

1er. Taller Regional Construyendo Alternativas para la Incidencia frente al ALCA



**22-23 de marzo de 2001
San Pedro Sula, Honduras**

Comité de Servicio de los Amigos (AFSC)
Fundación para el Desarrollo (FUNDE)
Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC)
OXFAM

1er. Taller Regional
Construyendo alternativas para la incidencia frente al ALCA
22-23 de marzo de 2001
San Pedro Sula, Honduras

Jueves 22 de marzo

8:30 a 8:45 a.m.	Bienvenida (Comité de Servicio de los Amigos)
8:45 a 9:00 a.m.	Presentación de participantes
9:00 a 10:30 a.m.	Qué es el ALCA <ul style="list-style-type: none">• El marco del ALCA: la OMC, AMI• Cual es estado actual del ALCA <i>Discusión</i>
10:45 a 12:30 p.m.	Que es el ALCA <ul style="list-style-type: none">• Componentes del ALCA• Posiciones oficiales de cara a Québec <i>Discusión</i>
2:00 a 3:30 p.m.	Los TLC: instrumentos para la implementación del ALCA <ul style="list-style-type: none">• El Tratado de Libre Comercio de América del Norte <i>Discusión</i>
3:45 a 5:30 p.m.	Los TLC: instrumentos para la implementación del ALCA <ul style="list-style-type: none">• El Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte <i>Discusión</i>
5:45 a 6:45 p.m.	Plan Puebla - Panamá

Viernes 23 de marzo

8:30 a 9:30 a.m.	Alternativas para las Américas de la Alianza Social Continental <i>Discusión</i>
9:45 a 12:30 p.m.	Acciones para la incidencia en los Tratados de Libre Comercio y las políticas públicas nacionales: caso aranceles El Salvador <i>Discusión</i>
2:00 a 3:30 p.m.	Identificación de una agenda común de cara al ALCA <i>Mesas de Trabajo</i>
3:45 a 5:30 p.m.	Líneas de acción y proyección del esfuerzo <i>Mesas de Trabajo y Plenario</i>
5:30 p.m.	Cierre del Taller

Jueves 22 de marzo 2001

Palabras de Bienvenida

Jennifer Atlee

El Comité de Servicio de los Amigos trabaja en varios partes del mundo y en varios niveles, guiados por los principios de justicia social, no-violencia, servicio humanitario y la paz. El Comité ha trabajado en América Central por mas de 20 años.

Desde hace varios años, El Comité ha estado trabajando sobre la globalización de la economía, los impactos que produce en diversas partes de mundo donde trabajamos, y en el desarrollo de alternativas que apoyan un desarrollo justo y sustentable. En conversaciones que hemos tenido en la región, sobresale una preocupación sobre el ALCA y deseos de coordinar esfuerzos nacionales y regionales antes de las negociaciones en Québec y de manera continua.

Esperamos que esta reunión responda a estos deseos y sirva como oportunidad para que organizaciones de México, América Central y el Caribe profundicen relaciones, alianzas, coordinación de estrategias y trabajo sobre los tratados de libre comercio.

Estamos muy agradecidos a FUNDE y RMALC quienes nos van a guiar en estos días de trabajo y también a OXFAM por su apoyo para esta reunión.

Introducción al evento y objetivos

Raúl Moreno, FUNDE

Queremos agradecerles al Comité de Servicio de los Amigos y a OXFAM que han hecho posible concretar este espacio, un espacio de reflexión sobre un tema muy importante, un tema de actualidad, un tema muy vigente como es el tema del sistema de comercio, la inversión, el área de libre comercio y los tratados de libre comercio que en principio no aparecen visibilizados en nuestra vida cotidiana. Sin embargo seguramente desde las reuniones en Seattle, en Davos, en Washington, son temas que han tenido una enorme vigencia, un enorme impacto. Por lo tanto iniciamos este primer Taller Regional, que quiere ser el primero en una serie de esfuerzos en la región por construir alternativas frente al ALCA.

Este taller tiene cuatro objetivos:

1. *Responder a los principales interrogantes que existen sobre el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que permitan decodificar el tema e identificar sus componentes:* Decodificar y traducir qué es esto del ALCA, de la OMC, y de los tratados de libre comercio. Vamos a procurar desmitificar, aclarar qué es el ALCA, cuál es el marco, entender el estado actual de ALCA, los principales componentes, y examinar algunas de las posiciones oficiales que se conocen y que se llevarán al próximo reunión de los presidentes en Québec.
2. *Visibilizar los impactos en los diferentes sectores sociales y económicos de los países de la región en la aplicación de los Tratados de Libre Comercio (TLC) como instrumentos del ALCA:* Reflexionaremos sobre la experiencia de México para que nos sirve de espejo de lo que nos espera, de lo que puede ser el rumbo para los países de Centroamérica: Hablaremos también sobre el Tratado de Libre Comercio de México / Triángulo del Norte recientemente ratificado. Vamos a enfatizar los impactos que tienen los tratados en los diferentes sectores.

3. *Reflexionar sobre los principales elementos de la propuesta de Alternativas para las Américas de la Alianza Social Continental de cara al ALCA:* Este esfuerzo viene desde 1997 con la cumbre de los presidentes en Santiago de Chile y trabaja en la construcción de una propuesta alternativa.
4. *Socializar iniciativas en los planos nacional y regional para la incidencia en las políticas nacionales, los TLC y el ALCA; e identificar los principales ejes de trabajo en base a los cuales se puedan articular por sector y valorar la posibilidad de empujar iniciativas comunes.*

Metodológicamente, podemos ver el ALCA en tres dimensiones:

1. La dimensión teórica: el concepto que tenemos del comercio y la inversión; el concepto de desarrollo que pretendemos establecer;
2. La arquitectura e ingeniería de los tratados y del ALCA: Identificar que aspectos principales de los tratados y los impactos;
3. La dimensión nacional: Como afecta nuestra realidad cotidiana y como podemos incidir en las políticas públicas.

Creemos que es necesario ver el ALCA en las tres dimensiones. Generalmente se propone incidir en los multinacionales, en los bancos, en el ALCA – que es importante. Pero a la vez es relevante establecer los niveles de incidencia en el plano más nacional: cómo articular esfuerzos para cambiar las políticas públicas; como podemos incidir en los equipos de nuestro gobierno.

Sesión I: Qué es el ALCA

**El marco del ALCA: la OMC, AMI
Cuál es el estado actual del ALCA**

Alejandro Villamar Calderón, RMALC:

El tema del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) no es sencillo. Se ha ido desarrollando en un lenguaje tecnocrático que trataremos de traducir.

¿Qué es el ALCA? El ALCA es una iniciativa presentada en 1994 por George Bush, en ese entonces presidente de EE.UU. y padre del presidente actual, para facilitar la agenda de las corporaciones en todo el hemisferio: integrar un mercado hemisférico, liberalizar todas las barreras, atraer inversión, todo con la promesa de bajar el desempleo, promover el desarrollo, apoyar la democracia y elevar las debilidades institucionales para responder a la demanda empresarial.

Oficialmente se argumentó con toda la retórica que, sin liberalización de comercio, el subdesarrollo continuará y se profundizará la brecha entre países ricos y pobres. Se plantea que para poder acabar todas nuestras malas institucionales, hay que quitar las barreras que impiden el desarrollo del libre mercado y subsanar las debilidades que son productos de las barreras comerciales existentes. Según el argumento las barreras impiden las posibilidades de inversión,

de crecimiento económico, de transferencia de tecnología. Las debilidades, según ellos esencialmente son productos de esas barreras e intervenciones que distorsionan los flujos. Quiénes son los que distorsionan los flujos son fundamentalmente los estados, así obstaculizando el desarrollo. Si en nuestros países no ponemos acuerdos y reglas comunes, los estados seguirán poniendo barreras. En conclusión, para alcanzar el progreso y el desarrollo lo que importa es incrementar los flujos de capital y de mercancías, no así de personas ni de tecnologías reales. Es un modelo vendido con todo la visión de desarrollo de la agenda corporativa.

Los argumentos posicionan al ALCA como un modelo con la visión de desarrollo desde la perspectiva de la macroeconomía de los países grandes. No es casual que lo haya impulsado Bush (padre). Sin embargo, estos argumentos, utilizados para vender el acuerdo, enmascaran la agenda corporativa que esta al fondo. El ALCA es hegemonizado por las economías más grandes, impulsado por los EE.UU. y apoyados por otras grandes economías, Canadá y México. Cronológicamente, se introduce la idea del ALCA en 1994 cuando ya estaban firmados los acuerdos de TLCAN o NAFTA entre México, Canadá y EE.UU. en 1993. A la vez en 1994 ya prácticamente se terminaban las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), ya formalizados en 1995. EL TLCAN representa un proceso político que concretiza acciones ya abarcadas desde el comienzo de los 1990s. Esto es importantísimo porque nos ubica como negociaciones políticas de orden regional, tal como es TLCAN, son trasladadas a las rondas de Uruguay y se concretan en la OMC. Si comparamos el TLCAN con el contenido de la OMC, muchos de los capítulos son muy similares, aunque en el caso de la OMC no se pudo imponer toda la agenda de las corporaciones por la oposición de unos gobiernos. En el TLCAN se pudo imponer la agenda de las corporaciones transnacionales.

El discurso del ALCA aprovechó del TLCAN con México. Se dijo que México ya tendrá los beneficios y acceso al mercado más grande del mundo y ustedes, los otros países, quedarán afuera si no logran el ALCA. Aquí en ALCA, entonces, están las reglas que les darán la llave para poder entrar en el mercado.

Esto fue la retórica, pero en el hecho político concreto quienes negocian los acuerdos son los gobiernos y algunos grupos hegemónicos. Se parte de la filosofía neoliberal que el comercio es el mecanismo que puede desatar el crecimiento y desde allí puede haber bienestar social y desarrollo. Esta es la lógica. Termina poniendo la premisa de que el crecimiento de los flujos de las mercancías traen mecánicamente los beneficios de orden social, ambiental, etc. Como se sabe a lo largo de la historia que es una premisa falsa. Crecimiento económico no significa para nada las garantías para el bienestar social. Se puede mejorar cifras, pero no se reparte en forma que haya bienestar social. Se trata de imponer una filosofía corporativa: si la empresa crece, los beneficios se reparte.

Comercio y inversión pueden ser medios para el desarrollo pero no son fines. Al convertirles en fines para si mismo no garantiza ningún desarrollo. Es voltear la tortilla. No es que estemos en contra a la inversión ni el comercio pero deben de ser instrumentos que faciliten el desarrollo.

Con esta filosofía, se entra a la estructura de quitar todas las barreras. Punto número uno: de tú a tú vamos a negociar: Tu país receptor, país interesado en aumentar el comercio, debe de tratar de igual de tu contraparte. No tienes que discriminarlo para no poner barreras. Vamos a ponernos de acuerdo en las reglas de un mercado que yo como poderoso te puedo ofrecer y tú como débil puedes tener beneficios. Tienen que ver los aranceles, procedimientos aduaneros, otros elementos como el subsidio que puedan distorsionar el comercio, reglas de origen. Nos pondremos de acuerdo en cuanto a lo que entrarán en manufacturero, agricultura, servicios.

En esta visión parcial, no han entrado los componentes que puedan determinar el desarrollo porque:

1. No negocian los/as trabajadores ni los/as pequeños/as productores: están ausentes en las negociaciones y sus agendas no entran a la consideración.
2. Los gobiernos y los grandes negocian sin consulta: no hay garantía que los demás van a beneficiar a la mayoría de la inmensa población, y menos con la filosofía que prevalece.

A este propuesta que pretende dominar el hemisferio, hay intereses contradictorias, expresadas en las iniciativas formadas en el continente: la alianza de MERCOSUR, el Pacto Andino, la propuesta de la Integración Centroamericana, y el CARICOM del Caribe. De donde surge una expresión de inconformidad con el ALCA es por parte del MERCOSUR por muchas razones pero esencialmente por la sencilla razón de que MERCOSUR no depende de los Estados Unidos económicamente.

La mayoría del comercio que realiza el MERCOSUR no lo hace con América del Norte sino que lo realiza con otros bloques, en particular con Europa. Por lo tanto tiene menor nivel de dependencia en el comercio, tiene una estrategia con reglas un poco diferentes y con más capacidad para negociar frente a la iniciativa de Norteamérica – en contraste a América Central y México donde hay enorme dependencia.

A partir de la reunión en Miami en 1994, se organizan 9 grupos de trabajo que se proponen crear plataforma homogénea:

1. Agricultura
2. Inversiones
3. Servicios
4. Compras al sector público
5. Derechos de propiedad intelectual
6. Subsidios, Antidumping y Derechos compensatorios
7. Acceso a mercados
8. Política de competencia
9. Solución de controversia

Temáticamente, estos grupos coinciden mucho con la estructura de los capítulos del TLCAN. Trabajan en la preparación de un borrador: escriben documentos; proponen cambios; legislación de cada país; desarrollan medidas para subsanar las diferencias. Recordamos que cada uno de los países tiene una legislación relevante a los puntos anteriores.

En la reunión en Santiago de Chile de 1998, el Presidente Clinton llega sin haber conseguido la aprobación del “fast track.” Sin embargo, no hay participación de sociedad civil: siguen siendo los empresarios grandes de los principales grupos económicos sin la participación más amplia. Se presentan los primeros borradores. De 1991 a 1998, se supone que han avanzado en estos borradores del acuerdo.

Al examinar la situación de las reglas de juego en el contexto mundial, el ALCA introduce unas novedades. Se introdujo en 1994 todo el capítulo de inversión, en el cual acepta no poner trabas ni intervención, introduciendo que las empresas pueden acudir a tribunales en contra a un estado. Esto se rompe el orden legal, empresa-empresa, estado-estado. Ahora un estado puede demandar a un gobierno en tribunales internacionales. Es más, un gobierno ejerciendo su soberanía en el campo ambiental puede ser demandado por una empresa extranjera porque impidió las ganancias de esa empresa. El inverso no es posible.

El foro legal para esas demandas es un panel conformado de abogados corporativos. El gobierno está aceptando decisión de un panel privado. En México hubo un caso notable: un estado no aceptó que una empresa abriera un basurero tóxico por razones de protección de la salud de la población y de cuido al medioambiente. La empresa puso la demanda frente al panel y la ganó.

Lo que se plantea en el ALCA es lo que se introduce en TLCAN, reglas para asegurar las normas de la OECD. También es importante notar que lo que propuso el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) -- las garantías a los capitales y la disminución de las potestades de los estados -- fue rechazado por las presiones de la opinión pública en 1998 y se abortó, pero ahora es exactamente lo que será implementado por medio del ALCA).

Se nota que el nivel de manejado no está solamente en la agenda corporativa, basada en falacias. No es la agenda histórica de nuestros países. No favorece a los/as consumidores ni pequeñas y medianas empresas y productores. En términos políticos se observa que cuando no avanza la agenda en términos multilaterales, esta agenda se mete en términos bilaterales o regionales para volver a ser presentada. Además, los mecanismos de negociación son antidemocráticos.

Para entender el ALCA, hay que verlo en términos de globalización. Hay que notar las diferencias por país y bloque de países. Hay intereses corporativos, pero diferentes intereses políticos en los bloques: EEUU, Japón, y Europa tienen sus propios intereses y funcionan bajo diferentes ordenes políticos y con diferentes esferas de influencia. La Unión Europea, por ejemplo, quiere competir con el bloque EEUU/Canadá pero para hacer lo mismo en África. Chocan los intereses de los bloques y aunque hay similitudes, hay contradicciones. Es una carrera de bloques y de imposición en el menor tiempo posible de cada uno.

En resumen, el ALCA es un super-paquete que va más allá que la OMC y los Tratados de Libre Comercio y pretende imponer nueva esquema en todos los puntos de la agenda hemisférica.

Sesión 1: Factores ambientales y laborales ausentes en el ALCA

Carlos Carranza – Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE), Universidad Nacional de Costa Rica)

Desde hace tres años el Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE) ha incorporado los variables de lo laboral y lo ambiental en los debates económicos. Tomo esta oportunidad de compartir con ustedes nuestra perspectiva, la cual puede ser profundizada por medio de la lectura de los documentos "Factores" (cinco por total) que están disponibles en el sitio web <www.inca.or.cr>.

Desde la óptica económica me parece muy importante la preocupación por el deterioro del medioambiente, los temas ambientales y el bienestar de la población. Precisamente el bienestar de la población debe de ser la prioridad. En los países de América Latina, es importante tener la oportunidad de generar un ingreso. Estamos ahora en una sociedad que ha abandonado el trueque para poder conseguir lo que necesitamos: alimentación, educación, servicios médicos, recreación y la vida cultural. Hay graves problemas de pobreza: analizando la pobreza nos damos cuenta que existen grandes fajas de pobreza en las ciudades y también en las zonas rurales. Notamos que la pobreza en el campo tiene mucha relación ambiental. El comercio entre los países se ha considerado como la única alternativa por medio de la cual las familias pueden generar un ingreso.

