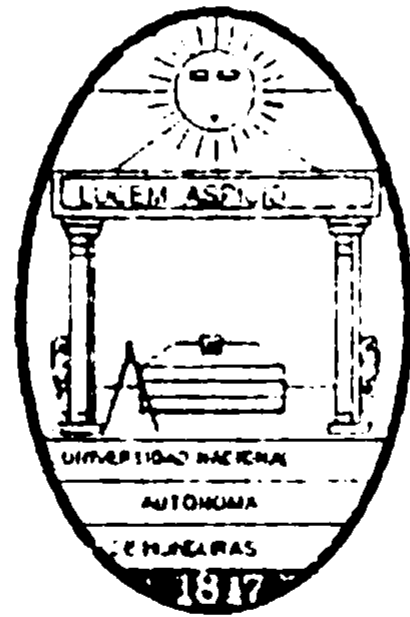


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS  
POSTGRADO LATINOAMERICANO EN TRABAJO SOCIAL



# TESIS

GLOBALIZACION E INTEGRACION

PRESENTADA POR

ALCIDES HERNANDEZ CHAVEZ

PREVIO A OPTAR AL GRADO DE:

DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES CON ENFASIS EN  
GESTION DEL DESARROLLO

TEGUCIGALPA, M.D.C.

HONDURAS, C.A.

NOVIEMBRE, 1998

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS  
POSTGRADO LATINOAMERICANO EN TRABAJO SOCIAL**



# TESIS

GLOBALIZACION E INTEGRACION

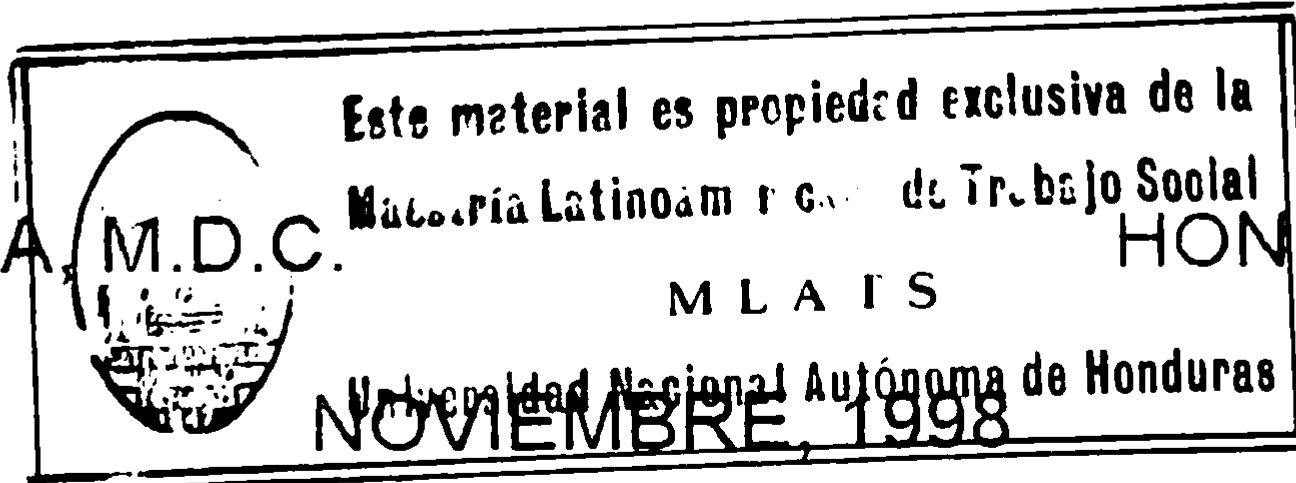
PRESENTADA POR

ALCIDES HERNANDEZ CHAVEZ

PREVIO A OPTAR AL GRADO DE:

DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES CON ENFASIS EN  
GESTION DEL DESARROLLO

TEGUCIGALPA, M.D.C.



HONDURAS, C.A.

# **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS (UNAH)**

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTORA: Dra. ANA BELEN CASTILLO DE RODRIGUEZ

VICE RECTORA: Ing. AMPARO GUADALUPE SALGADO DE MAZARIEGOS

SECRETARIO GENERAL: Dr. JUAN RAMON PINEDA

## **SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

DIRECTORA: Dra. MARIA TERESA MARTINEZ DE GRIMA

## **POSTGRADO LATINOAMERICANO EN TRABAJO SOCIAL**

COORDINADOR: Dr. ZORAN TRPATEC

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS  
(UNAH)  
POSTGRADO LATINOAMERICANO EN TRABAJO SOCIAL**

**DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES CON ENFASIS  
GESTION DEL DESARROLLO**

**TERNA EXAMINADORA**

Dr. AUGUSTO SERRANO LOPEZ  
Dr. ZORAN TRPUTEC  
Dr. LEO VALLADARES

**ASESOR DE TESIS**

Dr. AUGUSTO SERRANO LOPEZ



## INDICE

### INTRODUCCION

### CAPITULO I

#### ACERCA DEL MERCADO GLOBAL

1. La Evolución de los Conceptos
2. Los Límites de la Globalización
  - 2.1 La Globalización en su Sentido Amplio
  - 2.2 La Visión Reduccionista de la Globalización
  - 2.3 La Versión Crítica de la Globalización
3. Mercado Global o Mercado Transnacional
4. La Red Internacional del Trabajo
5. El Protocolo de la Red Internacional del Trabajo
  - Las Reglas de Origen
  - Las Reglas de Origen Nacional
  - Las Reglas de Origen Regional
  - Criterios para la Determinación del Origen
    - a) Bienes producidos total mente en el país
    - b) Salto Arancelario o Cambio en la Clasificación
    - c) El Principio de Transformación Substancial
    - d) Mediciones para determinar el origen a partir del valor agregado
    - e) La Medición a partir del Costo Neto
  - El principio de la Reciprocidad
  - El principio de la Nación más Favorecida
  - El principio de Trato Nacional
  - La Salvaguardas
  - Acerca de las Prácticas Desleales de Comercio
  - Acerca del Sistema de Normas
    - a) Normas Fitosanitarias
    - b) Normas Zoosanitarias
    - c) Normas Técnicas
    - d) Normas Ambientales
    - e) Acerca de la Solución de Controversia

## **CAPITULO II**

### **LA COMPETENCIA**

#### **INTRODUCCION**

Competencia y Eficiencia

¿Cómo se entiende la Competencia?

La Competencia y la Selección Natural

La Competencia en el Mercado

Centroamérica y la Competitividad

Productos Competitivos y no Competitivos

## **CAPITULO III**

### **MERCADO Y NEOPROTECCIONISMO**

#### **Mercado y Estado**

1. El Sector Textil en el Bloque TLC-NA
2. Las Tendencias en el Sector Automotriz
3. Energía y Petroquímicos: Adiós al nacionalismo mexicano
4. La Agricultura y el Mercado Global
5. El Comercio y los Servicios
6. La Migración: Un tema fuera de agenda
7. La Inversión y el trato Nacional
8. Los derechos de propiedad intelectual
9. El Estado y las Cláusulas de Salvaguarda
10. El Estado y los Acuerdos Suplementarios
11. Centroamérica: Las Influencias del Mercado Transnacional

## CAPITULO IV

### INICIATIVAS DE INTEGRACION Y DESAFIOS EXTRARREGIONALES

El Apoyo Político a la Integración

Las Relaciones Intercentroamericanas

Relaciones Internacionales

El Protocolo de Tegucigalpa

La Ratificación del Protocolo de Tegucigalpa

El Protocolo de Guatemala

- Primera Etapa: Una Zona de Libre Comercio
- Segunda Etapa: Una Unión Aduanera Centroamericana
- Tercera Etapa: La Unión Monetaria y Financiera

El Tratado de Integración Social

Relaciones Centroamérica y el Gran Caribe

a) Las Relaciones Centroamérica-México

Acuerdo de Complementación Económica: TUXTLA I

Acuerdo TUXTLA II

b) Las Negociaciones de Centroamérica-Venezuela-Colombia

c) Negociaciones Centroamérica - Caricom.

