan sobreproducción en detrimento de los precios internacionales; vii) eliminación de restricciones comerciales o requerimientos comerciales como el etiquetado que afectan especialmente a las nuevas tecnologías, incluso la biotecnología; viii) eliminar cualquier restricción sanitaria o fitosanitaria injustificada, incluida las que no se fundamentan en principios científicos y que contravienen los principios de la OMC.

Normas laborales y medioambiente

El TLC debe asegurar que los miembros del mismo cumplan fielmente todas las normas laborales y de medioambiente. Los acuerdos comerciales deben promover el respeto de los derechos laborales y de los derechos de los niños en consistencia con los estándares centrales de la Organización Internacional del

Trabajo; o Derecho de asociación, organizarse y negociar colectivamente, prohibición para la utilización de trabajo forzoso, establecimiento de edad mínima para el empleo de menores y condiciones aceptables de trabajo respecto al salario mínimo, horas de trabajo y salud ocupacional.

Negociación sobre textiles

Antes de comenzar negociaciones comerciales directamente relacionadas con los textiles y confección, el Presidente debe hacer consultas con la Comisión de Medios y arbitrios de la Cámara de Representantes y con el Comité de Finanzas del Senado para definir la conveniencia de disminuir los aranceles a estos productos.