En el ALCA lo fundamental es la liberalización de los flujos de comercio y inversión. Aspectos ambientales y los derechos laborales han estado fuera de la mesa. Sin embargo son aspectos de mucha vigencia y la sociedad civil ha expresado su voz en hacerlos llegar. En el caso del Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se tuvo que agregar un acuerdo paralelo que consideraba estos dos aspectos para poder ser aprobado. Aunque la posición de los grupos de la sociedad civil no tuvieron una representación en las mesas de negociación -- solamente estuvieron presentes los gobiernos y empresa privada -- la sociedad civil en EEUU tuvo un peso y se tuvo que establecer un acuerdo paralelo. Sin embargo, el acuerdo paralelo no forma parte del acuerdo, y el cumplimiento es voluntario.

Una gran preocupación es que el ALCA pueda convertirse en realidad en 2005, sin ninguna mención. Tal como está el ALCA tiene impactos usualmente negativos en el medio ambiente, incluyendo la extracción de materia prima.

Para proteger los recursos naturales y el medioambiente, hay que hacer una estrategia de exportación. Los efectos negativos del sobre uso de los recursos naturales son muchos: la destrucción de la biodiversidad, la contaminación del agua, y los cambios de la flora y fauna. Estos puntos no son considerados en el ALCA. No es lógico pero los grupos que están interesados en proteger los recursos naturales son de afuera porque ellos han agotado sus propios recursos en Europa y EEUU.

En el contexto del ALCA, las regulaciones laborales se sujetan a lo meramente comercial: al ser parte de ALCA es de tener los costos de producción mas bajos. Un gran porcentaje de la producción prevista en América Latina siempre es la agricultura, a pesar de la importancia de la maquila y otros rubros. El interés en América Latina se basa en la barata mano de obra. Desde la perspectiva empresarial, esta bien, porque los precios de venta son bajos. Para los/as trabajadores estos salarios llevan bajo niveles de vida. En Costa Rica, las leyes han respaldado las cargas sociales que han aumentando un 40% a los salarios, principalmente por medio de servicios. Este logro ya está amenazado.

El libre mercado hace que nuestros países competen fuertemente. Costa Rica tiene problema en exportar bananos: se saca el costo de producción del banano y se compara con lo de Ecuador. El comprador prefiere Ecuador. En los ojos de las compañías, esta competencia entre dos países hermanos de América Latina es favorable: un enemigo dividido y una oportunidad de un producto a bajos costos.

Es importante que cada país respete su legislación nacional y las normas laborales. Por ejemplo, Costa Rica podría acusar a Ecuador de violar leyes relacionadas al trabajo infantil, etc. que se trata de normas establecidas.

La perspectiva de desarrollo que tienen nuestros gobiernos debe de considerar el bienestar de las personas, no solamente las macro-cifras y los números grandes pero no equitativamente distribuidos.

Se considera importante también reflexionar sobre las instituciones formales de cada país y su relación a la sociedad civil. Se nota la falta de balanza: la participación de los empresarios en las negociaciones de tratados de libre comercio y la ausencia del resto de la sociedad civil; el nivel de desprecio de las asambleas nacionales; la necesidad de crear espacios, aunque sea la voz sin voto. La sociología de cada país es un factor de importancia.

Puntos de discusión:

1. Soberanía: Se observa que el ALCA viola la noción de soberanía. Sin embargo hay dificultad en hacerle llegar este mensaje a la ciudadanía que no percibe la relación entre el ALCA, la soberanía nacional, y su calidad de vida.
2. El ALCA carece de principios humanos. Lo que rigen son las ganancias. Esto se convierte en una situación de "ley de la selva."
3. Es necesario poder entender las posiciones de nuestros países frente al ALCA. El 7 de abril en Buenos Aires se ratificará lo que será presentado en Québec.
4. Las convenciones internacionales firmadas por algunos de nuestros países sobre medioambiente tienen conflicto con el ALCA. Además hay contradicciones entre el ALCA y la legislación nacional vigente. Debemos entender la jerarquía de las leyes para entender qué prevalece sobre qué.
5. La libre circulación: Ya que hemos invertido en, y estamos pagando una deuda externa por, infraestructura para poder transportar todo producto para el libre mercado. Sin embargo, hay fuertes medidas para impedir la libre circulación de personas y adentro de nuestros países las políticas públicas no favorecen el desarrollo humano. Las mercancías tienen mas derechos que lo/las ciudadano/as.
6. Hay una perdida progresiva de mecanismos de protección en lo laboral y lo ambiental.

Comentarios de los presentadores a los puntos de discusión:

Sobre el punto de la falta de principios humanos en el planteamiento del ALCA, la RMALC aportó que el ALCA es un intento de un marco para las empresas y nada más. Son reglas para que la regla básica sea que no haya reglas. Detrás de esto hay un principio único: libre comercio. El mercado regula las cosas.

También hizo hincapié al hecho de que los temas laborales y ambientales son débiles porque nuestros países no quieren incorporarlos: ven que la única ventaja comparativa es la flexibilidad. Los países del norte quieren incorporarlos porque es la única forma de poder pasarlo por sus congresos. Sin embargo son decorativos: no tienen mecanismos de sanción.

Estamos viviendo un proceso en el cual se están escribiendo nuevas reglas. Es importante notar que los intereses corporativos son los intereses del gran capital. La mayoría de los empresarios están excluidos. Una lucha ideológica para vender el ALCA es que los viejos planteamientos no funcionan: la soberanía ya no sirve. Hay que recuperar la idea de la soberanía real, porque se trata de la gente. Frente a eso tenemos que tener una alternativa. No existe alternativa si no hacemos debate.

La sociedad civil es heterogénea, dispersa, y grande mientras los grupos empresariales son homogéneos, pequeños, y concentrados. Las posiciones de los empresarios son coherentes. El mercado es acaparado por los monopolios. Los monopolios en EEUU están prohibidos por ley pero si abrimos las fronteras, el resto del mundo es un monopolio. Debe ser competencia entre iguales pero nunca es así. Los intereses de las pequeñas y medianas empresas (20-100 empleados) no están reflejadas aunque son 80% de las empresas: la estrategia de liberalización no las toma en cuenta.

Sesión II: Qué es el ALCA

Componentes del ALCA

Posiciones oficiales de cara a Québec

Alberto Arroyo Picard, RMALC

Estamos adentro de un nuevo capítulo y nuevos temas en el comercio internacional. Sabemos que el GATT, que comenzó después del Segundo Guerra Mundial había bajado los aranceles pero nuestros países no entraron al GATT. Los productos agrícolas, de mucha importancia en las economías y sujeto a muchos intereses particulares en América Latina, llevaban aranceles. Estos aranceles protegían los productos agrícolas. Ahora esto cambia con el ALCA que generaliza la liberalización del tránsito de las mercancías.

Los temas nuevos son tres:

1. Liberalizar las inversiones
2. Incorporar el comercio de los servicios (financieros, telecomunicaciones, básicamente nacionales)
3. Propiedad intelectual: Aunque este término parece referirse a que cada quién es dueño de sus ideas, no es así. Se trata de asegurar patentes y marcos, muchas veces en contra de los pueblos. Un ejemplo muy claro y dramático es la propiedad intelectual y los derechos a la medicina natural, parte del patrimonio de los pueblos indígenas. Actualmente México se prohíbe una enorme cantidad de medicina natural ancestral por suponer que daña a la salud. Además, tradicionalmente se venía discutiendo adentro de las Naciones Unidas formas de buscar un equilibrio, de no entrar la piratería, etc. Todo se borra con el libre comercio que, bajo la “propiedad intelectual” excluye la propiedad colectiva y del inventor particular. La propiedad intelectual queda con la empresa. Queda un gran interrogante para los países en cuanto a cómo van a entrar en las tecnologías nuevos si el derecho queda con las empresas en los grandes poderes.

En el ALCA, estamos hablando de una guerra de bloques: el bloque europeo, el bloque americano, y el bloque oriental liderado por el Japón.

El bloque europeo es distinto a los otros bloques: es un bloque que se formó por medio de negociaciones lentas, profundas, y con mucho trabajo político. Nace de la lógica de que los países europeos tendrían que formar un bloque fuerte para poder competir con los EEUU. No se puede competir si forma un gigante grande pero con “pies de barro.”

En cambio el bloque formado por los intereses de los EEUU tiene otra lógica. Reconociendo que ha sido una potencia enorme pero que está perdiendo competitividad, lleva a cabo un proceso de subordinación al resto del continente para compensar su debilidad y falta de competitividad frente a los otros bloques del oriente y Europa. No es un esquema de integrar a los otros países como bloque, sino un esquema de subordinación de la cabeza sobre el resto para tratar de competir en mejores condiciones.

Entonces el ALCA es una iniciativa de los EEUU para integrar el continente bajo su hegemonía, bajo su lógica, y desde allí poder competir contra Europa y el Japón. Es una posición totalmente proteccionista, formar un bloque contra los otros existentes. Es una posición curiosa – de romper todas las barreras para el libre tránsito de mercancías y no personas como continente. Es una lógica proteccionista totalmente contraria a la ideología que se maneja en el discurso.

Los otros temas que nacen, y que aparentemente no tiene nada que ver con los temas tradicionales de la OMC, son:

1. Las políticas de competencia
2. El papel del estado
3. Compras gubernamentales

Miramos un ejemplo por medio del TLCAN: Se trata de someter a lo que pueda quedar del sector público a la economía a las reglas de mercado, es decir desnaturalizar el sentido de la empresa pública. La empresa pública también es una empresa capitalista, con sus utilidades, sus trabajadores, sus ganancias, pero con el sentido diferente de que trata de garantizar las condiciones para satisfacer necesidades básicas de la población. Se supone que no está funcionando para las ganancias de la empresa en si. Las reglas de los capítulos de los tratados es de quitarle esa función al sector público de la economía y someterle a la lógica de la empresa privada.

Con las nuevas reglas de juego, los únicos criterios para la toma de decisión en las compras nacionales son los factores de precio y calidad. Un gobierno no puede tomar en cuenta otros factores en decisiones de compras, como son el número de empleos generados, el medio ambiente, el uso de las tecnologías apropiadas, etc. Hay muchos otros criterios que se debe usar en determinar lo que se compra y en poder desarrollar su propia industria nacional o apoyar a un sector desfavorecido. Resulta en quitarle el papel clave al estado y desnaturalizar lo que dejen después de las privatizaciones.

Curiosamente la empresa privada no está sujeta a esta misma regla, sino que puede comprar de sus propias empresas en otros países. Es parte de desnaturalizar el papel del estado y hacer todo sujeto a las nuevas reglas del juego. Además, en términos de mercancías, el comercio está muy reglamentado pero en inversión deja totalmente libre. El capital especulativo está libre.

EEUU juega a dos bandas: negocia en la OMC pero lo que no se logra allí busca lograr en otra manera, imponiendo las reglas en su "patio atrás", México y luego el resto de hemisferio. Como nunca la agenda del capital se ha unificado. El capital siempre tiene intereses comunes, pero trabajaba adentro de espacios nacionales definidos siempre en lógica de la competencia. Ahora el grande capital se ha unificado y se pelea la agenda en todos los espacios internacionales. Esto ocurre mientras nosotros peleamos dispersos en cada sector y en cada país en los espacios nacionales y locales.

Finalizamos con dos ideas básicas. Primero, aunque el proceso del ALCA está bastante avanzado, no va a ser tan fácil que los impulsadores logren todo lo que quieren. En el caso de México, sí, ha sido relativamente fácil imponer los tratados de libre comercio porque la economía de México es altamente dependiente de los EEUU. Los países de Centroamérica también son muy dependientes. No es así en cuanto a MERCOSUR que goza de más independencia, del "derecho a pataleo." No están de acuerdo que haya una sola cabeza en el hemisferio. Estas contradicciones Norte-Sur crean un espacio y la sociedad civil tiene que estar atenta a las oportunidades que se presentan. La posición de Brasil en particular y la relación con la sociedad civil de Brasil son importantes.

América Latina es un área peleada entre los bloques. Europa quisiera ocupar este espacio. México ya es parte del bloque dominado por los EEUU pero el resto de América Latina no está perdido, en los ojos de Europa. El Caribe también no está perdido para Europa. Es un espacio donde todas las potencias tienen intereses y esto genera un panorama mucho más complicado para las negociaciones y por lo tanto un espacio para nosotros en desarrollar una alternativa.

República Dominicana: Incidencia en los equipos de negociación

Miosotis Rivas Peña, CIECA

La sociedad civil de la República Dominicana ha tenido un nivel de participación en el debate sobre los tratados de libre comercio que no se ha dado en otros países. En la República Dominicana, la Comisión Nacional de Negociadores Comerciales es un órgano oficial y está suscrita a la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores. Esta comisión tiene un Comité Consultivo de la Sociedad Civil. Este comité, como parte de la Comisión, tiene acceso a los negociadores. Los negociadores vienen de diferentes ministerios del gobierno.

Voy a compartir con ustedes la experiencia que hemos tenido, desde la sociedad civil, con nuestros negociadores, esperando que les sirva en los diferentes ámbitos.

El ALCA es una iniciativa presentada en la Cumbre de las Américas en Miami en 1994. Se planteaba que el ALCA era una estrategia de desarrollo en las Américas. Se instruye a los Ministros de Comercio a iniciar los trabajos de preparación para que en el 2005 tengamos un área de libre comercio en las Américas. Las reuniones ministeriales de los Ministros de Comercio son el órgano rector, aparte de las cumbres, del proceso de ALCA como tal. Luego los Ministros de Comercio, que se juntan 2 veces cada año, instruyen a los Vise-ministros de Comercio a través de las comisiones nacionales para que reúnan a hacer el trabajo, iniciando grupos de trabajo a partir de la ministerial en Denver, EEUU en 1995.

En un inicio estos grupos no estaban negociando, sino conformar el acuerdo: como iba a hacer el contenido, definiendo el trabajo, quién llevaba presidencia y vise-presidencia, tratando lo logístico. En 1998 se celebra el cuarto ministerial en San José de Costa Rica y posteriormente la Cumbre en Santiago de Chile donde se instruye a los Ministros a iniciar las negociaciones del ALCA y los grupos de trabajo pasan a ser grupos de negociaciones, teniendo a su vez unos grupos de apoyo, como es el grupo de economías pequeñas, y un grupo que trabaja en el comercio electrónico. Apoyan todo el proceso de los grupos de negociaciones.

Estos grupos de trabajo se reunían con cierta periodicidad en Miami donde esté la secretaría general administrativa del ALCA. De allí convocan las rondas de negociaciones – unas nueve o diez -- donde asisten personas comisionadas para representar cada país. Son nuestros negociadores. Por ejemplo desde la República Dominicana todo el tema de la agricultura lo lleva la Secretaría de Planificación en Agricultura. El tema de las inversiones lo lleva la Oficina de Planificación en Inversiones. La dinámica de trabajo es que los grupos son los que negocian y luego los ministros se reúnen ante las Ministeriales donde se aprueban las negociaciones. La próxima reunión ministerial se realizará en Buenos Aires el 9 de abril. En esta próxima reunión, se discutirá como van los avances en las negociaciones, o sea, a definir los acuerdos como tal.

Adentro de la dinámica, existen diferentes puntos de vista en cuanto a la problemática y visión. Tenemos a MERCOSUR por un lado y a los EEUU por otro lado, las dos fuerzas más fuertes. Pero hay otras posiciones adentro de la mesa también. Tema de economías pequeñas es un punto muy importante y es un espacio de división de posiciones. No hay una clara definición de lo que es una economía pequeña adentro del ALCA. Como es un principio adentro del ALCA tener un trato especial y diferenciado para las pequeñas economías, es importante tener una definición. CARICOM lleva una visión que es diferente de la visión que tiene Centroamérica y México. En el proceso de negociación se va trabajando el texto. Cuando no hay consenso en partes del texto, se colocan estas partes en corchetes. No se sabe al ver este texto con corchetes cuáles eran los países que se opusieron a ciertas partes pero en muchos casos lo sustancial del texto está en

corchetes. Por ejemplo, en los temas de acceso al mercado, agricultura, no hay consenso. Nuestros negociadores de la República Dominicana nos dicen que hay más que 1,000 corchetes en el tema de acceso al mercado.

Se está creando en Buenos Aires un ambiente parecido en Seattle. Por un lado se nota las grandes diferencias entre los intereses desde Europa y los Estados Unidos, y por otro lado hay presión social adentro de América Latina. La confrontación social se está generando.

La preocupación que llevan los negociadores de la República Dominicana es la falta de definición sobre las pequeñas economías. La definición es importante porque deber haber un trato preferencial para las pequeñas economías para mitigar las asimetrías: de tener un mayor tiempo de transición; de tener un mayor apoyo tecnológico; de tener acceso a recursos financieros para tener los aparatos productivos; de tener transferencia de tecnologías; y específicamente de trabajar un trato especial y diferenciado no solamente al nivel hemisférico y de la OMC, sino adentro de los países a nivel nacional. La República Dominicana puede ser muy competitiva en cuanto a servicios pero no en cuanto a la agricultura. Manejamos costos muy altos. Necesita un trato preferencial.