Primera Conferencia C.A.-Caricom

Segunda Conferencia

De la Iniciativa de las Américas al Area de Libre Comercio (ALCA)

La Declaración de Denver y el ALCA

La Integración Regional y la Apertura

Los Aspectos Controvertibles de la Integración

## **CAPITULO V**

### **CENTROAMERICA EN LA APERTURA**

Las Estrategias de Apertura

Centroamérica y las Iniciativas de Apertura Unilateral

El Salvador: El Sueño con un Hong Kong, Apertura Contractual

Guatemala: Las Tesis del Sector Privado en torno a la Apertura

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe: Un acuerdo Unilateral de Estados Unidos

La ICC y las Maquilas: El Nuevo signo de la Competencia entre los Países de la Región

Exportaciones de las Empresas Maquiladoras

El Bilateralismo: El TLC México-Costa Rica

Los Términos del Tratado Bilateral

Los Términos del TLC Costa Rica-México

El Multilateralismo: El Triángulo del Norte

## **CAPITULO VI**

### **CENTROAMERICA: INTEGRACION Y REALIDAD**

1. Centroamérica: Del Crecimiento hacia Adentro al Crecimiento hacia Afuera.

2. Una Mirada Macroeconómica

Las Expectativas en el Comercio Internacional

La Tendencia de las Exportaciones Globales

Las Importaciones de bienes y servicios

Tasas Medias de Crecimiento de las Exportaciones e Importaciones

Balanza Comercial y Deuda Externa

El Coeficiente de Apertura

Composición de las Importaciones procedentes del resto del mundo

Destino de las Exportaciones antes del TLC-AN

Destino de las Exportaciones después del TLC-AN

Centroamérica en Competencia con México

Origen de las Importaciones antes del TLC-NORTE AMERICA

Origen de las Importaciones después del TLC-NORTE AMERICA

### 3. Centroamérica: Las Tendencias del Intercambio Comercial

La Reactivación de las Exportaciones

Tendencias de las Importaciones Intrarregionales

La Intensidad del Comercio: El Coeficiente de Intercambio Regional

### 4. Centroamérica: Las Tendencias de la Inversión

La Tendencia del Crédito en la Región

La Inflación en la Región

Las Tasas de Interés

Apertura, Desvío de Comercio, Inversión y Empleo

### 5. Los Impactos Sociales

Sindicatos, Sustitución de Importaciones y de Globalización

Se ha debilitado el Sindicato como contraparte del Capital?

Deterioro de los Salarios

## CAPITULO VII

### LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO

¿Por qué una Nueva Visión de la Integración?

El Principio de la Homogeneidad Económica y Social

La Integración que se busca: La Integración Regional del Trabajo

Una Etica para la Integración

La Integración que no se busca: La Dirigida desde Afuera

La Integración Regional del Trabajo y el Desarrollo Humano

El Mercado y el Estado

Para Fortalecer el Mercado hay que mejorar la distribución del Ingreso

La Oferta Interna y la Seguridad Alimentaria

La Inversión y el Ahorro

El Sistema Monetario

La Nueva Integración Regional y los Transportes

La Integración Regional y la Oferta Turística

La Integración Regional y el Sistema de Empresas Sociales

La Integración Regional y la Dimensión Ambiental

La Integración Regional y lo Científico Tecnológico

## TESIS PARA EL DOCTORADO EN GESTION DEL DESARROLLO

ALCIDES HERNÁNDEZ CH.

### GLOBALIZACION E INTEGRACION REGIONAL

#### INTRODUCCIÓN

En la década del noventa, el mundo experimenta una transformación substancial en las relaciones económicas y políticas. En este proceso, las leyes del mercado logran una posición hegemónica, después que el socialismo real resultara desarticulado en Europa como desenlace del proceso de confrontación este-oeste. Sólo quedan en el mundo, las experiencias socialistas de Cuba, China Continental y otros países de Asia, sin que las tendencias sociales y políticas de los países subdesarrollados pretendan guiarse por aquellos sistemas. Mientras que la planificación centralizada, como instrumento de coordinación de la división social del trabajo y de asignación de los recursos, ahí donde antes imperó el paradigma socialista, ha sido sustituida por el mercado; el Estado en su papel de orientador y ejecutor de iniciativas planificadas tendentes al desarrollo económico y social lo han deslegitimado las corrientes oficiales; al mismo tiempo, que se ha debilitado deliberadamente el Estado social y, en general, se imponen los criterios del mercado en la asignación de los recursos económicos. De esta manera, al desaparecer la contraparte socialista con liderazgo mundial y perder fuerza las iniciativas desarrollistas de los países subdesarrollados, el capitalismo del centro impone su lógica y se generaliza en el globo terráqueo las relaciones sociales mercantiles. A esta generalización de las relaciones mercantiles es a lo que se le está llamando globalización de la economía.

Al generalizarse las relaciones mercantiles en el mundo, parecía que se abría un abanico de oportunidades para todas las personas. Empero, en esencia, no es así <sup>(1)</sup>; la nueva situación presagia la imposición de un neoproteccionismo que le impone nuevos requisitos al comercio e impide un mercado libre abierto. Se incrementan los obstáculos a la circulación de la fuerza de trabajo y se ensancha una mayor concentración de la riqueza mundial. Se trata de un sistema con nuevas formas de dominación internacional y que acentúa la *asimetría* existente en las relaciones internacionales. Se evidencia, en este ámbito global, dos escenarios de mercado; uno, de relaciones mercantiles dominantes, como expresión del capital hegemónico; y otro, de relaciones mercantiles marginales, expresión de un capital mercantil simple, poco desarrollado, con debilidad económica y tecnológica. El primer escenario comprende el mercado dominado por las transnacionales y sus subsidiarias y el segundo, en un mercado periférico o de los pequeños y medianos empresarios, de los países subdesarrollados y de regiones empobrecidas, sin acceso al mercado mundial. El mercado de las transnacionales está omnipresente en el globo terráqueo, por cuanto tiene acceso a la demanda mundial, pues ahí donde hay población con capacidad de compra ahí tiene presencia.