Tenemos una dinámica nueva en la República Dominicana, un conflicto interno de participación. Antes de finalizar su tiempo, el gobierno unificó todas las negociaciones por medio de la Comisión Nacional. El nuevo gobierno ratificó esta comisión y en la práctica entregó las responsabilidades a la Secretaría de Industria y Comercio. Vuelven a ser negociaciones secretas. Lo que tenemos ahora desde la sociedad civil, que quiere mantener la relación de diálogo, es una articulación informal. Apoyamos a los grupos de trabajo pero ya no es de una manera oficial. Sociedad civil quiere mantener la posición de un trato especial y diferenciado para las pequeñas economías. Vemos la necesidad de hacer alianzas estratégicas para poder llegar al consenso.

En muchos casos, los consensos se hacen fuera de la discusión formal. Es necesario que los países pequeños logran formar alianzas y así tener propuestas en común. Es un momento muy importante. Como sociedad civil nuestra responsabilidad es influenciar a los negociadores. El libre comercio debe de servir como un instrumento de desarrollo. Es necesario basar el enfoque de la satisfacción de las necesidades básicas. Al nivel del Caribe, hemos formado alianzas y participamos en la Alianza Hemisférica.

Parece que un tratado de libre comercio ni en el año 2003 y ni en el año 2005 va a ser posible en las condiciones que se está dando, aunque el "fast track" podría causar una dinámica diferente y un aceleramiento. La reunión Buenos Aires va a arrojar mucha luz sobre cuáles son nuestros próximos movimientos. Es importante tener un acuerdo que es más sometido a lo que son los principios de la Cumbre y no en los principios del comercio como tal.

Mapeo de las posiciones oficiales de los diferentes países, previa a la reunión en Buenos Aires

El Salvador: Los procesos de negociación de TLC México-Triángulo Norte (TLCTN) ha sido un proceso cerrado, monopolizado por la cúpula empresarial y manejado por una élite de burócratas del Ministerio de Economía. La sociedad civil conoció el documento poco tiempo antes de su ratificación. Conseguimos el documento por medio de México. Llegó a la Asamblea Legislativo sin tiempo para realmente digerirlo. Hubo consultas por parte de Ministerio de

Economía a ciertos sectores empresariales, pero no a la sociedad civil, mujeres, sector laboral, ambiental. No hubo un estudio de impacto.

El tema del ALCA es un tema que no se conoce en El Salvador. Se escucha sobre el ALCA por CNN pero no por medios oficiales del país. La sociedad civil no conoce quiénes son las personas que están conformando las mesas del ALCA. No hay información.

Hay serias debilidades en el manejo de las negociaciones sobre el libre comercio también. En el caso del TLCTN, se cambió 3 veces el equipo de negociadores y hubo una tremenda asimetría México con Centroamérica. La reunión de la OCM Seattle de 1999 evidenció las debilidades de los negociadores y la falta de seriedad.

La participación de la empresa privada en los procesos de negociación sobre el TLCTN se hizo por medio de 4 grupos económicos. En la medida que los países son más pequeños, puede ser mas reducido el numero de grupos económicos. Los otros grupos trataron de protegerse que no entraron productos mexicanos, básicamente una posición defensiva. Lo importante es la situación arancelaria. México busca mercado en Centroamérica, pero Centroamérica no tiene por donde buscar otro mercado. Es importante señalar la debilidad institucional de Centroamérica: no hay cálculos que fundamentan las estimaciones sobre generación de empleo por ejemplo. Falta de seriedad en la planificación. Centroamérica tiene un nivel técnico que le permite negociar bien los acuerdos.

República Dominicana: Tiene una situación especial porque tienen relación directa con los negociadores. (Vea presentación anterior.)

Nicaragua: El grupo de negociadores está conformado por el Ministerio de Comercio e Industria. Hay apertura para la búsqueda en inversiones. Nicaragua necesita ampliar fuentes de empleo: maquila o casi cualquier cosa, incluyendo un canal transoceánico. Para los negociadores de Nicaragua trabajo / pobreza – esto es su tema. Solo pueden negociar el espacio.

En cuanto al precio y la calidad de productos, ya se ha dado un paso. El BID ha aprobado un préstamo para crear una normativa para crear una institución que determina que puede comprar y donde por parte del gobierno de Nicaragua. Esta comisión está influenciada por el Banco Mundial y por el BID que la está financiando.

Se nota el liderazgo que está tomando México: El argumento del Proyecto Puebla – Panamá parte de la posición que México es el hermano mayor de Centroamérica. La relación entre México y Nicaragua está definido por la liberalización de inversión, por la incorporación de los servicios y por la propiedad intelectual. No hay más que ofrecer que apertura y apertura y mas apertura.

México: Es difícil ubicar la posición del gobierno de México. El gobierno funciona con la lógica que “Necesito la inversión y por lo tanto ofrezco todo – dime lo que quieras”. Es una posición muy simple: conseguir unos privilegios, ser bisagra. De una forma secundaria, México busca tratados con Centroamérica para tener mas fuerza en las negociaciones con el norte y por lo tanto es necesario tener hegemonía sobre México. En términos de los grandes debates, el gobierno de México tiene la política de no meterse en asuntos ambientales y laborales. Estos temas vinieron desde los EEUU donde era necesario tratarlos en alguna forma para que el tratado fuera ratificado por el Congreso. Así que cuando los EEUU propone, México sigue.

Vemos que el nuevo gobierno de Fox tiene un cambio de discurso y de estilo, pero no hay un cambio fundamental. El tema ambiental y no tanto lo laboral pueden mencionarse más en las negociaciones, pero falta ver el cómo se incorporarán – como el centro o como maquillaje. Los empresarios no quieren que los temas de ambiente y laboral entran en la parte comercial – solamente en paralelos.

Un tema de mucha importancia es el tema de las economías pequeñas. El Artículo 65 de la reunión de Bangkok, un acuerdo voluntario, dice que se debe dar un trato especial y diferenciado a las economías pequeñas. Es una de las discusiones centrales: el reconocimiento o no de las asimetrías. Las negociaciones son secretas y siguen siendo secretas. Ya han filtrado el texto del ALCA: el texto es fundamental; los corchetes son fundamentales. Es importante conseguir el documento que será presentado en Buenos Aires.

Guatemala: Tenemos en común la secretividad en las negociaciones. Nos pregunta cómo es posible que se mantienen esta discusión en secreto en países donde existen oposiciones importantes.

El TLCTN regulariza y legaliza una serie de situaciones que ya estaba en proceso. El gobierno demuestra voluntad de conformarse a las condiciones impuestas. El Congreso está delegitimizado y el movimiento social fraccionada. La información sobre TLCTN llegó a la sociedad civil un mes antes de fuera aprobado. La negociación se hizo tras puertas cerradas, como una situación de emergencia. Se aprobó el TLCTN en menos de una hora de discusión, sin oposición. No hubo condiciones para reaccionar al TLC.

El gobierno plantea que no son posiciones que se puede cuestionar en el ALCA. Para enfrentar esta situación, hay que mejorar las relaciones entre los grupos sociales, mejorar capacidad de movilización.

Honduras: Las negociaciones son secretas; lo que sale es muy general y sale mas por diferencias entre los grupos involucrados. Al nivel de Sociedad Civil, participamos en Interforos. Logramos cierta presencia en la Comisión de Participación de la Sociedad Civil, donde están las cámaras de comercio, la asociación de alcaldes, y el FONAC, un foro patrocinado por el gobierno. Estamos en la discusión sobre Combate contra la Pobreza y incluimos el punto sobre el ALCA. Sabiendo que el ALCA puede aumentar la pobreza, demandamos más información sobre sus contenidos.

Hemos notado que los grupos técnicos del gobierno no tienen acceso a la información. Hay escalas y son otros grupos de poder económico que manejan la información. Al no poder competir en el ámbito del comercio, buscan como puede aprovechar de las migajas. Van como socios al gran capital. Honduras, país altamente endeudada, plantea la desgravación arancelaria en la industria maquila para lograr el planteamiento de maquilización de todo el país. No hay planteamientos concretos sobre la transformación de materia prima. Da tristeza por el nivel de los tecnócratas del gobierno que están defendiendo su salario y no los intereses del país.

MERCOSUR (Posición presentada por RMALC): Tiene una posición contradictoria. El gobierno de Brasil mantiene una oposición al proyecto del ALCA promovido por EEUU, en tanto que la debilidad económica financiera de Argentina ha provocado que su gobierno haga alianza con EEUU y coincida con la posición chilena de apoyar decidamente el proyecto original del ALCA.

Paises andinos (Posición presentada por RMALC): Venezuela no se repliega la posición de los EEUU. Sin embargo, el gobierno de Colombia, sujeto a las presiones del gobierno de los EEUU, lo ha convertido en una aliado a favor de la versión EEUU del ALCA. De manera similar las debilidades estructurales de Ecuador y Perú parecen inclinar su posición hacia los apoyos al ALCA. En cuanto a aspectos del medioambiente es muy interesante señalar que Colombia tiene una posición muy avanzada.

Caribe (Posición presentada por RMALC): En el área del Caribe, la República Dominicana tiene una posición crítica y hegemónica hacia el ALCA, lo que se refleja en la posición de algunos otros pequeños países del Caribe.

Estos procesos son interconectados. Hay que reconocer fortalezas y debilidades en los diferentes países pero lo importante es ver el cómo podemos actuar en conjunto. Podemos ser actores políticas, pero solamente en la medida que identificamos nuestra propia agenda. Actualmente el movimiento social no tiene posiciones para llevar a negociar: son las transnacionales y los partidos políticos que hacen cabildos. Las negociaciones no sólo dependen de gobiernos.

Sesión III: Los TLC: instrumentos para la implementación del ALCA El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Alberto Arroyo Picard, RMALC

Es importante entender los resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), también conocido por sus siglas en inglés, NAFTA. El TLCAN tiene su lógica que no contempla aspectos sociales, y por lo tanto no es una sorpresa que el TLCAN ha sido un desastre social. Pero a la vez podemos mirar los resultados en términos macroeconómicos y nuestra conclusión es también que es un fracaso.

Lo que ofrece el modelo neoliberal es el crecimiento y esto es lo que nos vendieron con el tratado de libre comercio. El argumento dice que el modelo anterior había llegado a un estancamiento y los nuevos políticos iban a dar la salida. Se argumentó a favor de la necesidad de cambio.

Cuadro I: El PIB por habitante de 1981 al 2000



El PIB por habitante indica los ingresos reales sin distinguir a niveles de distribución. Aquí notamos que durante la etapa neoliberal hay una caída en PIB. Vuelve a crecer hasta 1994 y vuelve a bajar en 1995.

Los neoliberales entran con una crítica a la política de sustitución de importaciones o, como lo decimos en México, el desarrollo estabilizador. Ese modelo logra tasas medias de crecimiento anual por habitante de 3.5% y en la etapa neoliberal logra una tasa de crecimiento acumulada de 0.4%. No es un éxito. Y en la etapa de desarrollo estabilizador, no solo logra el crecimiento sino un aumento en los salarios reales, casi un 4% anual. Se estaba mejorando el poder de compra y los niveles de vida de la población. En la etapa neoliberal crece menos de un 0.5% y hay una caída en salarios de 8.5% anual.

Del crecimiento que hubo en esta etapa, es importante notar que está concentrada en la iniciativa privada y particularmente en el sector exportador. Este es un pequeño sector que crece espectacularmente de tasas anuales de 10% anual, pero no conlleva la población en general. Se desconectó este sector "moderno" del resto de la economía. Crece como especie de isla de enclave pero no jala, ni arrastra, ni empuja a los otros sectores de la economía. Están cortados los lazos con el resto de la economía.

Cuadro 2: Integración Nacional Exportaciones (1983-1996)

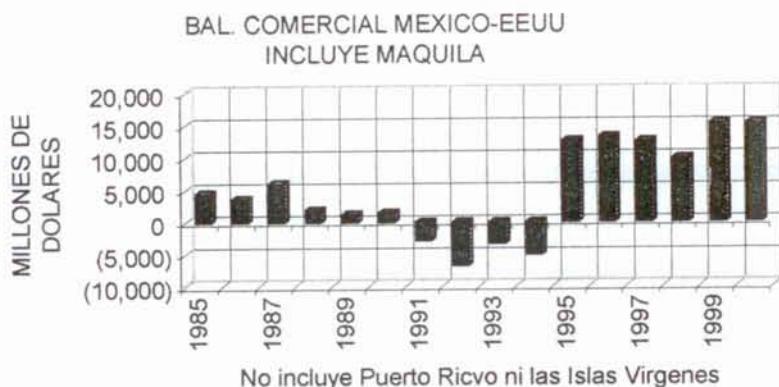


En 1983, México tenía producción industrial para la exportación. El contenido de la exportaciones manufactureras no maquiladoras era 91%. Esto se refiere a la exportación de manufactura, no a la agro exportación ni a la materia prima. De cada peso mexicano, 91 centavos tenía efecto sobre el resto de la economía. La producción estaba conectada con el resto de la economía y por lo tanto servía como una fuerza positiva para jalar el resto de la economía. En este momento anda por un 35%. La exportación mexicana (industrial) baja drásticamente de 86% al 42%, menos que la mitad en el periodo del TLC.

La maquila queda relativamente estable con una caída.

Se decía que el modelo iba a crear más y mejores empleos. Pero hay que preguntar qué empleos, porque lo que se crea es una isla que no tiene efecto en el resto de la economía. Se entiende porque ciertas oligarquías apoyan a este modelo porque ellos son los que ganan. El país no beneficia en su totalidad.

Cuadro 3: Balanza Comercial



El otro argumento ha sido que el comercio es el motor de desarrollo. Pero no hay manera de demostrar que el comercio significa el crecimiento económico. Los únicos momentos en los cuales tenemos superávit comercial es durante recesión. Cuando crecemos, hay déficit comercial.

Cuadro 4: BALANZA COMERCIAL Y CRECIMIENTO

PERÍODO	BALANZA COMERCIAL		DEFICIT/CADA PUNTO DEL PIB	TASA MEDIA INC. PIB
	déficit/superávit			
1970-1981	DEFICIT	(1,991.3)	(289.8)	6.87%
1982-1988	SUPERAVIT	8,450.0		0.19%
1989-1994	DEFICIT	(9,272.2)	(2,377.5)	3.90%
1995-1996	SUPERAVIT	6,809.8		-0.70%
1997-2000	DEFICIT	(4,547.0)	(866.1)	5.25%

Fuentes:

Balanza Comercial incluye maquila en todos los períodos. 1970-1980 Banco de México Tomado Anexo III Informe de Gobierno de CSG pág. 201. 1981-1985 Banco de México

Tomado Anexos VI Informe de Gobierno CSG pág. 140. 1986-1988 Banco de México
Tomado Anexos II Informe de Gobierno EZPL pág. 95. 1988-1997 Grupo de Trabajo
INEGI, SHCP, B. de Méx. Tomado Anexo V Inf. de Gob. de Ernesto Zedillo (en adelante EZPL) pág. 113. 1998-2000 Grupo de Trabajo INEGI, SHCP, B. de Méx.. Tomado de WWW.shcp.gob.mx/info/htm/mexo8.htm

Tasa media de incremento del PIB INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. Tomado de BIE. 1970-1981 sobre la base de la serie en pesos de 1980. 1982-2000 sobre la base de la serie en pesos de 1983

En el cuadro 4, los números negativos en el cuadro indican el déficit comercial y allí vemos que coinciden con momentos de crecimiento. En los momentos cuando hay superávit comercial (1982-88) de un promedio anual de ocho mil y medio millones de dólares, tenemos una tasa de crecimiento de 0.19%. Cuando volvemos a tener superávit comercial en 1995 y 1996, hay un decrecimiento en la economía de 0.7%

No hay una vinculación entre aumento en comercio y crecimiento en la economía.

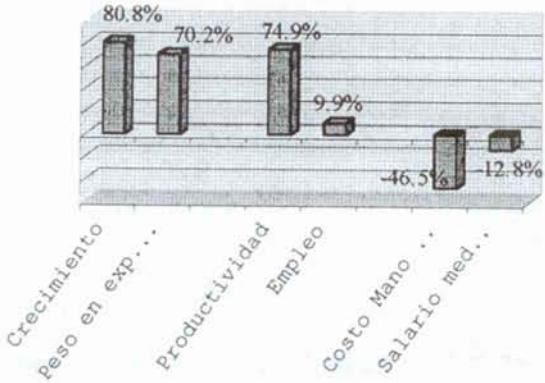
Cuadro 5: Rama Maquinaria y Equipo (1993-2000)

El otro argumento del TLCAN es que habrán más y mejores empleos.