---

<sup>1</sup> . La negación del proteccionismo que se aplicó para proteger las industrias nacionales, a la luz de las políticas endógenas (hacia adentro), ha cambiado de forma con una nueva forma de proteccionismo

Cuando la teoría económica predominante trata sobre las relaciones económicas internacionales, en esencia, se refiere a las relaciones de intercambio comercial que se producen en el mercado más dinámico del mundo, es decir, el mercado dominado por las multinacionales. Este se caracteriza también, por ser cada vez más cerrado en las relaciones de intercambio. Qué se quiere decir con ello, pues que no da cabida a la denominada apertura, tal lo que exigen en el mundo subdesarrollado. Se trata de un mercado semiprotegido, donde cada gobierno de los países desarrollados hace lo que mejor conviene a sus connacionales. En este sector del globo, están las casas matrices de las multinacionales, las que en la actualidad realizan el comercio, en una alta proporción, en flujos comerciales de intrafirmas. La relación intrafirmas es la tendencia del mercado transnacionalizado<sup>2</sup>. Como dice Wim Dierckxsens, *“la producción y distribución de bienes y servicios se hace cada vez menos entre naciones y cada vez más entre consorcios privados sin fronteras”* (Dierckxsens, W.: 1997: 20). Esto indica que el mercado internacional es cada vez menos una relación de intercambio entre naciones, y cada vez más una relación entre las firmas, mismas que son en general de un mismo propietario o grupo de propietarios. Y cada vez que avanza el conocimiento tecnológico, que el capital se centraliza y que el comercio se vuelve más complejo, la relación entre naciones es más superflua desde el punto de vista del gran capital y cuando éste encuentra empresas independientes rentables, dentro de los países pequeños, las absorbe o las subsume para ponerlas a tono con su dinámica.<sup>3</sup>. Es evidente, entonces, que en el mundo se impone este marco de relaciones bajo el estigma de la llamada globalización de la economía. Surge el nuevo paradigma mundial, enarbolando el liberalismo económico, empero encubierto con un andamiaje neoproteccionista que sirve de mediación en ese abanico de relaciones transnacionales.

El núcleo del mercado transnacionalizado (MT), obviamente, lo representa la empresa multinacional y su red de articulaciones. Esta, en su proceso de reproducción ampliada, busca ocupar todos los espacios posibles en el mundo. Por tanto, en la búsqueda de esa tendencia, se ha conformado el paradigma, con el sello de la globalización de la economía, mismo que legitima la libre movilización de las mercancías, de los capitales, de los flujos financieros, eliminación de los límites fronterizos o divisiones políticas. Es la negación de todos aquellos detalles que contribuyeron en el pasado reciente a reafirmar un capitalismo tradicional que basó su desarrollo en la dinámica de las variables endógenas y el proteccionismo estatal. Este nuevo marco de relaciones, pone en precario el concepto de

<sup>2</sup> Más del 60% del comercio mundial de 1992 se realizaba intrafirmas (Marini, R. El desafío de la economía mundial. En Democracia e Integración, Nueva Sociedad, 1993).

<sup>3</sup> Por ejemplo, en Centroamérica, las grandes procesadoras y distribuidoras de los derivados del petróleo, la TEXACO, la ESSO STANDARD OIL y SHELL, poco a poco van eliminando a los vendedores detallistas nacionales y están construyendo edificaciones de comercialización muy llamativas, junto a cadenas de supermercados y otros negocios de atracción para el público, inversiones con las cuales aquellos empresarios no pueden competir. También, los productores de café centroamericanos, tienen sus barreras, no es posible para ellos entablar una relación directa con el mercado mundial, pues ésta se realiza mediante firmas intermediarias u oligopsonios, que son los que tienen el vínculo internacional y actúan en consonancia con la dinámica del proceso de comercialización mundial. Y si con este producto, que representa un movimiento económico extraordinario, existen esas dificultades, mucho menos para los pequeños y medianos empresarios es posible dicha relación

nacionalidad, por la incompatibilidad del nacionalismo con el proceso de internacionalización de la empresa multinacional. Siendo el nacionalismo su mayor enemigo. Es evidente que en esta nueva dimensión del mercado, se busca borrar las barreras fronterizas, para abrirle paso a los movimientos de inversiones reales y financieras y a los agentes económicos, quienes deben transitar libremente en la promoción y realización de transacciones. Estos agentes necesitan moverse libremente por el mundo entero y su ideal es un mundo sin fronteras, sin medidas estatales, externas al mercado, que le impongan reglas y controles.

Los nuevos avances de la electrónica, la informática, la telemática y otras tecnologías de punta, facilitan la organización de las grandes multinacionales en *redes transfronterizas de producción, investigación y diseño, distribución, servicios y comercialización*. La estrategia consiste en ubicar geográficamente la oferta de bienes y servicios, según las estructuras de costos, condiciones políticas y sociales, conocimientos tecnológicos y los accesos a materias primas y mercados. Se trata de un cambio en la economía internacional que conlleva, incluso, a revisar las concepciones teóricas y metodológicas en la relación entre los países -como diría Raúl Prébisch, entre el centro y la periferia-, lo que exige un nuevo marco conceptual para poder comprender y estudiar a esas redes transfronterizas.

Ante la escasez de reservas internacionales en los países subdesarrollados, mientras abunda la mano de obra barata, las multinacionales anuncian la transferencia de inversiones como el medio propicio, se dice, para generar empleo y para fortalecer la acumulación de reservas en divisas que los países pobres no tienen. Así, expanden sus negocios mediante redes transfronterizas, creando nuevas unidades empresariales, subsumiendo formal y realmente las unidades empresariales locales que se puedan potenciar y adaptar a las dinámicas del mercado desarrollado, buscando puntos estratégicos en costos, situación social y ubicación geográfica, para lo cual demandan de una adecuación de la institucionalidad del Estado conforme a los criterios del MT. De lo que se trata, es de la mundialización de la división social del trabajo en la producción de bienes intermedios y finales y de los servicios; contrario a lo que sucedía en décadas recientes cuando este proceso era exclusivo para las plantas ubicadas en los países centrales, pues la división social del trabajo se extendía a los países subdesarrollados en la producción de bienes primarios y alimentos, con escaso valor agregado. Para abrirle espacio a la división social del trabajo mundializada, se le exige a los Estados Naciones tributar un ambiente de seguridad irreversible, libertad de compra-venta, desregulación total, privatización al máximo de las actividades económicas y reducir al mínimo las instituciones del Estado social para evitar cargas impositivas que encarezcan el proceso. Para ello se requiere un Estado simbólico y manso, que se adecue a las demandas del MT; que no interfiera el libre juego de la oferta y la demanda, que no ejerza control consciente de las leyes económicas, que no planifique la economía. Es decir, un Estado adecuado a las necesidades de las relaciones mercantiles dominantes.

Aquellas relaciones dominantes se imponen mediante un paradigma sistémico, consistente en una gran red de redes de *Area Ancha (términos de la informática)*, de cobertura mundial. Cada multinacional aporta su propia red y el conjunto de éstas conforman la red



mundial, a la que yo le llamo *RED INTERNACIONAL DEL TRABAJO (RIT)*. Esta red tiene su servidor de control en el país de origen de cada multinacional, desde donde se controla, dirige y se diseñan las políticas de expansión mundial; y sus terminales se ubican en todos los países o regiones donde operan. Esta es como una larga cadena cuyos eslabones juntos integran la división social del trabajo mundializada de bienes finales. Ello en contraposición a lo que históricamente en la economía clásica y neoclásica (teoría del comercio internacional) se ha denominado la *División Internacional del Trabajo (DIT)*. La DIT, supone que el comercio mundial, la relación de intercambio en suma, que se realiza entre naciones pobres y ricas, omitiendo la asimetría existente y el papel de los agentes económicos, consiste en la especialización de la producción asignándole a los países subdesarrollados el papel de producir bienes primarios y alimentos, extensivos en el uso de fuerza de trabajo y de bajo requerimiento de tecnología, mientras que en las naciones del centro se producirían los bienes intermedios y finales intensos en la absorción de fuerza de trabajo calificada y de alta tecnología (Torres Gaitán, R, 1978: 185). De hecho, esto implicaba especializarse en la producción de aquellos productos en los cuales cada país lograba ventajas respecto a los demás e intercambiarlos en el marco de la división internacional del trabajo, bajo el supuesto de obtener beneficios como resultado de las ventajas comparativas, logradas mediante estructuras de costos de producción minimizados. La DIT, así concebida, ha orientado la política económica y todavía los economistas de los organismos internacionales la insinúan como la única alternativa para lograr crecimiento económico. No hay que buscarle tres pies al gato, teniendo cuatro. Es evidente que en la actualidad estamos frente a una mayor interanacionalización de la división social del trabajo, por tanto, no es legítimo desde el punto de vista teórico analizar las relaciones internacionales bajo esta concepción.

En síntesis, las relaciones mercantiles, y sobre las cuales se diseñan las estrategias de política económica nacional e internacional, al generalizarse en el mundo entero inducen a una reorganización mundial del capitalismo y se ordenan mediante esa gran Red Internacional del Trabajo, que he señalado antes. Y se entiende por ésta, a la integración de la producción, la distribución, la comercialización y los servicios, en *redes internacionales transfronterizas*. Estas son las formas en que se organiza, funciona y opera actualmente la empresa multinacional en el mercado transnacionalizado<sup>4</sup>. Y es red del trabajo en tanto son los productos del trabajo los que se intercambian y producen en las redes descritas. Luego el capitalista de los países subdesarrollados que aspira sobrevivir en este vaivén mercantil mundial tiene que vincularse o insertarse en las relaciones mercantiles dominantes a través de estas redes vendiendo sus activos o “asociándose” con las transnacionales. Lo de asociación le llaman los teóricos de Harvard “Alianza estratégica”. Y la anulación de los controles estatales hace más fluida esta relación en redes

Luego, el aparente abanico de oportunidades en lo que se conoce por globalización, se pone en evidencia con la restricción mundial de la movilización transfronteriza de aquella

<sup>4</sup>. Estas formas ya las había identificado a principios de siglo Nicolai Bujarin, cuando expresaba, “las piezas del sistema capitalista están organizadas en una amplia escala (cárteles, bancos, empresas de Estado), son objeto de un progreso incesante de integración capitalista”. Ob cit p.94.

fuerza de trabajo que no compagina con los procesos tecnológicos. Esta es excluida sin concesión alguna. En la red internacional del trabajo, las potencias del mundo no admiten ni dan tregua a una posibilidad de libre movilización de trabajadores hacia sus mercados, al contrario, se les impone un control férreo. Para el caso, un muro migratorio de más de un millar de kilómetros ha colocado Estados Unidos en su frontera sur para impedir el acceso de millones de trabajadores latinoamericanos a los cuales se les categoriza de fuerza de trabajo excedentaria y afina y ajusta instrumentos legales y otras medidas migratorias que ejecuta sin piedad para expulsar de su mercado a los que sobran. En Europa, aparte de los controles migratorios, se ha desatado una corriente xenofóbica y discriminatoria, saliendo afectados, fundamentalmente, los inmigrantes del tercer mundo.

El proceso de expansión de la *red internacional del trabajo*, tiene una gran incidencia en el desarrollo económico y social de los países subdesarrollados por cuanto coarta las iniciativas tendentes a desarrollar el proceso de producción de productos que no compiten en el MT, mismos que en el mercado periférico son importantes porque contribuyen a satisfacer las necesidades básicas de la población. O sea, que obstruye la expansión de la oferta orientada al mercado interno, al mismo tiempo que deslegitima toda posibilidad de orientar y dirigir el desarrollo a partir de las instancias del Estado, debilitando con ello el modelo político de la democracia participativa y representativa, la que se dice ser el sustento político del mercado libre. La única posibilidad de desarrollo permisible es la que genera la propia naturaleza del mercado, consistente en el derrame del barril, siguiendo el ciclo que en varios trabajos menciona Hinkelammert de "*ahorrar hoy, para invertir mañana y dar trabajo pasado mañana*". Esto es, la negación del desarrollo cuando emana de formas concebidas deliberadamente por la iniciativa humana, canalizadas mediante el Estado. El proceso induce a los sectores económicos más fuertes a una incesante lucha por la inserción en la RIT, para ello sí se admite la presencia y apoyo del Estado. Empero, en la RIT no entran todos, la tendencia muestra un aumento de la población excluida, dentro de cuyo conjunto no sólo aparecen las personas empobrecidas, sino que también empresas que no producen productos competitivos mediante los cuales insertarse en el mercado transnacionalizado.

El proceso, al observarlo en el ámbito nacional con el instrumental de la macroeconomía, muestra una correlación directa entre crecimiento económico<sup>5</sup> y el proceso de expansión del mercado mundial. Entretanto, la política económica del ajuste estructural, que es la expresión de la globalización, estimula esta tendencia. Al mismo tiempo, se genera una contratendencia ilustrativa de una correlación inversa entre desarrollo económico<sup>6</sup> y la expansión del sector exportador, que se refleja en una alta concentración de la riqueza, empobrecimiento acelerado de la población y debilitamiento sistemático de la oferta destinada al mercado periférico, con la consecuente ruina de empresas y trabajadores, mientras escasean los productos para satisfacer las demandas nacionales.

<sup>5</sup> Se entiende por crecimiento económico, lo que la teoría del crecimiento define como la diferencia positiva entre el producto real de la economía del periodo actual con el producto real del periodo precedente

<sup>6</sup> Mientras que desarrollo económico significa, una economía con crecimiento económico y con bienestar social de la población mediante la integración progresiva de la población empobrecida al proceso productivo y distributivo, es decir, lo opuesto al subdesarrollo

## *CAPITULO I ACERCA DEL MERCADO GLOBAL*

### **I. LA EVOLUCIÓN DE LOS CONCEPTOS**

En el análisis económico, dice el Profesor Hinkelammert en sus trabajos analíticos, se usan conceptos que ayudan a entender la realidad, pero éstos cambian con el tiempo porque son superados por la misma realidad o porque la crítica logra deslegitimarlos ante la opinión pública. De hecho, los conceptos identifican etapas históricas, incluso, escuelas de pensamiento teórico que formulan sus tesis desarrollando una serie de determinantes que en conjunto conforman un marco conceptual y categorial. Los conceptos pierden vigencia, porque las circunstancias históricas y los movimientos sociales cambian, surgen nuevas coyunturas y situaciones que exigen explicaciones atinentes. En el debate ideológico de las últimas décadas siempre hubo un rechazo por los conceptos referidos a las abstracciones globales. La manera de deslegitimar las teorías críticas, aunque fuesen muy coherentes, fue por su enfoque de totalidad, contrario al pensamiento convencional que partía de lo individual. Se decía que el marxismo y el estructuralismo eran acientíficos porque no precisaban sobre hechos particulares, cuantitativamente medibles. Así lo anecdótico, parecía ser un buen punto de arranque para la abstracción científica, mientras se despreciaba lo analítico general

Una palabra que se usó mucho en los análisis políticos occidentales, para criticar las tendencias socialistas del mundo, fue el concepto total del cual se derivó la palabra *totalitario*, referido a los regímenes políticos que concentran en un grupo de decisión los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, poniendo todo en razón del Estado. Se cuestionaba al Estado totalitario soviético que, según la crítica, fue copiado por Lenin del modelo nazi-hitleriano alemán. La derecha criticaba el modelo de Estado céntrico porque atentaba contra la propiedad privada, borraba al mercado y obstaculizaba los procesos democráticos, que según la teoría neoliberal son afines con el mercado. En Centroamérica, en la década de los ochenta, se utilizó mucho para criticar al sandinismo acusándolo de comunista y totalitario. El concepto nuevamente lo recuperan los neoliberales para referirse al mercado. En la década de los ochenta, principalmente en Francia, dice Hinkelammert (*Cultura de la Esperanza y Sociedad sin Exclusión, DEI, 1995*), se difunde la teoría del mercado total. Friedman en Estados Unidos y sus seguidores en el mundo también hablan en estos términos. A nivel de la opinión pública se observa también un paralelismo entre el concepto “totalitarismo del mercado”, y las promociones publicitarias, al crearse un ambiente de la palabra “total”, como sufijo de calidad, que salía por todos lados: “ofrecemos un servicio con *calidad total*”, nombres de marcas y negocios con el adjetivo total, servicios totales, etc. La palabra total, ya se está retirando de la opinión pública.