En el último año, el 90% de las exportaciones son manufacturas, incluyendo la maquila. Quitándole la maquila son 48% de las exportaciones. Pero aunque el crecimiento es casi 75%, hay un crecimiento de empleo de solo 9.9% acumulados en 7 años. Los costos de la mano de obra cae a casi la mitad: 46.50%. Salarios reales bajan 13%. Crece la producción pero este crecimiento no beneficia a los trabajadores. Los costos de la mano incluyen todos los costos indirectos para el patrón: seguridad social; pago de impuestos indirectos; todo lo que significa a un patrón contratar a un trabajador y esto se abarata a casi la mitad.

Crece, gracias a la alta productividad de los trabajadores, pero no arrastra al resto de la economía, y no se paga a los trabajadores por este crecimiento.

**RAMA MAQUINARIA Y EQUIPO.
Variacion acumulada julio 2000/1993
promedios anuales**



¿Cómo explicarse un sector que crece pero no genera empleo? En parte es porque estamos hablando de industrias como la automotriz actual, el ensamblaje de carros, que son procesos altamente tecnificadas, donde a la vez se ha perdido la cadena productiva. Se importan todos los insumos. La empresa importa de sus filiales en otras partes del mundo y no aportan a la industria nacional. Se pierde la cadena del empleo local porque los insumos vienen de otros países.

Esto no es solo el caso de México sino que es inherente al modelo. Al mirar la comparación entre tres países de México, EE.UU. y Canadá, aunque son tres países muy diferentes, los trabajadores pierden.

En el caso de los EE.UU. la productividad aumenta 39% y el salario real baja un 13%. En Canadá la productividad crece un poco, un 14.2%, y el salario pierde 23.10%.

No es cuestión de qué país gana y qué país pierde sino que unos pocos adentro de los países ganan y las mayorías pierden, aún en los países altamente desarrollados.

Cuadro 6: Calidad de los Empleos Nuevos (TLCAN)

CALIDAD DE LOS EMPLEOS NUEVOS

	95/93	96/95	97/96	98/97	99/98	Nuevos	% resp. Nuevos 1
TOTALES NUEVOS	993,576	1,427,479	2,037,224	1,319,457	576,463	6,354,199	
Sin prestaciones	1,134,229	630,828	2,013,509	-287,651	518,651	4,009,566	63.10%
asalariados sin prestaciones 2	1,227,165	542,424	825,713	-15,521	533,395	3,113,176	54.00%
sueldos menores al mínimo	214,545	410,033	960,091	-378,583	-114,427	1,091,659	17.18%
sin pago	-151,211	-91,448	418,654	-353,298	220,375	43,072	0.68%
por su cuenta	-197,930	-145,795	741,413	116,489	220,375	734,552	11.56%

Fuente:

INEGI y STyPS Encuestas nacionales de empleo (ENE). Datos del 2º trim de cada año.

*No es posible analizar el periodo EZPL ya que no se realizó encuesta en 1994

*Ocupada ENE: 1991, cuadro 24; 1993, cuadro 57; 1995 cuadro 70; 1997-1999 cuadro 3.38. Excluye a los que iniciarán trabajo

*Sin prestaciones Tomada de ENE de 1991, cuadro 27; 1993, cuadro 66; 1995 cuadro 73; 1997-1999 cuadro 3.39. Para el % excluye a los no especificados.

* Asalariados sin prestaciones. Tomada de ENE de 1991, 29; 1993, cuadro 72; 1995, cuadro 167; 1997-1999, cuadro 3.73. El % se calcula sobre el total de asalariados excluyendo lo no especificados

*Menos de 1 mínimo Tomada de ENE de 1991, cuadro 24; 1993, cuadro 57; 1995 cuadro 70; 1997-1999 cuadro 3.38. Para el % se excluye a los no especificados.

*Sin pago y por su cuenta Tomado de ENE 1999 Indicadores principales 1991-199

1 El % es respecto al total de empleos nuevos excepto asalariados sin prestaciones que es respecto a al total de empleos nuevos asalariados. Algunos trabajadores pueden estar en dos o más de las situaciones

2 El porcentaje es respecto al total de nuevos empleos asalariados descontando los no especificados si tienen o no prestaciones

Veamos la economía en su conjunto y no solamente el sector manufacturero. Se debiera haber creado en los siete años unos diez millones y medio de empleos, aproximadamente un millón y medio empleos por año. Se creó seis millones trescientos mil. Hay un déficit sobre empleo.

Lo más grave es la calidad de los empleos. Son empleos sin prestaciones, sin seguridad social, sin aguinaldo. 63.1% de los empleos generados (formal y informal) en el TLCAN no tienen ningún tipo de prestación beneficios. Y si miramos los empleos nuevos asalariados adentro del sector formal, un 54% -- más que la mitad -- no tiene prestaciones.

El acuerdo paralelo contempla tres materias: pago por debajo del mínimo; trabajo infantil; condiciones de seguridad e higiene. Para poder reclamar en una demanda formal sobre estos puntos es necesario comprobar que la violación es reiterada. El porcentaje de gente que ganan por debajo del mínimo subió pero para hacer la demanda significa mucho tiempo y desgaste en un proceso legal.

Cuadro 7: SALARIO MÍNIMO PROMEDIO NACIONAL PONDERADO

	salario real	Monto en \$ recuperarse	% Necesario para recuperación
TLCAN (1º ene 94-dic 2000)	- 22.75 %	\$45.46	29.44%
EZPL (1º dic. 94-dic 2000)	- 23.37 %	\$45.83	30.50%
NEOLIB. (31 dic. 31-dic 2000)	- 81.26 %	\$187.41	433.63%
MÁXIMO HISTÓRICO 2 (1º dic. 76-dic 2000)	- 77.23 %	\$154.26	339.24%
MÁXIMO HISTÓRICO 1 (DF 1939-dic 2000)	- 62.95 %	\$129.00	240.37%

Cálculos propios en base a Banco de México y Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Se trata del salario mínimo promedio nacional ponderado con la población de las diversas zonas o áreas salariales. La inflación 1976-1982 Comisión Nacional de Salarios Mínimos y de 1983 en adelante Índice Nacional de precios al consumidor B. de México.

El cálculo y comparación respecto a 1939 se elaboró en base a: 1939 a 1975 Bortz y Pascoe en Rev. Coyoacán # 2, pág. 79-94. No aclara sus fuentes. 1976 a 1980 Índice de precios de la C.N.S.M.. 1981 en adelante B de México: Índice Precios al consumidor Cd. de México. Tomado del Banco de Datos INEGI. Los salarios fueron tomados de la C.N.S.M.

Al hablar de salarios debajo del salario mínimo y salarios bajos en general, estamos hablando de la calidad de vida. Desde 1996, el salario mínimo ponderado ha bajado 77.29%; tiene menos de un cuarto de su poder de compra. El salario mínimo es un salario miserable de \$3.20 por día. Pero aún hay un porcentaje de aproximadamente 20% del sector formal que ganan por debajo del mínimo.

Se supone que el motor de la economía es el sector exportador. Cuando una economía está dirigida al mercado interno del país, no se puede empobrecer tanto que no tenga a quien vender. Los trabajadores también son los consumidores y su poder de compra es un factor para considerar. Se tiene que llegar a un punto de equilibrio. Cuando la economía está dirigida hacia fuera, se rompe este equilibrio.

En resumen, el modelo no está logrando un crecimiento general. Las consecuencias sociales son más que evidentes.

En este contexto, es importante entender el capítulo de las reglas de origen y el capítulo de inversión. Las reglas de origen se supone que son las reglas que el producto tendría que cumplir para ser considerada de esta nación y poder *atenerse* a los tratados. Uno se entendería que se trata de qué porcentaje del producto tiene que ser mexicano para que pueda pasar a los EEUU y Canadá con arancel bajo basado en el tratado. Pero no así. El tratado fue negociado para que las reglas de origen sean a escala regional – se tiene que comprobar que el producto tiene un porcentaje de insumos de la región norteamericana. En el caso de la maquila, esto significa que 98% de los insumos pueden ser norteamericanos y pasar por la frontera de México. No hay incentivos para comprar insumos de México. La caída del uso de los insumos de México tiene que ver claramente con este capítulo.

En el capítulo de inversiones, no hay ninguna posibilidad para poner reglas del juego para los transnacionales. México es sencillamente un lugar de donde exportan. No les puede exigir casi nada. No se puede poner normas de comportamiento. No se puede establecer un nivel de insumos comprados en el país. No se puede exigir la generación de empleo ni la transferencia de tecnología. Es la total liberalización.

¿Cuáles son los efectos que tiene la inversión extranjera en México? Los montos son impresionantes: las inversiones en México han llegado a treinta y cinco mil millones de dólares en un año. Una parte de la inversión es especulativa, pero aún en la inversión directa es muy grande. Sin embargo son enclaves aislados que no tienen nada que ver con el resto de la economía. Entran y salen cuando quieren sin obligaciones de comprar en el país. Es una inversión que realmente no genera mucho empleo. Vienen para aprovechar la mano de obra y la falta de reglamentación ambiental. Hay que re-escribir el capítulo de inversión bajo reglas de juego para que beneficiara el país.

No está obligado abrir concursos de compra. México no promueve sus propios productos, al detrimentio a su propia economía. En la lógica del libre mercado, una compañía compra de sus filiales en otro país para mejorar sus ganancias y los países, en cambio, quedan sin llegar a ser economías integradas. Por ejemplo, México tenía una mediana industria automotriz pero no hay ninguna obligación ni estímulo para comprar en México. En cambio, todo va alrededor de la firma. La lógica es cómo la transnacional Ford se integra como Ford, como lograr afiliar y globalizar sus inversiones en todo el mundo.

Para entender las negociaciones es importante entender las reglas de origen, la falta de requisitos de desempeño, y la falta de concursos de compras. El ALCA es una calca de los tratados de libre comercio con el norte en este sentido.

Escuchamos mucho el argumento de que México necesita los acuerdos de libre comercio para tener acceso al mercado más grande del mundo en el norte. Así se habla de la necesidad de quitar los aranceles. Pero si analizamos nuestro acceso al mercado norteamericano, encontramos que el problema no son los aranceles, sino las barreras técnicas. Hay una enorme cantidad de trampas

para evitar que entren nuestros productos, aunque sean competitivos. Hay muchas reglamentaciones ambientales que son válidas pero hay manipulación de estas reglamentaciones y se convierten en medidas protecciónistas. Hay claros ejemplos en las dificultades en exportar la leche y los aguacates. Otra trampa ha sido la etiqueta. Todos estos son barreras no arancelarias.

La producción de México es competitiva y observamos el uso de barreras cuando sea a la ventaja de los EE.UU. Por ejemplo, la exportación de cítricos de México iba a competir con los cítricos de Florida y usaron las barreras para obstaculizarla.

En fin, el TLCAN ha fracasado en aportar a la economía integrada de México y ha dejado una serie de vacíos que hemos señalado. En base a este fracaso vivimos todas las dificultades en lo social.

Puntos de discusión:

1. Las barreras no arancelarias, incluyendo las reglas de origen, normas de sanitarias, códigos de barra, etc. Hacen que el producto mexicano tiene que cumplir con un nivel de reglamentación más estricta de lo que tiene en su propio país, mientras que la reglamentación mexicana no se presenta ninguna dificultad para los productos norteamericanos. En México son menos los requisitos.
2. Centroamérica falta algunos logros que tenía México para apoyar el crecimiento de una economía integral. Por ejemplo, México tenía criterios de rendimiento que requería una inversión nacional en una rama productiva para poder importar.
3. Es importante profundizar en casos concretos que rompen los mitos como es la transferencia tecnológica y las posibilidades de traer inversión donde no hay. Estos argumentos son utilizados para convencer que hay que ceder para poder entrar los acuerdos.
4. Generación de información: Es importante estar atentos en los cambios en metodologías de encuestas y estadísticas que puedan afectar los datos. En Honduras había diferentes formas de hacer encuestas antes del ajuste, haciendo imposible comparar las estadísticas generadas en otras encuestas posteriores al ajuste.
5. Será importante profundizar en quién paga las pérdidas y cómo se paga las pérdidas, si hay una planeación que podemos identificar. Hay que ver formas de incorporar a nuestros aliados en el norte -- en EEUU, Canadá, y en el otro bloque de Europa -- en una solidaridad más amplia y efectiva.
6. Hay una tendencia natural de las empresas hacia la hegemonía. Persiguen fines de beneficio propio, alianzas para adentro para poder lograr sus metas de ganar el doble, el triple. Esto resulta en la acumulación del poder.
7. Necesidad de incorporar en la discusión el aspecto de los servicios públicos y garantías (como el Seguro Social) que no han sido respetados, particularmente en el caso de las maquilas.
8. Hay una falacia en cuanto a la eficiencia que viene de la competencia.

Comentarios del presentador:

El tema del trato nacional es crucial. Lo que los tratados de libre comercio intentan hacer es imponer una sola ley. Argumentan que un trato diferencial o preferencial es discriminatorio y al final argumentan por un trato igual entre desiguales.

Transferencia de tecnología: Aunque el TLCAN prometió mucho de vender la idea que iban a capacitar mano de obra pero esto queda a la voluntad de la empresa.

Sobre el punto de quién planea: Si tu quitas todas las reglas, se queda en la regla de la selva. Desmontando la reglamentación se deja de extrema competencia. Hay intereses particulares que dominan y los estados ya no tienen la capacidad de planeación propia porque han entregado el marco legal a la regla de la selva.

Sobre el punto de la estadística, nunca hubo suficiente información para hacer realmente analizar todos los aspectos relevantes. El problema no es técnico a veces, sino que unos de los indicadores establecidos son irrelevantes en nuestros contextos, especialmente en asuntos de las medidas de empleos. También hay problemas en el acceso a información.

Continuación de la presentación por Alejandro Villamar Calderón

Participación primaria en la exportación:

En México, de 1989 hasta 1994, los volúmenes de exportación aumentaron de hortalizas, etc. pero los precios estancaron y la tendencia es a la baja. Aparte de las barreras no-arancelarias que puedan haber, esto se debe también a la manipulación internacional de los precios. Ahora es el caso de café, de banano, de la caña de azúcar.

Producción de Maíz:

El diferencial entre precio internacional y precio doméstico es enorme. Costaba \$ 248 una tonelada de maíz producida en Chiapas; el precio internacional estaba en \$ 134 y en los EEUU \$151. Si es más barata comprar, ¿qué sentido tiene para la economía rural campesina de que exista como campo? Esta lógica es de un intercambio comercial mercantil, no en su razón de ser de economía campesina que no tiene que ver con valores de cambios. Tiene que ver con la identidad, toda la vida de la comunidad, de la espiritualidad. Es multidimensional.

En el caso del maíz, lo que sucedió es que quitaron los subsidios por medio de la desgravación paulatina. Esto ocurrió en un contexto deficiente de una política ni agropecuaria ni industrial y condicionantes de deuda, de ajuste estructural. La lógica era quitar los subsidios para que volviera a ser competitivo.

Bajo la presión de las importaciones, los efectos cayeron sobre el sector agropecuario. Además hubo un problema que la Secretaría de Economía no cobraban los aranceles. El país quedó inundado de maíz norteamericano. Se notaba el efecto en la migración interna.

Puntos de interés:

- En México son 300 empresas que están ganando de este tipo de práctica y unos 120 transnacionales.

- De 1994 a 1999 el costo de la maquila en México, si lo hubiera hecho pagando salarios medios de EEUU, hubiera sido, \$29,000 mil millones de dólares por año.

Sesión IV: Los TLC: instrumentos para la implementación del ALCA El Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte

Raúl Moreno, FUNDE

El Tratado de Libre Comercio México Triángulo Norte es un acontecimiento reciente. Apenas unas pocas semanas han pasado desde su ratificación. Por lo tanto no se puede precisar los impactos del TLCTN en los países firmantes de El Salvador, Honduras y Guatemala en lo ambiental, social, laboral, etc. Compartiremos algunos elementos que nos ayudan desmitificar en tema del Tratado de Libre Comercio en el triángulo por medio de:

- Una reflexión sobre los TLC en el marco del desarrollo nacional y los principios que creemos deberían estar detrás de un tratado de libre comercio;
- Los antecedentes al TLCTN;
- Consideraciones sobre la arquitectura del tratado;
- Conclusiones y recomendaciones.

La finalización de las negociaciones del TLC México-Triángulo Norte llegó a El Salvador como si fuera una excelente noticia. El Ministro de Economía llegó a los medios de comunicación diciendo que hemos logrado el mejor acuerdo que jamás alguien había conseguido con los mexicanos. Cuando llegó la comisión de negociación al país, organizaron una fiesta con globos, mariachis y todo para que los monopolios salvadoreños festejaran, siempre con el refrán de que fue el mejor acuerdo de los últimos diez años.