Igual ha ocurrido con la palabra **capitalismo**, que ha servido para designar a la sociedad que se reproduce con base a: la propiedad privada de los medios de producción, al trabajo asalariado y a la apropiación del excedente económico. Vino la crítica marxista y la definió

como categoría histórica para que luego la teoría convencional predominante la considerara como muy global y peyorativa, eliminándola del diccionario teórico. En respuesta se acuñó la palabra “**economía de mercado**”, que todavía está vigente. En los años 80’s nuevamente Friedman habló, en sus libros *Capitalismo y Libertad* y *Libertad de Elegir*, de capitalismo en sentido afirmativo. Su idea era reafirmar a la sociedad capitalista como perpetua y no como sociedad histórica. Somos capitalistas, ha dicho, para ratificar su defensa del mercado, respondiendo con ello a la crítica de las corrientes antagónicas. El mercado existe, dice en su análisis sobre el dinero tabaco, desde que el hombre practicó el trueque en su forma más simple (*Libertad de Elegir*, 1980), queriendo decir con ello que el capitalismo siempre ha existido y existirá para siempre. Sin embargo, el concepto se evade en muchos análisis de la teoría económica.

Después de 1989, con la caída del muro de Berlín, se cayó también el concepto antagónico al capitalismo, el de **socialismo**. Este servía para designar a la sociedad que eliminó la propiedad privada sobre los medios de producción, que coordinaba la división social del trabajo con base a la planificación centralizada, sin economía de mercado, siendo el Estado el protagonista en la dirección de las acciones humanas encaminadas a la reproducción económica. Hoy día, cuando se habla de alternativas, aunque las mismas se asemejen a las propuestas y aplicaciones del socialismo real, nadie las asocia con socialismo, porque la palabra está quemada. Incluso, muchos de los que fueron partidarios del socialismo reniegan de aquella militancia y acusan su pasado como tiempo perdido, para granjearse la confianza de sus antiguos antagonistas. Hay luchas ideológicas que queman palabras y queman conceptos. Empero los conceptos expresan una realidad histórica. Sin embargo, dice el Profesor Hinkelammert “la destrucción conceptual pone en peligro los campos del conocimiento, que se quedan sin categorías abstractas que ayuden a comprender la realidad”. Luego, al desaparecer el concepto socialismo, ha quedado también sin efecto el concepto comunismo, que era el concepto límite, o el horizonte de sentido del socialismo real.

Si nos remitimos a principios de siglo, encontramos otra palabra con significado global: el “**imperialismo**”. Esta es una creación de los teóricos imperialistas de los países centrales, principalmente de los ingleses. J. A. Hobson, economista inglés, publicó en 1902 su obra *El Imperialismo*<sup>7</sup>, y una de sus tesis es que “*el nuevo imperialismo se distingue del viejo, primero, que en vez de la aspiración de un sólo imperio creciente, hay imperios rivales, guiándose cada uno de ellos por idénticos apetitos de expansión política y de beneficio comercial; segundo, en que los intereses financieros predominan sobre los comerciales*”. Al desarrollarse la teoría, los creadores del concepto se retiraron, pero quedó la teoría crítica por más de cincuenta años, resaltando relaciones coloniales unidireccionales, originadas en los países del centro capitalista. Las obras de Kaustky, Lenin, Rodolfo Hilferding y Nicolás Bujarin, son famosas por el enfoque de una teoría crítica del imperialismo, independientemente de las observaciones críticas entre ellos. Lenin tiene una deficiencia que se asemeja a la definición que algunos autores críticos asignan a la globalización actual. El señalaba “*que el imperialismo se ha transformado en un sistema universal de sojuzgamiento colonial y de estrangulación financiera de la inmensa*

<sup>7</sup> . J. A. Hobson, en *Imperialism*, Londres, 1902. p.324

*mayoría de la población del planeta por un puñado de países adelantados”* Lenin plantea como tesis que la esencia del imperialismo está en la transferencia de inversiones de los países capitalistas centrales a los menos desarrollados, con el fin de extraer grandes ganancias de todas partes del mundo. Esta tesis será el centro de la crítica de los dependentistas latinoamericanos. Bujarin, por su parte, definía al imperialismo como “una fase del capitalismo, una categoría histórica”, resultado del proceso de monopolización en el mundo. El concepto de imperialismo se fue borrando de los análisis críticos, después de la desarticulación del socialismo real y ya casi nadie lo usa para referirse a la expansión del capitalismo en el mundo. Al final, la crítica burguesa rechazaba el concepto por considerarlo muy globalizante. Lo paradójico es que se ha sustituido por el concepto globalización, que ya no es peyorativo, sino congruente con el proceso de expansión del mercado global.

El concepto dependencia también está muy relacionado con la palabra imperialismo. Es necesario observar el contexto histórico en el que surge este concepto. La primera y segunda guerra mundial, que en esencia expresan un tipo de globalización, por cuanto se ponen en juego grandes intereses mundiales, ponen al descubierto el problema de la dependencia. La primera guerra, conduce a una redistribución de territorios, a una modificación y reconstrucción estructural del epicentro del poder mundial, sin que para los pueblos oprimidos de la tierra cambiara la esencia del dominio mundial. La comunidad intelectual latinoamericana reacciona planteando el problema de la dependencia y la necesidad de construir países con relativa autonomía con relación a los países centrales. La segunda guerra mundial abre el camino para la descolonización del mundo, empero al mismo tiempo surge una nueva forma de supeditación mundial. el marco de la dependencia. En el período posbélico, se independizan espacios importantes del globo terráqueo, tal es el caso de la India, la más importante colonia inglesa, que se desprende del imperio más importante de la época, Inglaterra. Después siguen las guerras de descolonización en Corea, Viet Nam y otros países.

La palabra **dependencia** aparece ahora para analizar la relación entre Estados Naciones. Algunos países sin independencia, otros relativamente independientes y, los independientes, que son los países del centro capitalista. Nuevos mecanismos de dominación aparecen, que se expresan en un ámbito de organización de Estados Soberanos. Después de la segunda guerra se crean las Naciones Unidas, también la Organización de Estados Americanos (OEA), que serán tribunas internacionales para debatir las tesis del respeto mutuo, la soberanía, la no intervención y otros temas de orden internacional. Se crean condiciones para tolerar un paradigma mundial de Estados Soberanos. Ante esta nueva realidad la teoría crítica del imperialismo, que hacía referencia a relaciones coloniales, era inadecuada para explicar las nuevas relaciones internacionales de un capitalismo mundial desarrollado asimétricamente. La teoría del imperialismo suponía que las multinacionales transferían grandes capitales de los países coloniales a los países colonizados, medibles en Inversiones Directas (Lenin en el Imperialismo, fase superior del capitalismo), los teóricos de la dependencia demostraron posteriormente que aquéllo era una verdad a medias. La falsación de la teoría provino de los análisis empíricos que al respecto elaboraron para demostrar que por cada unidad monetaria invertida salían

para los países de origen de la inversión dos, tres y más unidades en el mismo periodo, con lo cual prueban que el paradigma de la dependencia era lesivo para el desarrollo del capitalismo en América Latina por cuanto producía descapitalización y más dependencia. Aparece así la teoría de la dependencia, impulsada por autores latinoamericanistas que plantean como tesis la búsqueda de una autonomía relativa frente a las potencias. “La autonomía política y económica de las sociedades latinoamericanas frente a los grandes centros de poder de Estados Unidos y Europa Occidental parece representar un objetivo histórico de la región desde la desaparición de los imperios español y portugués a principios del siglo pasado”<sup>8</sup>. Luego, la CEPAL, dirigida por Raul Prebisch, plantea la teoría de Centro y Periferia, mediante la cual cuestiona la relación desigual entre los países del centro y los subdesarrollados, en una situación de supeditación que no les permite desarrollarse. Posteriormente serán los marxistas los que criticarán al estructuralismo cepalino y a la teoría de la dependencia, elaborando sus tesis a partir de la teoría del valor trabajo.

A la teoría de la dependencia la criticarán los teóricos de derecha, por su enfoque global. A los teóricos neoclásicos no les interesaba el enfoque global por considerarlo impreciso y carente de pragmatismo. No obstante las críticas, la teoría de la dependencia fue muy importante porque se convertirá en el discurso de los gobiernos, de los políticos de oposición y de los dirigentes de los sectores populares. La crítica de hecho implicaba crear un ambiente para la alternativa consistente en la búsqueda de Estados Nacionales Autónomos o con autonomía relativa en la toma de decisiones. El propósito era mantenerse autónomo y entrar por cuenta propia en la interdependencia mundial. Algo que se le escapó a la teoría de la dependencia, es la problemática del medio ambiente, que hoy es central en el debate, con toda la secuela de problemas que está generando el capitalismo sin control.

El golpe Militar en Chile en los años 70's, cortó las iniciativas de entonces. Los teóricos de la dependencia fueron encarcelados y/o enviados al exilio. Siguió unos años en México difundiendo sus tesis, pero ya en los 80's, con la llegada de Ronald Reagan a la presidencia de Estados Unidos, el concepto fue borrado del discurso oficial latinoamericano. Ya la palabra dependencia no aparece más en el discurso político, ni en la opinión pública. También los órganos mundiales que se crearon bajo el principio de las relaciones nacionales y de soberanía nacional, para mediar en las relaciones de países dependientes e independientes, como la ONU, no mencionan las relaciones de dependencia mundial y han sido influenciados por el concepto de interdependencia. Es más, la ONU ha sido bastante debilitada económicamente y Estados Unidos, uno de sus fundadores y principal aportante, es hoy día uno de sus críticos y moroso, pues confía más en el papel de la OMC. La palabra ha sido sustituida por los neoliberales por el concepto interdependencia, con el fin de enfatizar que no hay dependencia en el plano de las desigualdades o la asimetría existente entre las naciones, sino dependencia recíproca, en el contexto del proceso de producción y comercialización mundial. Al respecto dice Friedman *“la libertad no puede ser absoluta. Vivimos en una sociedad interdependiente..*

<sup>8</sup> Prólogo del libro “La dependencia político económica de América Latina”, cd. S. XXI, México, 1970. Autores Helio Jaguaribe, Aldo Ferrer, Miguel Wionczek, Teotonio Dos Santos.

*Por ello, hoy la necesidad estriba en eliminar barreras, no en aumentarlas”* (Friedman, 1980: 104). La reciprocidad sirve ahora como marco de referencia en las negociaciones internacionales al considerar a todos como simétricos.

El concepto clave, en la teoría estructuralista (Prébisch, Raúl, 1976) para legitimar la independencia latinoamericana, era el **desarrollo**. Se trata de un concepto cualitativo en tanto la visión incorpora, al crecimiento económico, el bienestar social mediante la distribución del ingreso, la educación, la salud, combate al desempleo y la transformación de las estructuras agrarias mediante las iniciativas deliberadas del Estado. Propone como paradigma del desarrollo la industrialización para sustitución de importaciones y con ello un control adecuado a la inversión extranjera para evitar que ésta controlara la economía de la región latinoamericana. Era un paradigma no cuantitativo, contrario a la visión cuantitativa del crecimiento, en la cual importa únicamente que haya crecimiento de la economía, aunque no se produzca bienestar social. Aquella concepción del desarrollo hizo que posteriormente se le adjetivara como concepto global. El nuevo diccionario de los 80's, anula el concepto cualitativo de **desarrollo** y lo sustituye por crecimiento económico, un concepto más afín con la noción de **mercado**. El mercado se entiende ahora como la institución central que genera bienestar económico para todas las personas en la medida que facilita y permite el crecimiento económico. El desarrollo, desaparece del marco conceptual de la Reaganomía, pues sólo es posible con el mercado (Véase los informes del Banco Mundial y del FMI). Al debilitarse teóricamente el concepto desarrollo, también se debilitan sus determinantes claves. Para el caso, la palabra **sustitución de importaciones**, que era el horizonte latinoamericano para impulsar el desarrollo, ha quedado anulado del discurso oficial y académico latinoamericano. Hoy día nadie quiere hablar de esta palabra, después que los neoliberales lo han desprestigiado, argumentando que la apertura internacional es la mejor fórmula para impulsar el desarrollo y que la SI es afín con economías cerradas y de escaso progreso económico. La SI se agotó, es lo que se dice, por tanto ya no tiene sentido hablar de algo quemado, aunque muchas soluciones que se plantean tengan este contenido.

Otro concepto que ha perdido vigencia es el **pleno empleo** utilizado por John M Keynes como modelo económico para contraponerlo a la situación crítica del desempleo masivo en la crisis de los años treinta en los países capitalistas desarrollados. Friedrich Hayek (Discurso con ocasión de recibir el Premio Nóbel, 1974), en su crítica a Keynes señala que el pleno empleo es acientífico, no puede ser un modelo porque no puede verificarse, ni medirse, es un concepto ambiguo. Para él, nada más trivial que hablar de pleno empleo, cuya búsqueda ha conducido a la crisis de la sociedad occidental, ha inducido a una tendencia suicida del capitalismo. La tesis de Hayek es que no debe buscarse el pleno empleo, porque el desempleo no es el problema, ahora lo que importa es lograr un mercado con libre competencia total, que impartirá justicia para todos, asignando los puestos de trabajo no inflacionarios e ingresos a cada quien según su aporte al pastel económico. Al anular el concepto, deslegitima la participación del Estado en la aplicación de políticas de empleo para atacar el desempleo y justifica su eliminación en su papel de agente económico.

El concepto de moda es el de ajuste estructural. Lo de estructural es extraído de la teoría estructuralista, que fuera el discurso de la antigua CEPAL dirigida por Raúl Prebisch y también por los intelectuales de la izquierda latinoamericana al referirse al necesario cambio de estructura para superar el subdesarrollo. Los políticos y dirigentes de los sectores populares también incorporaron en su discurso esta palabra, cuando exigían la toma de decisiones políticas para superar los problemas de la extrema pobreza. Luego el concepto fue sustraído del discurso de izquierda y recuperado por los neoliberales asociado con el tema del ajuste. Esto, en cierto sentido y el pragmatismo como fue planteado el programa, facilitó la penetración del ajuste estructural ante la opinión pública, con cuya aplicación el pueblo esperaba que se hicieran reformas estructurales en función de sus intereses, tal como había sido concebido por aquellos que se atribuían la responsabilidad de representarlos. Desde luego que hoy día es lo más impopular por considerarlo responsable de la profundización de la crisis económica y social de la mayoría de la población.