Debe ubicar esta "mejor noticia" adentro de nuestra concepción de desarrollo. Aunque a veces hemos sido acusados de oponer todo lo que es globalización, creemos en realidad que no podemos aislarnos de la dinámica de la economía mundial. El comercio y la inversión son instrumentos para el desarrollo justo y sustentable, pero no pueden ser vistos como fines en sí mismos. El comercio y la inversión deben ser valorados también en cuanto a la calidad y la forma en que se insertan. Como dice el documento de la Alianza Social Hemisférica, no podemos dejar de ser arquitectos de nuestro destino. Al dejar todo a la demanda y la oferta del libre mercado, se renuncia la posibilidad de participar en el desarrollo de nuestros países. No toda inserción externa es favorable. Hay que diseñar estrategias de inserción desde los proyectos nacionales. La aprobación de Tratado no garantiza una inserción positiva, de calidad.

Es necesario cumplir con el establecimiento de una serie de políticas internas, o sea "ordenar nuestra casa" antes de entrar en acuerdos de este índole. ¿En qué es necesario ordenar nuestra casa? Hay varios problemas: problemas estructurales; distribución de los ingresos y activos; desarticulación en lo productivo; la pobreza. Se necesita un desarrollo endógeno con una dinámica interna tejida con el plano internacional.

Es importante reconocer que ninguna política económica es neutral. Toda política económica tiene efectos positivos o negativos sobre los sectores sociales. En este caso existe un bloque de los perdedores y los sectores que ganan. Hay grupos de interés, grupos de poder, grupos de presión detrás de los procesos de la negociación. Hay grupos que han presionado para salir de los tratados. En el caso del TLCTN, el Tratado está hecho para un grupo muy reducido de empresas; los negociadores han sido comprometidos a asegurar que salgan acuerdos favorables a

esas empresas. En el caso de El Salvador, adentro de este grupo figuran con mucha importancia los inversionistas en el sector financiero.

Los principios que deben regir los TLC son:

- Democratización del procesos que incorpora una consulta amplia, incluyendo consultas con los sectores potencialmente perjudicados por este tipo de acuerdo;
- Soberanía y respeto para los procesos nacionales de desarrollo y comercio;
- Privilegiar la agenda social: estándares laborales, acuerdo migratorios, defensa y promoción de los derechos humanos;
- Garantizar la sustentabilidad con énfasis en el medioambiente.

Los antecedentes

La relación entre México y Centroamérica ha cambiado sustancialmente en los últimos años. Las relaciones de hermanamiento han pasado a ser relaciones mercantiles. La política y racional de México se han mercantilizado; ya no se basan las relaciones con los países de Centroamérica en la solidaridad sino a través de lo mercantil. Existe también un abandono de los acuerdos y el espíritu del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla Gutiérrez. Las reuniones de Tuxtla Gutiérrez I y II dejaron bases de un marco de cooperación en una convención amplia más allá: intercambio cultural, social, ambiental.

Hasta hace poco, existían los Acuerdos Bilaterales de Alcance Parcial con México. Esto consistía en una preferencia que daba México a los países de América Central en exportar mercancías a México con un trato preferencial en materia de aranceles. Siempre había un pobre aprovechamiento por parte de El Salvador a estas concesiones que México daba: de 271 productos, fueron siete productos que fueron aprovechados y estos siete productos fueron representados en solamente 15 empresas. La reflexión que sale de esta situación es que, si ya existía una oportunidad para la exportación y no fue aprovechada, nada va a cambiar con un tratado de libre comercio.

La agenda del TLC no coincide con el proceso de integración en Centroamérica. Significa, más bien, el abandono del proceso de muchos años. Prevalece acuerdos bilaterales. En este sentido, México llega a tomar el papel de una gran potencia. México ha sido subordinado por los EEUU y ahora subordina a América Central.

En muchos sentidos, el proceso de negociación y ratificación del TLC Triángulo Norte fue mucho peor que el proceso del Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN). Aunque el proceso de negociación del TLCAN no era un proceso democrático y realmente aceptable, se logró en el proceso ciertos pasos: proceso de consultas, amplio consejo asesor al equipo negociador; estudios técnicos de impacto; cláusulas laboral y ambiental; acuerdo de cooperación fronterizo y creación de institucionalidad "Tratadista". Existe el Banco Norteamericano de Desarrollo aunque no ha funcionado efectivamente.

El Tratado de Libre Comercio firmado entre México y la Unión Europea incluye una cláusula de derechos. Esta cláusula abre un espacio a una cláusula de derechos. En el caso nuestro del TLCTN, esta cláusula no existe. En fin, México concedió mucho menos de lo que su país logró en las negociaciones con las potencias grandes.

Las economías de México y de los países centroamericanos son economías marcadamente asimétricas. Son economías más competitivas que complementarias. Las dimensiones

económicas, poblacionales, y de desarrollo social son totalmente asimétricas. Mientras en el caso de México las exportaciones representan 117 mil millones de dólares (US\$) en 1999, en El Salvador son 2,400 millones de dólares (US\$). En cuanto al Índice de Desarrollo Humano establecido por el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, México tiene el lugar de 53 en la escala. Allí debemos reconocer, sin embargo, que hay un México profundo, el México del Sur con características de pobreza más parecida a Centroamérica. El Salvador, en cambio, está colocado en el lugar 112. El PID de México es 339 mil millones de dólares (US\$) mientras el PID de El Salvador es siete mil millones de dólares (US\$). Hay una clarísima asimetría en los indicadores económicos que no debe de ser despreciada en el momento de firmar convenios.

Los términos de intercambio

El triángulo norte tiene una balanza comercial desfavorable en comparación con México. Y sumando las exportaciones de Honduras, El Salvador, y Guatemala, no llegan ni siquiera al 0.1% de las exportaciones de México. Esto nos hace llegar a una conclusión: no hay una base económica que justifique firmar un convenio de libre comercio con México. Además históricamente el comercio con México ha sido insignificante.

Otra diferencia es el marco legal e institucional. México tiene una fiscalía para el consumidor. En El Salvador no existe una ley de libre competencia. El monopolio existe y hasta recibe subsidios, como es el caso de Tropigas.

Hay otras asimetrías: El mercado mexicano es más competitivo que el salvadoreño. Los beneficios que concederá el TLC al triángulo norte ya los gozan otros nueve países mientras que los beneficios que concedemos a México solo los gozan los países de Centroamérica. México se consolida como nuevo exportador de capitales en la región, y busca mercados para sus productos porque México es una potencia comercial. Se coloca como la quinta potencia a nivel mundial y la primera de América Latina.

Visión del TLCTN

El TLCTN es complejo. Es una mezcla de comercio, de inversiones, propiedad intelectual, reglas de origen, cláusulas de salvaguardia, solución de controversias, agricultura, acceso a mercados, etc. El TLCTN incorpora plenamente a los tres países al sistema de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esto es importante porque hay una carencia de información y conocimiento sobre la OMC en nuestros países. En el caso de El Salvador, el país se incorporó en la OMC en 1995 sin ninguna disposición legislativa.

Es contradictorio que el TLCTN no se aplique entre los tres países del triángulo norte: solamente se aplica a las relaciones de cada uno con el país de México. Es una contradicción porque el volumen de intercambio comercial entre los tres países es mucho más significante que el intercambio comercial con México. La integración económica centroamericana y el mercado común existe solamente en cierta reglamentación en materia arancelaria.

Se trata de un Tratado inconcluso: están pendientes los Reglamentos del Comité de Integración Regional de Insumos, el formato y contenido de la declaración de origen, la Sección Nacional del Secretariado, y la lista de árbitros.

El TLC plantea:

- estimular el comercio de bienes y servicios (aunque hemos visto que no hay mucha base);
- promover condiciones de libre competencia (la liberalización no implica competitividad);

- eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios;
- eliminar barreras al movimiento de capitales y personas de negocios: facilita la circulación de los empresarios pero no de los/las trabajadores.

El TLC está orientado a aspectos de comercio, pero incluye apartados de inversión. Establece proteger y hace valer los derechos de propiedad intelectual. Se realiza en todos los niveles: regional, nacional y local.

En esta negociación de TLC, hubiera sido importante contar con estudios de impacto que son indispensables. Se debería haber realizado estudios de impacto producto por producto -- maíz, zapatos, en fin todos los rubros para entender lo que se está negociando. Sin embargo, hay una ausencia de estudios. En El Salvador, la FUSADES, siendo una institución de investigación ligada al sector empresarial, planteó que no disponer de estos estudios dejaría al país en franca desventaja. Además no hay estudios de impacto ambiental, laboral, social, de genero, y sobre grupos vulnerables.

El impacto fiscal derivado de la administración del Tratado implica costos: comisiones, controversias, disputas comerciales llevadas a la OMC, y la reducción de ingresos arancelarios. Se cuenta con tasas tributarias elevadísimas. El grupo empresarial que ha impulsado el Tratado consideran que saldrán ganadores sin valorar los efectos para el resto. La ausencia de los estudios técnicos y de impacto limita cualquier discusión técnica del TLC y sus efectos.

Marco legal e institucional

Una vez ratificada, el TLCTN se ubicara por encima de todas las leyes secundarias. El Tratado se aplica pese a la existencia de medidas incompatibles que puedan existir en sus respectivas legislaciones. En Centroamérica, hay un débil marco legal e institucional para administrar la política comercial. Había una transferencia de funciones, la modificación de aranceles, de la Asamblea Legislativa al COMIECO. La fijación de aranceles y el uso de salvaguardias ha sido discrecional entre los países y al interior de estos favorecidos a unos y perjudicando a otros. Los Ministros de Economía manejan en forma discrecional los aranceles, auto-autorizándose para conceder la exención de aranceles.

Administración del tratado

La Comisión Administradora estaría facultada para modificar el TLCTN en aspectos fundamentales: inclusión de productos excluidos; cambios en el calendario de desgravación, normas de origen, etc. Esto significa la cesión de competencias reservadas a la Asamblea. Los mecanismos y plazos de evaluación del Tratado estarán en manos de la Comisión Administradora, a diferencia de EEUU donde el Congreso tiene facultad para hacerlo (Ley HR3450) y a plazos menores (3 años). No es una comisión independiente de revisión del tratado.

Reglas de Origen

Las reglas de origen permiten determinar los productos que se benefician del trato preferencial en virtud del contenido de los mismos. Lo "ganado" en la negociación puede perderse en Reglas de Origen, tomando en cuenta que bajo el TLC mucha de la materia prima tiene origen en EEUU. Deberían considerarse las materias primas del resto de países de Centroamérica (incluyendo los países que ya tienen Tratados y Estados Unidos) como nacionales. No existe alusión en el TLC a vinculación con Nicaragua y Costa Rica que tienen TLC con México. En fin, el TLC se ha

negociado a partir de las normas del TLCAN (NAFTA), pero aplicadas a países pequeños son asimétricas.

El proceso de desgravación

El tratamiento de las asimetrías se limitó al calendario de desgravación, dejando por fuera aspectos como la balanza comercial, desarrollo institucional, PIB per capita, normalización. México adoptó un esquema de apertura fundamentada en la negociación, mientras que El Salvador lo hace unilateralmente. Se dice que "ganamos porque México dejó una gran cantidad de productos excluidos." Esto no es necesariamente una ganancia porque dejar excluido implica que las diferencias arancelarias (mayores en México en la mayoría de los casos) favorezcan a la parte con más alto arancel. Las exclusiones pueden consolidar las asimetrías en el tiempo (medidas para modernizar sectores). Algunos productos excluidos o con trato preferencial son oligopólicos o monopólicos: cemento, azúcar, y cerveza.

Los criterios de desgravación por número de productos (58% vs. 79%) no es significativo si no vemos cuáles son los productos. No se definen los criterios de apertura para los diferentes productos: la desgravación está orientada por los productos que el país no produce. Se plantea la compensación de asimetrías por la vía del calendario de desgravación.

Caso del sector agropecuario

Hay un enfoque defensivo en la negociación de los productos agropecuarios. En el caso de El Salvador, con la participación de CAMAGRO, negociaron para ser excluidos del TLC. El establecimiento de normas zoosanitarias y fitosanitarias pueden constituir barreras no arancelarias para los productos nacionales. México enfatiza productos industriales y es menos agresivo en productos agropecuarios. Para calificar salvaguardias se requieren cuotas de producción elevadísimas, como en el caso de la cebolla y el aguacate, lo cual limita la solicitud de esta. El Salvador tiene la lista más pequeña de exclusiones.

Existe la posibilidad de conflictos entre los productores: vale considerar si los productos están excluidos del programa arancelario o de la normativa. Se programó que en lo agropecuario los subsidios deberán acabar en cinco años.

Inversiones

El concepto de inversiones se refiere a bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados para obtener beneficio económico o para otros fines empresariales. El TLCTN reproduce el concepto de inversiones planteado en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI).

El trato a los inversionistas es basado en:

- El mínimo trato: Se otorga trato justo y equitativo, protección y seguridad jurídica;
- Trato nacional: Un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas;
- Trato de nación más favorecida: Es un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a inversionistas de una parte o de un país no parte.

La igualdad en el trato para inversionistas provenientes de realidades asimétricas genera perjuicios sobre los nacionales.

El capítulo de inversiones (XIV) se aplica pese a la existencia de medidas que resulten incompatibles con sus respectivas legislaciones. (Artículo 14-02,3) El capítulo de inversiones no impide a las partes la precitación de servicios o derechos sociales, pero tampoco las obliga en los aspectos relacionados al Tratado.

No pueden imponerse u obligar el cumplimiento de los siguientes requisitos a los inversionistas:

- Porcentaje de contenido nacional de bienes y servicios locales;
- Otorgar preferencia a bienes y servicios locales (desarticulación interna por el lado de la demanda);
- Cuotas o tipos de bienes o servicios a exportar (imposibilidad de privilegiar ramas estratégicas desde la definición de políticas sectoriales);
- usar determinado tipo de terminología;
- Cualquier relación de importaciones, exportaciones y ganancias (manejo de exportaciones netas para definir la relación favorable en términos de intercambio). México ha utilizado este mecanismo;
- Transferir tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado (limitación nacional para fortalecer las capacidades nacionales);
- Actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produzca o servicio que preste (vía libre para el manejo monopólico del mercado).

La suspensión de prácticas inversionistas está en función de los efectos sobre flujos comerciales, y no de la observancia y cumplimiento de cláusulas sociales, ambientales y de derechos. 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 este capítulo. Las partes reconocen lo inadecuado de fomentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicadas a la salud, seguridad y relativas al medio ambiente; sin embargo esto no implica obligatoriedad y menos el establecimiento de medidas compensatorias.

Implicaciones laborales

El TLCTN excluye el tratamiento al movimiento de trabajadores y migrantes. Omite acuerdos laborales como los que aparecen en TLCAN, TLC Chile-Canadá, y la Cláusula Social en la Unión Europea. No se ha realizado una evaluación técnica del empleo neto (generación y destrucción) derivado del TLCTN, de allí que no se consideren medidas de compensación para los trabajadores. No se establecen medidas ni políticas para homogenizar aspectos como: derechos laborales universales, prestaciones, salariales, y de empleo.

Cooperación y compensación

Los acuerdos de cooperación con la firma del Tratado se quedan en la capacitación de México a las partes después de la negociación. ¿Por qué no antes y/o durante? No se establecen los mecanismos para la adaptación de las empresas nacionales a las normas técnicas, calidad y fitosanitarias. En fin, partimos de situaciones asimétricas. Existe la necesidad de contar con mecanismos de regulación de monopolios, derechos y protección del consumidor. Por ejemplo, México cuenta con la Procuraduría de Protección al Consumidor e Instituto de Promoción de Libre Comercio. En cambio estos no existen en todos los países de Centroamérica. No incorpora medidas compensatorias, como son los fondos de compensación, ni acuerdos de cooperación ambiental, energética, laboral, migratoria, ni cláusula democrática y de derechos.

Ambiental

El TLC no establece un acuerdo de cooperación ambiental ni la necesidad de avanzar en mejoras a la legislación y protección de medio ambiente. Esto representa un retroceso con relación al TLCAN. Si no se establece una cláusula ambiental sería un incentivo para la instalación de empresas que atentan contra el medio ambiente.

Conclusiones y recomendaciones

- Propugnamos por un TLCTN que contribuya a mejorar las condiciones de vida de las mayorías de nuestra población.
- El TLCTN en si mismo no asegura un desarrollo sustentable: desarrollo endógeno, dinámica interna tejida en el plano internacional.
- El TLCTN no otorga un tratamiento adecuado para las asimetrías.
- El TLC adolece de importantes omisiones: cláusulas democráticas, sociales, ambientales, laborales y migratorias.
- Existe la necesidad de disponer de estudios técnicos y de impacto que respalden el TLCTN y los Tratados por negociar.
- Los potenciales beneficios para algunas empresas nacionales derivados de la negociación del TLCTN no son mayores que los beneficios que ya gozan en el marco del Acuerdo Bilateral de Alcance Parcial.
- De la experiencia mexicana se desprende que:
 - El TLCAN no ha resuelto los problemas económicos mexicanos, profundiza la polarización entre empresas, regiones, social y económico.
 - En México se da una ruptura de encadenamiento productivo, el sector exportador forma enclaves.
 - Mayor inversión extranjera intrafirmas y quiebra de empresas nacionales.
- El comercio de bienes y servicio NO es la base económica del TLCTN.
- El TLCTN es un Tratado para la atracción de inversiones y no un Tratado de comercio.
- Tras las motivaciones para la firma de Tratados existe el espejismo de inserción al mercado estadounidense.
- El Tratado es de triangular y no heptagonal: no promueve la integración Centroamericana.
- El proceso de negociación del Tratado adoleció de falta de transparencia y participación.
- Se debe ampliar el proceso de consulta sobre el contenido del TLCTN a los diferentes sectores productivos y sociales; para ellos se propone el establecimiento de las siguientes mesas:
 - Impactos macroeconómicos
 - Empresarial
 - Rural
 - Laboral, migratoria, mujeres y grupos sociales vulnerables
 - Ambiental
 - Jurídica
 - Medidas complementarias y de apoyo al Tratado
- Desarrollar una análisis jurídico-institucional en el que se insertaría el TLCTN.
- Desarrollar los estudios técnicos y de impacto -- que debieron hacerse previamente -- fortalezcan una eventual renegociación.
- Propugnamos por que no se ratifique el TLCTN por la vía rápida, dando un compás de espera para la incorporación de observaciones derivadas de las consultas.

- Consideramos que en las negociaciones con México debería retomarse el espíritu del Mecanismo de Dialogo y Concertación de Tuxtla Gutiérrez, para ubicar el TLCTN en el marco de un Acuerdo Global de Cooperación.

Puntos de discusión:

1. Aunque fue negado el espacio para debate antes de la ratificación del TLCTN, hay espacios para desafiar el tratado incluyendo la posibilidad de poner un recurso de inconstitucionalidad; de identificar las contradicciones entre los tratados de libre comercio y los convenios de foros internacionales (como las Naciones Unidas) sobre los derechos humanos, derechos laborales, etc.
2. El proceso de globalización está llevando una homogenización de las leyes nacionales. Muchas de estas leyes sientan las bases para el marco que el ALCA requiere.
3. Al nivel centroamericano es importante desarrollar la capacidad de negociar al nivel regional.
4. Es importante poder identificar por donde se puede trabajar. Estamos en la posibilidad de demandar o denunciar inconstitucionalidades en determinados acuerdos.
5. Es importante hacer coalición al nivel del país y triangulizar el esfuerzo de oposición.

Sesión V: Plan Puebla-Panamá (PPP)

Alejandro Villamar Calderón

En el contexto del proceso de integración económica dependiente de la economía estadounidense por medio del TLCAN y durante una gira pre-electoral en los países centroamericanos, el candidato para la presidencia mexicana Vicente Fox, se hizo pública su estrategia enunciada como Plan Puebla Panamá.

El Plan Puebla-Panamá es un plan de inversión vestido como un plan de desarrollo. Tiene dos componentes oficiales esenciales: Profundizar y extender el modelo de integración económica dependiente hacia los estados del Sur-Sureste de México y hacia los países de América Central.

La idea del plan es que los estados en el sur de México tienen afinidad con Centroamérica. En el norte los indicadores macroeconómicos son más altos que en el sur. Los indicadores del sur andan muy mal, en términos económicos y sociales como es el nivel de alfabetización a pesar de que la riqueza natural en el sur está muy encima de lo nacional. En su gira por América Central Fox habló de hacer un programa de desarrollo de Puebla a Panamá y así le nace el nombre. Es un plan que contempla mejorar infraestructura principalmente y Fox se comprometió buscar fondos. La idea era construir sobre la base de los acuerdos de Tuxtla Gutiérrez.

El gobierno mexicano sabía que los países centroamericanos estaban preparando su cartera de muchos proyectos para presentar a sus donantes. En el contexto de la Reconstrucción Post-Mitch se ha creado un “grupo de países amigos” integrado por Canadá, Estados Unidos, España, Alemania, Suecia y Japón, que han expresado la posibilidad de apoyar estos esfuerzos de los países centroamericanos. Por su parte, el gobierno mexicano iba a desarrollar proyectos parecidos de desarrollo y de infraestructura en el sur de México.

El plan es un macroproyecto que da prioridad a la infraestructura: carreteras, portuarias, aeropuertos, etc. Se nota, sin embargo, que hay una desarticulación. La infraestructura no forma

parte de la supercarretera de NAFTA sino que son pedazos de carreteras para el modelo exportador, para llevar productos fuera del país sin ninguna integración interna.

El segundo punto del plan es generar empleo manufacturero, lo cual será logrado por medio de la creación de unos corredores de zonas libres y parques industriales para las maquiladoras.

La tercera línea es aprovechar el desarrollo turístico en esta zona que se ha destacado en la preservación de los recursos naturales. Una cuarta línea es aprovechar la biodiversidad en el Corredor Mesoamericano.

Lo que presenta Fox es una continuación de viejos proyectos, algunos conceptualizados desde el siglo pasado. Más reciente han sido proyectos del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, tomando como ejemplo el proyecto del Corredor Mesoamericano. La justificación de estos planes es la necesidad de remediar el abandono del sur y el suroeste de México y su falta de inclusión en proyectos de desarrollo nacional.

Al llegar a América Central, Fox presenta un discurso de colaboración mutua, de atracción de inversiones para estas zonas con características parecidas, prácticamente el avance hacia un mercado común centroamericano. La idea es muy atractiva y todo el mundo le dijo que sí. Sin embargo, se nota que el plan no parte de un diseño desde nuestras comunidades y sus necesidades, sino que es la concreción de un plan que podría usar el marco jurídico que pone los TLC para el movimiento de bienes y servicios. También se nota el énfasis en la importancia del marco jurídico de la propiedad intelectual en el campo de la biodiversidad como la expectativa más importante de este milenio. La biodiversidad tiene más perspectiva a largo plazo que los proyectos de maquiladoras.

Desde nuestro punto de vista este plan plantea por primera vez la forma de romper con las aspiraciones de la Integración Centroamérica. Es una integración otra vez, pero una integración subordinada al norte. El gobierno de México juega el papel de ser país bisagra para la inversión norteamericana. Es parte también de una estrategia geopolítica y geoeconómica relacionada al Plan Colombia. El Plan Puebla Panamá también tiene un objetivo contrainsurgente en el caso del sur de México. Sería muy grave, desde nuestro punto de vista, de que los planes de desarrollo de cada país estuvieron sujetos a las mismas condiciones de la filosofía de los tratados de libre comercio.

Hay más de 94 proyectos contemplados de Puebla a Panamá. ¿De donde vendrán los fondos? La idea es presentarlo al Grupo Consultivo y el BID lo cual está jugando un papel importante, a partir de su interés en el Corredor Mesoamericano que requiere una inversión de más de \$5,000 millones.

La retórica del Corredor Mesoamericano es muy bonita: la creación de áreas protegidas; el “no” al desorden; una base material para desarrollo sustentable. Pero lo que hemos visto es que el Corredor está compuesto de áreas naturales protegidas donde ahora viven los indígenas y los proyectos tiendan a expulsarlos y las habitantes. Serán áreas protegidas sin campesinos y sin indígenas. Son bases de capital muy fuertes. La tendencia, aunque no en todas partes, es que hay que hacer contratos de bioprospección y de biopiratería, y establecer grandes laboratorios en las zonas. La lucha en México de las compañías interesadas en estas zonas es expulsar a los indígenas de las áreas protegidas.

En el caso de proyectos de carreteras en México, han invertido aproximadamente \$200 millones de dólares del presupuesto pasado y les regalan \$20 millones de dólares para 95 maquiladoras

para que crean 35,000 empleos, supuestamente bien renumerados. Otra parte va para la construcción de carreteras y vías ferrocarriles previamente concesionadas.

Uno de los temas centrales para nosotros es el desarrollo del famoso megaproyecto del Istmo de Tehuantepec en donde se puede crear dos líneas estratégicas: la salida de los productos hacia el gran polo asiático por medio del Pacífico y el otro hacia los Estados Unidos. Esto permite también una salida para los productos de los Estados Unidos hacia Asia. Hay otros proyectos parecidos: el canal seco de Nicaragua, una salida desde Costa Rica, y otros que responden a la lógica de las exportaciones. No está en función de las estrategias de nuestros países, sino de los flujos de mercancías de los EE.UU.

La otra gran línea es la ampliación de la maquila. La perspectiva de la generación de empleo es la maquila como la única planificación industrial. La otra línea es de los proyectos turísticos con un diseño estratégico para todo el Caribe. Hay también proyectos de plantaciones forestales y agropecuarios intensivos.

¿Quiénes van a hacer los proyectos? ¿Quiénes son los beneficiarios? La oferta de México era de buscar el apoyo de los bancos internacionales, como el BID, con tal de que los países centroamericanos busquen apoyo de Europa. El gobierno de México preparó un compendio que está disponible en el Internet.

En cuanto la marcha del capital del norte hacia el sur, se nota que los salarios de los obreros y administradores en el interior son más bajos que salarios promedios en las fronteras del norte. Y si pudiéramos examinar los cuadros de salarios de América Central, se notará que la tendencia de bajos salarios sigue.

Este fenómeno también sucede en ramas de producción: confección de textiles; industrias que usan más químicos. Estos son las industrias que tienden a moverse hacia el sur.

Estamos preocupados. Una cosa es lo que queda en papel de los tratados. Pero además la instrumentación de los tratados nos preocupa: la instrumentación de este tipo de tratado con carácter neoliberal. Los tratados son abstracciones pero la concretización de los proyectos por medio de carreteras, de gasoductos, y de redes eléctricas son manifestaciones concretas de las políticas. Tienen como consecuencia el uso de los recursos naturales y la expulsión de los habitantes originales de las zonas protegidas.

El reto radica en que ó seamos pasivos y que nos venden las cuentas de vidrio ó frente un modelo de planeación neoliberal seamos capaces de responder con una planeación regional desde las perspectivas de nuestro desarrollo y nuestras comunidades. Es importante notar que para las reuniones con países donantes en Madrid, solamente Costa Rica ha presentado estudios de impacto sobre los efectos de los macroproyectos. Esto es importante porque la gente tiene derecho a saber sobre los costos. ¿Quién va a responder por los costos?

No se trata de hacer oposición por hacer oposición. Es importante conocer, analizar y elaborar alternativas. Con los estados del sur y suroeste de México, nuestra propuesta ha sido realizar una calendarización de información y elaborar acciones basadas en la información divulgada y analizada en los talleres. Nuestra pregunta a las organizaciones de América Central es ver si hay interés en colaborar en crear una alternativa propia.

Puntos de discusión:

1. Según la agenda propuesta de Madrid, este punto de Puebla -Panamá iba a estar pero lo quitaron de la agenda. Es sospechoso, porque el tema iba a ser discutido con la sociedad civil.
2. El tema de la agricultura es fundamental para muchos sectores en América Central.
3. Es importante ver cómo estos temas: TLC, Plan Puebla-Panamá, proyectos de desarrollo nacionales y la integración se vinculan para no dispersar.
4. En Guatemala, dos proyectos que demuestran esa lógica en forma estructurada son la Laguna del Tigre en el Petén y la expulsión de indígenas de la zona fronteriza con Belice.
5. La dinámica del Plan Puebla Panamá podría avanzar más rápidamente que el TLC por la importancia de la seguridad: el PPP forma parte de la agenda de seguridad mexicana.
6. Se discutió la problemática de las reuniones multilaterales con los países donantes e instituciones de financiamiento y préstamos, usando como ejemplo la reunión en Madrid en enero 2001 que fue oficialmente postergada. Un problema central es el compromiso de unos oficiales de los gobiernos a los que financian sus programas, viajes, etc. Otro problema es el papel de la sociedad civil en estos eventos: si la sociedad civil goza de la información necesaria, si hay canales reales de cabildeo, si ha habido manipulación de los y las representantes.

Sesión VI: Alternativas para las Américas de la Alianza Social Continental

Alberto Arroyo Picardo, RMALC

La idea de una Alianza Social Continental nace hace muchos años cuando comenzamos a construir la alianza tri-nacional, México, Canadá, y Estados Unidos para enfrentar el Tratado de Libre Comercio de Norte América. Nos dimos cuenta que la iniciativa de la Área de Libre Comercio de las Américas estaba enfocado en crear una zona de hegemonía económica por parte de los EE.UU. sobre el resto del continente. Empezamos a tratar de construir nuestras relaciones hacia el sur. Sin embargo, no hubo mucha respuesta al comienzo porque se ubicaba el problema con un problema de dominación de los EE.UU. sobre México. En 1994 en el primer cumbre de las Américas el Presidente George Bush planteó la iniciativa del ALCA, pero todavía no hubo mucha reacción de la sociedad civil.

La idea prende, sin embargo, en 1997 en Bello Horizonte, Brasil, donde se realizó el primer Cumbre Ministerial ya propiamente de negociación del ALCA. Allí hubo un foro de los sindicatos organizado por la Organización Regional Internacional de Trabajo (ORIT) y una reunión paralelamente de las ONG's que se llamaba el Foro de las Américas. Se hizo un trabajo de cabildeo que resultó en la fusión de estas dos reuniones y se tomó la decisión de construir la Alianza Social Continental. Se fijó la primera reunión, llamado la Cumbre de los Pueblos, de la Alianza en Santiago de Chile en 1998, donde se realizará al nivel oficial la Cumbre de las Américas.

Es muy importante el cómo se construye, para asegurar la viabilidad y la continuidad. Se trataba de construir consensos básicos. Se hace en base de foros con dos condiciones: quién organizaba el foro tenía que tener presencia o contactos en una área importante y tenía que coordinar con por

lo menos otra organización en una región donde no ha tenido trabajo previo. Las dos partes trabajarán en conjunto. Esta condición tenía la motivación de buscar la representatividad y la voluntad de trabajar en coordinación tanto como la capacidad de construir consenso.

Al inicio se organizó foros por sector: indígena, campesino, de mujeres, de medioambiente, derechos humanos, parlamentario, de alternativas socioeconómicas, sindical. Al comienzo fue dispareja en cuanto a representatividad y en cuanto a capacidad de propuesta. Pero a la vez, esto refuerza el concepto de que la Alianza iba a ser un proceso.

El Foro Socioeconómico fue clave en la Cumbre. Partía de un supuesto: la Alianza surgía en pro de algo y no en contra de algo. Lo importante era que la Alianza tuviera una propuesta alternativa de cómo lograr la integración continental, una propuesta distinta a lo neoliberal. El enfoque iba a ser nuestra visión de globalización en beneficio de los pueblos.

Se incorporó un equipo para desarrollar el documento de esta visión y posición. La forma de trabajar en la construcción del documento es importante. Originalmente se incorporaba organizaciones de los tres países del TLCAN, de los países de MERCOSUR, y la FUNDE de Centroamérica. Se trabajaba en base a capítulos: se conformó un equipo promotor por cada capítulo, el equipo hacía un primer borrador de propuestas, circulaba la propuesta adentro del grupo, se recogía propuestas y observaciones, y volvía a escribir y circular. Un grupo de 50 organizaciones leyó todo para llegar a consenso. Hubo hasta diez borradores de unos capítulos. Un grupo pequeño trabajaba en la redacción pero con bastante participación en lectura y revisión. Luego un equipo muy reducido trabajaba en incorporar todo y asegurar la coherencia.

Se llevó el documento como borrador a la Cumbre de los Pueblos en Santiago de Chile. Se discutía el borrador en todos los foros y en específico lo que era el Foro de Alternativas Socio-Económicos. Decidimos que la mejor forma de estrenar el documento era por abrir un año de discusión. Esperamos que las organizaciones lo llevara a sus bases a discutir, conseguir aprobaciones y nuevos insumos y después de un año publicarlo al haber integrado las modificaciones. Se planificaba realizar la publicación en cuatro idiomas: francés, portugués, español e inglés, aunque hay muchos otros idiomas en el continente.

Sigue siendo un borrador hasta ahora. El debate ha sido permanente y el proceso de modificación también ha sido permanente. Es un documento de negociación por parte de la sociedad civil. Se ha decidido que así va a ser: nunca será un documento terminado. Con este documento se ha hecho trabajo de cabildeo, negociación con gobiernos, y educación popular. Se ha hecho mucho.

Actualmente se está sacando la tercera versión y han habido cambios sustanciales. Hay temas que siguen en debate y por lo tanto no están incluidos todavía pero lo que está son los acuerdos. Esta versión irá a la cumbre en Québec en los cuatro idiomas.

En adición a la construcción del documento, hay un proceso de construir la Alianza. La construcción de la alianza parte de 2 principios:

1. El consenso: Se considera que la Alianza puede funcionar en la medida que nadie se autonombra representante del proceso. Nadie puede decidir por nadie mas. Tiene que tener una estructura que construye consenso. Cualquiera puede tener una iniciativa, una propuesta pero tiene que convencer a los demás. En lo que estamos de acuerdo vamos a trabajar. En lo que no estamos de acuerdo, tenemos que seguir trabajando. Hay un equipo promotor de la Alianza. Hay un acuerdo básico con líneas estratégicas y principios.