Un concepto que fue prohibido y que actualmente se usa con frecuencia y sin prejuicios, es **revolución**. Unas décadas atrás, antes de la desarticulación del socialismo real, hablar de este tema era meterse en el conflicto de la guerra fría. Para los sectores de izquierda hacer la revolución era desarticular el poder vigente, cambiar la modalidad económica y sustituir la vieja clase dominante por el poder popular. En la actualidad el concepto se usa indiscriminadamente en lo económico, lo político, en la publicidad, etc. Justamente el gobierno de Honduras 1994-1997, basó su campaña en 1993 y ha dirigido el Estado enarbolando la bandera de la revolución moral, como referente para aplicar las políticas de ajuste estructural y reformar el Estado, en consonancia con las demandas de la globalización. También hay un paralelismo en publicidad, cuando se menciona la entrada al mercado de un nuevo producto, para lograr su aceptación en la demanda objeto lo promueven como un producto revolucionario que está a tono con el consumidor moderno.

Actualmente, la palabra de moda es la globalización. Se trata de una palabra que dice mucho, pero que tal como se la transmite, no dice lo que realmente se quiere expresar. Lo **global**, en oposición a lo particular, fue el centro de la crítica de la teoría burguesa que, como hemos dicho antes, por muchos años le hicieron los ideólogos de la derecha a las tendencias de izquierda, al atribuirle visiones analíticas generales de escasa aplicación a los casos particulares cuantificables y medibles. Se concluía que sólo lo cuantificable y medible era científico. De ahí que los enfoques marxistas, de la economía clásica, estructuralistas, etc, eran demasiado abstractos, globales, carentes de pragmatismo y de científicidad, que jamás aterrizaran en el empirismo. Empero, en los últimos años, los teóricos conservadores introdujeron la palabra globalización en el diccionario analítico, para sustituir al concepto neoliberalismo que se puso muy de moda en los años ochenta en América Latina.

El neoliberalismo tiene su origen en el pensamiento económico de la Universidad de Chicago, cuyos exponentes principales son Friedrich Hayek, de Austria y Milton Friedman de Estados Unidos. El paradigma neoliberal fue apuntalado seguidamente por los modelos econométricos de los economistas de las Expectativas Racionales, entre ellos



Robert Lucas, de la universidad de Chicago y Thomas Sargent, de la universidad de Minesota. A Hayek y Friedman, y a sus seguidores, se les llama neoliberales. Y a Lucas y Sargent nuevos economistas clásicos. El neoliberalismo se hizo muy conocido y al intensificarse la crítica, se fue impopularizando, esto ha permitido que comenzaran a retirarse los adherentes y a renegar de esta corriente, sin renunciar al contenido. El peruano Mario Vargas Llosa (El Liberalismo entre Dos Milenios),<sup>9</sup> ha manifestado que no conoce a nadie que sea neoliberal, solamente conoce a liberales, entre otros él. Y el presidente Menem de Argentina al renegar de su militancia neoliberal, expresa que él se inscribe en la nueva corriente de la democracia en América Latina, sin tolerar jamás las tendencias antineoliberales. Miguel Ángel Rodríguez, líder de la derecha en Costa Rica, en sus libros, dice Hinkelammert, se declaró neoliberal en los ochenta, después de 1990, cuando le tocó ser candidato presidencial (1993), renegó de su militancia neoliberal y se proclamó Social Cristiano, partidario de la globalización de la economía. El mismo personaje se presentó nuevamente como candidato para las elecciones del 1 de febrero de 1998, en cuya campaña tuvo que adoptar un discurso populista, sin mencionar jamás los conceptos propios del neoliberalismo y del ajuste estructural.

Esto sucede con el uso de las palabras, después que se deslegitiman en la opinión pública se buscan nuevas, sin cambiar el contenido. En la actualidad los que impulsan el ajuste estructural ya no lo mencionan como tal sino que aluden al concepto globalización de la economía.

## 2. LOS LIMITES DE LA GLOBALIZACIÓN

### 2.1 La globalización en su sentido amplio

La palabra globalización viene de globo terráqueo, orbe, la tierra como un todo. Contrario a la visión reduccionista del mercado, este concepto entendido de manera general, trata de relaciones multidimensionales que se dan a lo largo del proceso histórico de la humanidad. Sintetiza el desarrollo social histórico de la cultura multifacética, milenaria y diversificada del hombre y la mujer en el mundo entero, siendo el mercado una de esas manifestaciones, pero no la única. La globalización, tampoco es un proceso reciente, que se deba restringir solamente a la generalización de las relaciones mercantiles en el mundo, a partir de los noventa, sino que es la manifestación de relaciones universales: políticas, religiosas, científicas, tecnológicas, deportivas, ambientales y otras. La globalización existe desde que el hombre mismo se dio cuenta que vive en un mundo que comparte, con otros seres vivos. Es a partir de esta conciencia que ha elaborado conceptos genéricos que son abstracción de esa realidad global. El concepto *ser humano*, es justamente una elaboración categorial de abstracción universal representativa de los habitantes de la tierra. El concepto naturaleza, sintetiza el hábitat y la existencia de seres orgánicos e inorgánicos que existen en todo el planeta, en relativa interdependencia. Los autores de la biblia, para el caso, tenían una concepción de globalización al expresar sus intuiciones de carácter universal. La leyenda del diluvio universal que, aunque pudiese ser interpretado como una

<sup>9</sup> Vargas Llosa, Mario. Diario El Herald. Tegucigalpa. 20-09-98, pp 7-10

lectura espuria, expresa una visión global al señalar la inundación de todo el globo terráqueo y el caos de los seres terrestres que habitaban este espacio. Los autores religiosos de la leyenda tuvieron el cuidado de plantearla como problema humano de carácter global. De haberse producido el diluvio debió afectar a todos los seres vivos de la tierra pero, como dice su texto, Dios mando a un salvador global de las especies, Noe y su medio el Arca<sup>10</sup>