2. Tenemos que plantear una alternativa diferente al neoliberalismo. Tenemos que presentar una visión de la globalización desde los pueblos y no desde los intereses de las grandes corporaciones. Tiene que ser un modelo diferente construido desde abajo.

Hay seis redes que forman el equipo coordinador de la Alianza. Existe un Consejo Hemisférico que son alrededor de sesenta a setenta organizaciones representativas del continente, y existe la Asamblea de la Cumbre de los Pueblos que es virtual: funciona por medio del correo electrónico. Funcionó en Santiago y se juntará luego en Québec. Por razones de operatividad hay una Secretaría Ejecutiva que es rotatoria; actualmente se encuentra en la RMALC en México. Opera con oficina enlace para operar los consensos; no puede tomar decisiones. Opera con pocos recursos.

Para la Cumbre de Québec hay un Comité de Coordinación Canadiense y una Mesa de Concertación de organizaciones Canadienses con las organizaciones de los otros países involucrados.

Para más información, se puede consultar la página Web: <http://www.asc-hsa.org>

Puntos de Discusión:

1. ¿Cómo se logró que funcionara un proceso tan democrática?

Se logró con la experiencia de TLCAN, la experiencia de haber trabajado en una situación de desconfianza y dificultad, especialmente al inicio con las organizaciones de EE.UU. Evaluamos las partes negativas del proceso, posturas muy divergentes, los recelos, etc. y esto nos dio una indicación de cómo se debe trabajar. Generó un mecanismo muy valorado y eficaz. También es importante que somos redes, no somos frente. Por lo tanto es importante trabajar convenciendo a los demás. Por ejemplo, en caso de los acuerdos complementarios, la posición de Canadá era de no tener acuerdos complementarios; la postura de EE.UU. era de hacerlo para apostar una doble vía: tratamos de que no se apruebe pero tenemos que tener que una posición que no sea todo o nada; en México, era obvio que el país iba a aprobar el TLCAN aunque los representantes del gobierno en muchos casos ni conocieron el contenido. Al final todo se concentró en tratar de pararlo en los EE.UU. y realmente el voto era muy cerca. Cuando el TLCAN fue aprobada en el Congreso de los EE.UU., Canadá decidió apoyar los acuerdos complementarios como instrumento político y para construir relaciones bilaterales en el caso de violación de los acuerdos complementarios. Así tratamos de trabajar en la Alianza también.

2. La Alianza es una red conformada de redes: ¿Cómo se reproduce?

Es un proceso y funciona de forma distinta en cada país. Efectivamente se hace el trabajo desde abajo. En Centroamérica no ha habido este tipo de participación todavía. Debe ser una participación de todos los sectores. En México, hay una convocatoria amplia, lectura de los documentos preparados, toma de decisiones adentro de las organizaciones sobre quién asistirá las reuniones, procesos de discusión más o menos democráticos. En México tratamos de que sean representados todos los sectores. RMALC también ha ganado cierto prestigio por apoyar a otros sectores; en el caso del Foro de Porto Alegre no fue nadie de RMALC por falta de financiamiento, pero apoyamos de que otros fueran.

3. ¿Cómo fue la relación entre organismos no gubernamentales y el gobierno local del PT en Porto Alegre?

Fue una iniciativa brasileña. No hubo oposición de que participaran los partidos, pero se aseguró que el evento no fuera instrumentado por un partido. Las organizaciones tenían que tener su propia representatividad como organización o gremio, fuera de la afiliación política del propio representante. Las discusiones no deben apartidarse.

4. ¿Tomando en cuenta que Centroamérica no ha sido muy activo en la Alianza, qué se puede hacer?

Puede ser que ha habido participación en la Alianza y sobre el tema del ALCA. Sin embargo, se debe considerar si ahora es el momento que Centroamérica tenga representación en el Consejo. Se trata de organizarse a nivel nacional y proponer qué organización debe de estar en el Consejo. La Alianza no propone; la propuesta tiene que llegar desde los países.

Otra forma de participar activamente es en la elaboración de los capítulos que van al Consejo.

Sobre el Contenido del Documento:

La tercera versión irá a Québec. Seguramente habrá una cuarta versión. Es importante que llegan críticas. Es un documento de consenso. Puede ser que haya posiciones más radicales. Pero este documento es lo que hemos logrado por consenso. Para que haya un sujeto atrás, tiene que haber participación; la gente participa o no lo considera suya. Creo que todavía falta una lectura al nivel de las bases. Pero si refleja los consensos construidos.

El documento necesariamente tiene 3 características:

1. Que sea integral, no solamente una lista, y que plantea una alternativa.
2. Que no sea neoliberal.
3. Que sea viable: debe ser algo que puede reemplazar el ALCA, no una lista de principios. Reconocemos la necesidad de acuerdos internacionales para resolver muchos asuntos en un mundo globalizado. Esto no significa que queremos el ALCA, pero necesitamos un marco de acuerdos sobre inversión. Podemos tener una buena persona en el gobierno de turno, pero no puede controlar el capital especulativo si no hay acuerdos; la situación laboral requiere regulación también. Cada país también tiene derecho a su propia legislación. Si un país logra algo interesante sin acuerdos internacionales, solamente lo aísla y las empresas que pueden contar con más capital que uno de nuestros países, sencillamente buscan un vecino sin regulación.

En lo social, el documento tiene contenido con propuestas: hay un capítulo laboral, ambiental, y de derechos humanos. El documento habla de todos los capítulos mencionados en el ALCA y además todo los que son excluidos como son las temáticas de derechos humanos y migración.

La Alianza tiene que asegurar que lo que está en un capítulo sea coherente con lo que se ha propuesto en otro capítulo. Todavía no hay un acuerdo entre las organizaciones de mujeres para poner una sola posición, pero los borradores están bajo discusión y estará en el documento presentado en Québec. Nadie puede decidir por otro lo que debe estar. Por ejemplo, no hay un capítulo de los/las indígenas todavía, aunque nos interesa que hubiera, pero los/las indígenas tendrán que ser autores de ese capítulo. Falta un capítulo de los/las jóvenes que probablemente estará para la cuarta versión.

Con relación a la inversión extranjera, es cierto que nadie va a llegar a otro país si no hay ganancias. Sin embargo creemos que puede haber regulación sobre la circulación de capitales. Si no tiene un marco internacional de mínimos requerimientos, es muy difícil que un país va a poder

poner una legislación con estos mismos requerimientos. La inversión sencillamente va al país vecino. Se debe poder medir los resultados de las inversiones con indicadores económicos.

También hay un enorme mito sobre la inversión: en realidad 80% de la inversión queda en el “primer mundo” – la mayoría de la inversión no va al “tercer mundo.” Esto significa que la rentabilidad va más allá que el aprovechamiento de salarios de hambre y falta de regulación ambiental: la rentabilidad se está dando donde hay un cierto nivel de estándares. La inversión requiere cierto nivel de seguridad y no solamente las condiciones “competitivas” que a veces plantean nuestros gobiernos.

En los capítulos del documento, incorporamos los acuerdos internacionales más importantes: en derechos humanos, los convenios de la OIT, sobre medioambiente. Ligamos estos acuerdos en reglamentos sobre hechos económicos con sanciones económicas basadas en que se cumplan. Esto hace posible que los acuerdos sean viables. También se trata de sanciones a las empresas y no los países, porque en la medida en que las sanciones sean dirigidas a los países, el capital siempre tiene manera de salir. Hay que castigar a la empresa. Si fuera así, la regulación se cumpliría.

Es importante subrayar que la discusión no está entre reformista y radicales. Es una falsa dicotomía. Estamos diciendo NO al ALCA que ellos nos quieren dar. El ALCA no es compatible con lo que queremos. Así nuestra propuesta se convierte en lo que queremos en tres áreas:

1. Globalización regulada: No debemos dejar que el mercado, por toda la relevancia que tiene, defina nuestros países. Podemos definir lo que queremos y ver como el mercado entra en esto. Actualmente hay un debate muy fuerte sobre la soberanía y la regulación del capital.
2. Participación en la globalización que respete la pluralidad y el proyecto nacional de cada país: Cada país tiene que pelear su espacio, hacer alianzas. Hay acuerdos mínimos que permite que cada país desarrolle su proyecto.
3. La cláusula social no debe ser un agregado: Lo social debe ser algo incluido en todos los acuerdos. Desde allí hay que negociar todos los aspectos de los acuerdos con lo social como guía en todo. La Alianza trabaja en dos vertientes: lo social como transversal y la agenda social de la Alianza. La carta social tiene que tener una relación estrecha a lo jurídico; los derechos tienen que estar expresados en los acuerdos económicos.

Puntos de discusión:

1. El documento debe de servir como más que un documento político sino un documento que impulsa procesos.
2. Las organizaciones de consumidores no han sido activos en la Alianza. No hay un capítulo de los/las consumidores. Hay espacio para ese tema, siempre con el mismo proceso de coordinación y consenso.
3. Los sindicatos tienen un peso importante en la Alianza, especialmente por la presencia de la ORIT. Se ha creado una cierta tensión y hay una búsqueda para un equilibrio con otras organizaciones sociales. Recientemente hay más incorporación de pobladores, por ejemplo, y el Grito de los Excluidos.
4. En cuanto a las estrategias, hay que lograr interlocución con los gobiernos por medio de procesos de incidencia. Estos procesos son diferentes en cada país. Hay negociaciones entre sectores y con el gobierno en diferentes formas en diferentes países.

5. Hay una discusión en la Alianza y hay una postura mayoritaria, aunque todavía no consensuada, de que hay que pelear por una interlocución directa, continental – continental. Esto quiere decir un espacio formal: Cumbre de Ministros con la Alianza Social Continental. Esto dará un reconocimiento formal de la Alianza Social Continental como representante de la sociedad civil. Eso no excluye que cada organización en cada país pueda entrar en una discusión con su gobierno, pero planteamos que no bastarían espacios nacionales de diálogo. Lo mínimo que se pelearía es un espacio formal independiente. Los empresarios tienen un espacio formal, un foro empresarial, en cada cumbre.

La historia de nuestra interlocución incluye:

1. Brasil: Se formó una relación con el Ministro de Brasil y él hizo llegar el documento de la Alianza a los otros Ministros.
2. Toronto: 11 Ministros asistieron nuestro foro voluntariamente y escucharon, a veces haciendo unas preguntas. No era reconocimiento oficial.
3. Cancún (El Foro Económico Mundial): Se logró un debate público, pactado y negociado. La dirección del Foro Económico Mundial con cinco representantes debatió con cinco representantes de la Alianza en un lugar neutral y con presencia de los medios de comunicación. Ya es un nivel de interlocución distinta.

Sesión VII: Acciones para la incidencia en los Tratados de Libre Comercio y las políticas públicas nacionales: Caso aranceles El Salvador

Roberto Gochez Sevilla, FUNDE

Los tratados de libre comercio responden a una lógica basada en la Organización Mundial de Comercio (OCM) y tienen en común la “ingeniería” de su diseño. Sin embargo, hay especificidades importantes porque los tratados existen adentro de realidades nacionales, cada país con sus particularidades en lo legal y lo social. En el caso de los países centroamericanos, los tratados llegan a una tradición marcada del autoritarismo y de poca transparencia.

La FUNDE en El Salvador se ha dedicado a analizar el Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte (TLCTN) en el contexto real de la economía, comercio y el marco institucional de El Salvador. Este análisis tiene implicaciones para todo Centroamérica. Identificamos las arbitrariedades en la aplicación de las políticas arancelarias como un punto clave.

En esta presentación demostraremos que el órgano ejecutivo de El Salvador ha asumido las funciones de decretar, modificar y dar exenciones de aranceles por medio de resoluciones ministeriales para ciertos productos, empresas y grupos de empresas, aprovechando del mecanismo de integración centroamericana y generando un esquema poco transparente y sumamente discrecional. En este marco llega el TLC a Centroamérica.

La Asamblea Legislativa es la que ha tenido originalmente la atribución de decretar los aranceles. La Constitución de la República establece que el Órgano Legislativo es el que tiene la atribución de decretar impuestos, tasas, exenciones, contribuciones, incentivos y beneficios fiscales, debiendo emitirse para tales efectos una ley. El Artículo 86 de la Constitución establece el principio de la independencia de los Poderes - que un órgano del estado no puede delegar o traspasar sus funciones a otro órgano.

Es importante entender el marco constitucional de los tratados internacionales: Según el Artículo 89 de la Constitución de la República de El Salvador, se puede crear entes supranacionales en el marco de la Integración Centroamericana y se puede suscribir tratados internacionales. El Órgano Legislativo es el que tiene que ratificar los tratados, y una vez ratificados estos se ubican por encima de las leyes secundarias. Un tratado se ubica por debajo de la Constitución de la República, no pudiéndose contradecir disposiciones constitucionales, afectar la forma de Gobierno ni menoscabar derechos y garantías de la persona.

Hubo una innovación significativa por medio del proceso de integración centroamericano: la transferencia de competencias a un órgano de la integración. Los países centroamericanos se comprometieron, en el marco de la integración económica centroamericana, crear una zona de libre comercio y una unión aduanera por medio del Tratado General de Integración Centroamericana. Posteriormente se crea el Convenio Sobre Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, que es el instrumento que contiene el Arancel Centroamericano de Importación (Arancel Externo Común) y los mecanismos para su modificación.

Se crea en el convenio el Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano, que luego se pasa a llamar COMRIEDRE, y actualmente COMIECO. El COMIECO fue creado en el Protocolo de Guatemala al Tratado General. Los Congresos de los países cedieron al COMIECO la potestad de administrar el Arancel Centroamericano a la Importación (Régimen Arancelario y Aduanero.) Se tomarán las decisiones del COMIECO por unanimidad. El COMIECO puede modificar los aranceles entre el 1% y 100%, y posteriormente, con el Protocolo de Tegucigalpa al Convenio, esto fue reformado para que lo pudieran hacer entre 0% y 100%. (Artículo 22 y 23 del Convenio.)

¿Cuál es el papel que tiene el ejecutivo en ese esquema? El Convenio en su Artículo 24 establece que los Ministros de Economía son los que representan a cada país en el COMIECO, el cual toma sus decisiones por unanimidad. Las resoluciones del COMIECO en las que se hace modificaciones al Arancel Centroamericano de Importación, una vez tomadas, deber ser acatadas y asumidas por los países miembros, debiendo el ejecutivo de cada país publicar (transcribir) en sus respectivos diarios oficiales dichos acuerdos, por medio de decretos o resoluciones ejecutivas/ministeriales.

¿Qué mecanismo se le deja a los estados realizar modificaciones? El Convenio en el Artículo 26 faculta a los Estados para tomar medidas unilaterales y temporales de Salvaguardia antes determinadas condiciones que puedan amenazar o estén causando daños a un país o a sectores productivos nacionales. La facultad para aplicar medidas unilaterales de salvaguardia es a los estados y no a los ejecutivos. Por tanto le correspondería al Órgano que originalmente tenía en sus manos la modificación de aranceles y la aplicación de salvaguardias. En El Salvador la Asamblea Legislativa tiene la facultad de decretar.

El Mecanismo que se ha usado es el siguiente: El Órgano Ejecutivo ha emitido resoluciones biministeriales (Ministerio de Economía, Ministerio de Hacienda, y en algunas ocasiones el de Agricultura y Ganadería) en las cuales ha modificado aranceles y aplicado salvaguardias invocando el Artículo 26 del convenio.

Implicaciones de este Mecanismo: Los Ministerios de Economía y Hacienda han asumido el papel de Estado, al invocar el Artículo 26 para aplicar modificaciones y exenciones arancelarias. Con el esquema integracionista la Asamblea delegó las funciones de modificar aranceles a un organismo supranacional, llamado COMIECO. Sin embargo el ejecutivo, específicamente los

Ministros de Economía y Hacienda, han usado el esquema para auto-transferirse y usurpar las funciones de modificar aranceles sin pasar por ningún trámite legislativo. El Ministerio de Economía ha concentrado a nivel interno la administración de la integración. Es la autoridad investigadora a nivel interno, emite salvaguardias, y ejerce también la representación en el COMIECO, a quién le corresponderá evaluar las medidas de salvaguardia aplicadas por los diferentes países.

Este mecanismo poco transparente y la concentración de funciones en ciertos Ministros facilitan la discrecionalidad no solo entre los países sino fundamentalmente en el ámbito interno. En esa concentración de funciones y falta de transparencia está implícita la posibilidad de perjudicar a sectores no afines al Gobierno y beneficiar a otros. La Asamblea Legislativa debate abiertamente sus decisiones pero las resoluciones Ministeriales no garantizan esa transparencia pues éstas no pasan para su aprobación por un debate público.

Este mecanismo ha posibilitado un debilitamiento fiscal y un debilitamiento de la Hacienda Pública, al no existir un control por parte de otros Órganos del Estado en el otorgamiento de exenciones y rebaja de aranceles a sectores o empresas.

Los retos para el futuro del país y la integración centroamericana son:

- Es necesario que el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) revise el uso de ese mecanismo y determine las responsabilidades por esa usurpación de funciones por ser un órgano parlamentario de la integración económica.
- Revisar los Reglamentos de Salvaguardias Agrícolas del Acuerdo de la Organización Mundial Comercial (OMC), el Reglamento Centroamericano de Medidas de Salvaguardias y el Reglamento de Apertura de Contingentes, y eventualmente el mismo funcionamiento del COMIECO.
- El PARLACEN debe revalorar sus funciones, lo que puede ser trascendental par caminar a una mayor transparencia y para reducir los niveles de discrecionalidad que genera el esquema descrito.
- El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte (TLCTN) impone la urgencia de revisar los mecanismos arriba mencionados, ya que es en ese contexto que vendrá a caer el Tratado.
- El proceso de discusión del TLCTN realizado por la Comisión de Relaciones Exteriores se ha limitado a un proceso formal de exposición de opiniones de algunas instituciones sobre el TLCTN.
- Debido a la señalada carencia de un espacio real de discusión, es importante que la opinión pública y las diferentes organizaciones sociales y económicas se pronuncien y exijan una corrección de la política arancelaria en El Salvador.
- Es importante que la sociedad civil tome conciencia de la importancia de abrir un espacio real de discusión en torno al Tratado de Libre Comercio México Triángulo Norte, proponiendo correcciones y enmiendas a diferentes omisiones y defectos que presenta el mismo.

Es importante señalar que el TLC también tiene salvaguardias comerciales, generales, etc. que estarán en la práctica sujetas a modificaciones no transparentes en la actual cultura política. También es importante notar que las Cámaras de Comercio quieren mantener este sistema de aranceles aún adentro del sistema de TLC.

En conclusión, en nuestro análisis, es importante que nuestro entendimiento de los acuerdos de libre comercio sea acompañado por el reconocimiento de cómo funciona el comercio internacional actual en la práctica, los abusos que han ocurrido.

Puntos de discusión:

1. La OMC no se mete como organismo en todos los aspectos del comercio. La OMC va a intervenir cuando un país siente dañado por lo que hace un país en Centroamérica.
2. El Parlamento Centroamericano (PARLECEN) no tiene la fuerza para desafiar estas prácticas.
3. Es un tema que es difícil de asimilar. Da la impresión que se trata de un tema muy particular. Podemos preguntar: ¿Qué tiene que ver con el TLC? Es una importantísima palanca. Es un instrumento que podría darnos la posibilidad de echar abajo un tratado de libre comercio. La importancia del caso está en que los ejecutivos negocian y los legislativos ratifican muchas veces sin lectura de los tratados. El ejecutivo está violando la constitución por cambiar los aranceles. Que aún si no echara por abajo el TLC, es importante demostrar que el ejecutivo hace lo que debe hacer el legislativo.
4. En El Salvador, diputados del FMLN han presentado un recurso de inconstitucionalidad sobre estos abusos. Al nivel de la integración centroamericana hemos hecho la reflexión del TLC. Hay posibilidades de intervenir por medio de la Corte Interamericana.
5. Es importante estudiar el aspecto legal, una vía que en general en Centroamérica que no hemos usado.
6. Los aranceles y las salvaguardias tienen relevancia a diferentes niveles del comercio: la OMC, el ALCA, los TLC, ICC/SGP, la Integración Centroamericana, y el comercio nacional.
7. En movimiento de mujeres en El Salvador se ha enfocado en el tema de violencia. El tema económico es el menos abarcado en el movimiento de mujeres en El Salvador, pero hay esfuerzos importantes, como es el caso de un nuevo programa de Las Dignas. El desafío es como interesar a las mujeres y demostrar que lo económico tiene relación con los diferentes niveles hasta en lo cotidiano. Hay que integrarse en estos esfuerzos. Este tipo de información anteriormente no estaba al alcance de las mujeres.
8. El TLC llegó tarde a El Salvador. Es un documento de 1,000 páginas y muchas ONG y la sociedad civil en general no conocen el contenido. En El Salvador pedimos que pararan la ratificación hasta que hubiera un debate. De mucha importancia también las incongruencias que tenemos entre el TLC y los mecanismos de la integración Centroamericana. Ya se han planteado estas incongruencias a la Corte Centroamericana de Justicia.
9. En materia de los Derechos Humanos: Hay instrumentos desarrollados y mecanismos como la Corte Centroamericana, Interamericana. Nos urgen la discusión sobre la compatibilidad de convenios de derechos humanos y los tratados de libre comercio. Es un primer ejercicio de ver la forma que instituciones pueden decodificar los aspectos jurídicos y económicos para llegar a lo social. Lo de los TLC es interdisciplinario.
10. Es importante incorporar el cómo funciona el FMI en el contexto de los TLC. La carta de intención del FMI es como una camisa de fuerza. Para la discrecionalidad

que fue presentado por Roberto, el FMI también se opone a este tipo de actividad porque viola la carta de intenciones.

11. Es importante cuantificar y visibilizar los costos de la corrupción en asuntos de comercio.
12. En el caso del TLCAN, el gobierno de México tenía que decidir cuáles insumos pudieron llegar para la industria maquiladora. Sería interesante ver si hay un equivalente en el TLCTN y en el ALCA sobre la desgravación. Las medidas van mas allá que el aspecto jurídico: implican la desintegración de cadenas que están usando insumos nacionales.
13. Este problema es de orden ético y no solamente económico. Los tratados facilitan este tipo de problema.
14. Aunque hay espacios de convergencia con los sectores empresariales sobre estos puntos--también hay posibilidades de confrontación.
15. Centroamérica hubiera podido enfrentar la llegada de los TLC a Centroamérica con más información sobre la realidad del TLCAN en México. Hay que recoger el elemento de análisis de utilidad para la presión ciudadano.
16. Es importante lograr una participación efectiva en la aplicación de los aranceles. En Honduras en 1997, bajaron aranceles de arroz a 2% precisamente en el tiempo de la producción del arroz. Los productores estaban abandonando la tierra porque dependían en la producción arroz y no podían competir con los precios del arroz importado. En el 1999 logramos participación en la Comisión Nacional de Arroceros, estas organizaciones están adentro los pequeños productores. Logramos que los productores nacionales pueden tener prioridad antes de que negocien la importación. La participación en estas comisiones puede ser importante.

Propuestas de acción:

1. El estudio de los aranceles en cada país de Centroamérica
2. Una coordinación que trabaja en la identificación de las contradicciones entre los TLC y la Integración Centroamericana.
3. Un artículo sobre los aranceles y los TLC dirigido a los empresarios.

LISTA DE PARTICIPANTES:

El Salvador

FUNDE 503-264-4938-44 FAX:263-4537

Raúl Moreno – rmoreno@ejje.com

José Ángel Tolentino- jatolenti@hotmail.com

Roberto Abraham Gochez Sevilla-rgochez@tutopia.com

FESPAD

503-235-0536/226-3702/225-2368 FAX: 503-225-2504

fespadinfo@ejje.com

Abraham Abrego – FESPAD@ejje.com

CDC 503-260-8611 a 13 FAX: 503-260-2621

Armando Flores – cdc@ejje.com

CENTRA 503-225-1002 FAX: 503-226-8399

Gilberto Ernesto García – redgil@navegante.com.sv CENTRA@es.com.sv

LAS DIGNAS 503-225-8944/226-1879

Nora Hernández – DIGNAS@vianet.com.sv

UNES UNES@navegante.com.sv

Ángel Ibarra – angelibarra@telesal.net

Guatemala

CALDH 502-221-1286/253-2492 FAX:502-251-8163

Miquel Ángel Sandoval (709-0895) mszurdo@hotmail.com

CIDECA 502-254-0582 cideca@pronet.net.gt

Jorge Mario Salazar Monzón – cideca@intelnet.net.gt

AVANCSO 502-232-4947/5651 FAX:232-5841 avandire@mail.conccyt.gob.gt

Luis Fernando Galicia de León – luiga1@yahoo.com

CONSEJO DANES 502-363-1778-88 FAX: 502-363-1128

Lorraine Clewer – cdloft@guaweb.net

Costa Rica

CINPE (Centro Inter. de Política Económica para el Desarrollo Sostenible/ Univer.

Nacional CR) PO Box 555-3000 506-262-2071/260-1270/261-8713

Carlos Carranza – ccarranz@samara.una.ac.cr

México

RMALC (7) 311-6535 rmalc@laneta.apc.org

Alberto Arroyo Picard aarroyo@infosel.net.mx
Alejandro Villamar Calderón

Nicaragua

CENTRO Humboldt 505-088-17258 FAX:505-249-8922
Magda Lanuza humboldt@ibw.com.ni

GRUPO PROPOSITIVO DE CABILDEO Y INCIDENCIA 505-088-25791
505-266-5216/18
Cirilo Otero gpcnic@ibw.com.ni

CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES 505-278-5413 FAX:505-267-0517
Carlos Pacheco swcp@ibw.com.ni

Honduras

VIA CAMPESINA 504-239-4679 FAX:235-9915
Carlos Reyes carylub@compunet.hn 233-6464/6210
Cristino Herrera viacam@gbm.hn FAX:235-9915

COMAL 504-773-4098/3296-0096
Trinidad Sánchez comal@hondutel.hn
Mary McCann

CODEMUH 504-669-1180 codemuh@globalnet.hn
Maria Luisa Regalado
Maritza Paredes

CASM 504-552-9470/ 550-3374/550-3354 FAX: 504-557-2250
Cesar Ramos CASM@sigmanet.hn

FOSDEH 504-550-3374
Israel Cruz Velásquez israel@latinmail.com

MCC 504 -557-6841 (tel. y FAX)
Marlin Good Mcccr@netsys.hn

OXFAM 230-4710
Sergio Bahr sfbahr@oxfam.org.hn

ERIC 504-647-4227 FAX: 647-0907
Elia Yadira Rodríguez López eliayadira@yahoo.com

ASONOG 504-232-2431
Rafa Flores mdasonog@sdnhon.org.hn

Republica Dominicana

CIECA

809-6866-8696/685-1266

FAX: 809-686-8687

cieca@codetel.net.do

Miosotis Rivas Pena miosotisrivas@cieca.org

Comité de Servicio de los Amigos

504-552-8919

afscsp@sulanet.net

Thomas Loudon

Jennifer Atlee

Direcciones electrónicas Importantes:

www.cumbredelospueblos.org

www.asc-hsa.org

PRONUNCIAMIENTO DE ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES DE CENTRO
AMÉRICA, MEXICO Y EL CARIBE
FRENTE AL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA)
Y LA TERCERA CUMBRE DE LAS AMERICAS (QUÉBEC)

Las organizaciones e instituciones abajo firmantes, reunidas el 22 y 23 de marzo del 2001 en la Ciudad de San Pedro Sula, Honduras, hacemos público nuestro posicionamiento frente a la conformación de una **Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)**, al desarrollo de la **VI Cumbre Ministerial** y **III Cumbre Presidencial de las Américas en Québec**.

1. Expresamos nuestra más profunda preocupación por el carácter **excluyente y antidemocrático** observado en el proceso de negociaciones del ALCA. Durante los seis años de negociaciones ha persistido un alto nivel de secretividad y falta de transparencia, que limita el conocimiento y manejo de las posiciones oficiales a una cúpula de tecnócratas y representantes empresariales. A menos de un mes de la próxima Cumbre Presidencial en Québec, los pueblos de México, Centro América y el Caribe desconocen los contenidos de las negociaciones y sus respectivas posiciones oficiales.
2. Cuestionamos el hecho que acuerdos como el ALCA, cuyos efectos trascienden del ámbito puramente comercial, por sus implicaciones económicas, políticas, sociales, ambientales, culturales y en materia de derechos humanos, sean negociados a espaldas de los sectores sociales y económicos de nuestros países. Resulta impostergable la definición e implementación de mecanismos democráticos que garanticen la participación ciudadana y de los diversos sectores económicos de nuestros países, a partir de los cuales se puedan abrir espacios para la discusión y la generación de propuestas.
3. Cuestionamos la legitimidad de las propuestas y los compromisos oficiales que asumirán nuestros gobiernos en la III Cumbre de las Américas en Québec, dado que éstas jamás fueron consultadas públicamente ni gozan del respaldo de importantes sectores productivos y sociales de nuestros países.

Dejamos en evidencia que los postulados del ALCA revelan una clara visión mercantil, que se corresponde con el predominio de los intereses corporativos transnacionales, los cuales se encuentran en abierta contraposición a las aspiraciones de nuestros pueblos de promover un desarrollo justo y sustentable en América Latina. Más allá de las declaraciones oficiales que pretenden establecer un área de libre comercio entre los países del hemisferio, el propósito de las negociaciones busca expandir los derechos de las empresas transnacionales --sin crear ninguna obligación como contrapartida— imponiendo

a los gobiernos el compromiso de incorporar en su marco jurídico los contenidos de los capítulos de inversiones, comercio de servicios y de propiedad intelectual propuestos en el fallido Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), y que entre otras implicaciones, limita la capacidad de los gobiernos de establecer políticas nacionales de desarrollo.

Consideramos que el contenido del ALCA no es más que una extensión de los Tratados de Libre Comercio suscritos en las Américas. Con las propuestas del ALCA se profundizan las condiciones expresas en los TLC --ya desfavorables para las pequeñas economías—y se busca la integración de los mercados de capitales y el establecimiento de un marco jurídico que proteja a los inversionistas y sus inversiones en toda la región.

Observamos que en algunos de los documentos oficiales del gobierno de Estados Unidos se manda a los negociadores de ese país, en los nueve grupos de trabajo del ALCA, obtener amplios acuerdos favorables a las empresas transnacionales como nunca antes habían sido logrados en materia de servicios, inversiones y propiedad intelectual.

En materia de Servicios el propósito fundamental del ALCA consiste en ceder a los intereses corporativos el derecho para competir en el suministro de una diversidad de servicios tradicionalmente proveídos por los Estados. Esto va aparejado de la destrucción de las capacidades de los gobiernos para suministrar los servicios públicos, con lo cual se abriría para las transnacionales el acceso a contratos gubernamentales en casi todas las áreas, inclusive en sanidad, museos, bibliotecas, servicios jurídicos, servicios de protección ambiental, energía, servicios hídricos, propiedad inmobiliaria, seguros, entre otros.

En materia de Inversiones, el ALCA otorgaría a las empresas transnacionales un poder casi ilimitado, que les permitiría cuestionar los reglamentos y actividades del gobierno, confiriéndoles el derecho de enjuiciar a cualquier Estado que se resista indemnizarles financieramente, socavando la habilidad de éste para suministrar seguridad social y protección sanitaria a sus conciudadanos.

En materia de Derechos de Propiedad Intelectual, el mandato de los negociadores se centra en reducir las distorsiones en el comercio hemisférico, promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual. Lo más grave es que estas normativas trascienden a la propiedad de intangibles como las patentes, que generalmente otorgan a la empresa titular un poder exclusivo sobre invenciones, productos culturales, semillas, plantas, animales y diversas formas de vida.

Reafirmamos que al igual que en acuerdos anteriores como los TLC y la OMC, en el ALCA tampoco se incluyen mecanismos que garanticen la protección de

trabajadores y trabajadoras, los derechos humanos, las condiciones de seguridad social o las normas sanitarias y ambientales, mucho menos mecanismos de protección a la población migrante. En general, estos acuerdos incumplen y hasta contradicen algunos de los instrumentos internacionales en derechos humanos ratificados por los mismos Estados.

Consideramos que los inminentes impactos que tendrá el ALCA sobre los pueblos de América, sin duda alguna serán negativos, y tal como ya sucedió con los Programas de Ajuste Estructural, una vez establecida la privatización en áreas estratégicas del sector público, será casi imposible revertirla, empeorando la precariedad continental y extendiendo la pobreza a todo el hemisferio.

Propugnamos por una visión alternativa para el desarrollo del hemisferio, que responda y esté en consonancia con la construcción de una agenda común de respeto a los derechos humanos, la cual debe ser integrada a cualquier acuerdo continental, junto a los mecanismos para hacerlos cumplir plenamente. Debe, igualmente incorporar compromisos en materia medio ambiental, laboral y migratoria, así como definir el rol del Estado, la inversión extranjera y el financiamiento internacional para el desarrollo.

Por estas razones las organizaciones e instituciones suscriptoras, hacemos nuestro las propuestas de la Alianza Social Continental, resumidas en el documento "Alternativas para el desarrollo: Hacia la Construcción de un Acuerdo hemisférico para los pueblos". Estas propuestas, deben responder a los intereses de los países y regirse por principios fundamentales de respeto a la soberanía de los pueblos, los derechos humanos y el fortalecimiento de la democracia real, en el marco de un nuevo esquema de desarrollo que sea justo y sustentable.
San Pedro Sula, marzo de 2001