Galileo y la defensa de la tesis de Copernico sobre la redondez de la tierra y sus movimientos (*Eppur si muove*), elabora los cimientos de un conocimiento con visión universal, de una concepción global consciente y libre de dogmas, en un ámbito oficial saturado de dogmatismo y fe. La verificación posterior de la redondez de la tierra, al descubrir los europeos que había un continente que no conocían (1492) y las crónicas de Américo Vespucio (1500-1502) que dieron testimonio sobre el descubrimiento, luego la vuelta al mundo por Fernando de Magallanes y Sebastián el Cano, abrieron el camino a una cultura de globalización consciente, una visión global, coincidente con la expansión del comercio en el mundo. Este proceso fue el resultado del desarrollo de una cultura que le abrió espacio al globalismo, impulsada, desde luego, por la intensificación del comercio internacional. Esto prueba el carácter histórico de la globalización. Las potencias mercantiles, dominantes de las tecnologías de punta del momento, ya disponían de los medios para lanzarse a los mares, el principal medio natural y facilitador de las comunicaciones internacionales. Así, se entablaron las relaciones mercantiles, unidireccionales, dominadas por las potencias mercantilistas de la época. Y se les llama unidireccionales, en tanto el comercio se impone a su manera, pues tanto los precios de venta, como los de compra, eran fijados por el agente metropolitano. El comprar barato y vender caro sería la regla de los monopsonios y monopolios procedentes de los países colonialistas que se vinculan con el mundo entero. Junto a estas relaciones mercantiles unidireccionales globales, se manifiestan también cambios importantes en la visión del mundo y en la concepción filosófica religiosa imperante. La Iglesia Católica, que predomina como ideóloga del período medioeval, cambia su visión teórica y se embarca en el proceso de la expansión mercantilista mundial. Pasa del cuestionamiento al comercio y de la avaricia mercantilista, a la legitimación del proceso de colonización, realizado por las potencias. El piadoso designio de convertir en Cristianos a los pueblos conquistados santificó al proyecto de colonización. *En mis dominios jamás se oculta el sol*, exclamaba el poder imperial de los reyes católicos de España. Aquello no era más que la manifestación política de un poder territorial cuyo límite es el globo terráqueo. Esto significa la globalización de la geopolítica. Es a raíz de este proceso, de repercusión mundial, que se reactiva el esclavismo, que ya había sido superado por las sociedad medieval, con la implantación de la economía feudal. Pueblos enteros fueron sometidos a la forma esclava, por el mercantilismo, siendo el tráfico-esclavo, un importante negocio para la acumulación primaria del capitalismo europeo, pues la explotación productiva del esclavo fue una importante fuente de riqueza para reproducir aquel proceso de producción y para conservar su forma por más de tres siglos. La colonización de América, fue uno de

<sup>10</sup> Hoy día, los ideólogos de la globalización, ponen como salvador de la vida humana al mercado mundial.

los más grandes negocios del mercantilismo<sup>11</sup>, en el proceso de acumulación primaria del capital y el mecanismo que medió en la inserción de este continente a la economía europea dominante. Significó también la más grande migración humana transcontinental desde Europa y África hacia América, proceso que no sólo produjo impactos en la generación del excedente económico mundial, sino que también fue la génesis de importantes cambios religiosos, políticos y étnicos en el globo terráqueo

Las relaciones mercantiles unidireccionales globales se consolidan con el proceso de colonización, al imponerse una dinámica totalitaria al comercio, pues éste era potestad de los colonialistas. Al proceso de colonización le sigue el reparto del mundo por las potencias<sup>12</sup>, las que emergieron impetuosamente como resultado de la acumulación de excedentes y de las riquezas naturales extraídas de las colonias<sup>13</sup>. Y cada población controlada era al mismo tiempo un mercado conquistado (Hinkelammert, 1995: 168). La revolución industrial modernizará el colonialismo, en tanto había la necesidad de ampliar los mercados para los productos de consumo producidos en masa, produciendo una ruptura relativa en las relaciones mercantiles unidireccionales y dando paso a relaciones mercantiles multidireccionales. Esto es, la inserción de agentes comerciales de otras potencias, incluyendo las excolonias, al comercio mundial. El proceso hace que rebasen las condiciones del mercado e incide en el cambio de epicentro del capitalismo, que exhibirá nuevos escenarios en el proceso de competitividad internacional. El ascenso del capitalismo en Alemania y Estados Unidos, aumenta las competencias y pone en precario el dominio manifiesto del capitalismo inglés, que comienza a decaer desde la década de 1870. He aquí algunas evidencias que muestran estas tendencias:

<sup>11</sup> . En el Perú, los conquistadores vieron en un solo montón 1,300,000 onzas de oro, cuatro estatuas de llamas, doce estatuas de mujer, contruidos de oro fino. Habían placas de plata de 20 pies de largo, dos pies de ancho y dos dedos de grueso, que servían como mesa. Entre 1521 y 1660 fueron trasladados a España 18,000 toneladas de plata y 200 toneladas de oro (Michel Beaud, 1981: 23).

<sup>12</sup> . La Isla de Malta en el Mediterráneo, era un lugar especial para el gran comercio de Francia en la primera mitad del S. XVIII. Los mercaderes ingleses querían arrebatar aquel dominio. Había una rivalidad comercial entre aquellas potencias. En 1755 la Flota inglesa se apoderó de trescientos navíos franceses en su lucha por la conquista del Canadá. Durante la guerra de siete años, los Ingleses le quitaron a Francia Calcuta y Chandernagor (1757), Quebec (1759), Montreal (1760), Pondichere y Maché (1761). En el Tratado de París (1763), los ingleses amplían su imperio: obtienen de Francia todo el Canadá y la parte de Luisiana, situada al este del Mississipi. De España, obtienen la Florida y las Islas de Dominica, San Vicente, Tobago, Granada y las Granadinas. En África, Saint-Louis y los puestos franceses de Senegal y obtiene sus manos libres para controlar el territorio de la India. (Michel, Beaud, 1984: 61).

<sup>13</sup> . Según el historiador francés Michel Beaud, entre 1720 y 1780 la producción de oro en América Española y Brasil era de *20 toneladas anuales*. También la producción de azúcar, con mano de obra esclava era una mina de enriquecimiento par los ingleses en Barbados y Jamaica y para los franceses en Santo Domingo, Martinica y Guadalupe (1984: 58).

**Producción de carbón, fundición y acero (mill. Toneladas)**

1. CARBON	Gran Bretaña	Alemania	Estados Unidos
1871	117.0	29.0	42.0
1880	147.0	47.0	65.0
1890	182.0	70.0	143.0
1900	225.0	109.0	245.0
1913	292.0	190.0	571.0
<b>2. Fundición</b>			
1880	7.9	2.7	4.8
1890	8.0	4.7	10.1
1900	9.1	8.5	20.4
1910	10.2	14.8	30.8
<b>3. Acero</b>			
1880	3.7	1.5	1.9
1890	5.3	3.2	4.7
1900	6.0	7.4	17.2
1910	7.6	13.1	31.8

Fuente: Michel Beaud, Hist.del Capit., Ariel 1984: 172

Durante la década de 1870 el mayor productor de carbón y de materiales fundidos y de acero era la Gran Bretaña; pero a partir de 1880, comienza el ascenso de Estados Unidos y Alemania. Este cambio de hegemonía capitalista tendrá repercusiones de índole mundial en las subsiguientes décadas. Ya para 1908, los siete primeros trusts de Estados Unidos controlaban 1638 sociedades mercantiles. En Alemania, el grupo AEG, en 1911, controlaba 200 sociedades mercantiles, empleaba más de 60 mil asalariados y cooperaba en 1908 con el otro grupo alemán Siemens. En este año el mercado eléctrico del mundo se ha repartido, Europa para AEG de Alemania y América para la General Electric de Estados Unidos. Para algunos autores, al finalizar el siglo pasado e iniciar el presente el capitalismo ha llegado a la etapa del imperialismo, que no es más que el predominio del capital financiero en alianza con el capital productivo. Hilferding dirá:

“La política del capital financiero persigue un triple objetivo: primero, la creación de un territorio económico tan vasto como sea posible; segundo, la defensa de este territorio contra la competencia extranjera por medio de barreras aduaneras y; tercero, su transformación en campo de explotación para los monopolios del país”(Hilferding, 1975: 330). Esto es que en aquella época, el proteccionismo, consistente en barreras arancelarias y el cierre de fronteras a la circulación de mercancías, era una regla de aplicación imperativa.

Tal lo señalado por Otto Bauer, en 1913, al expresar que “el imperialismo es un medio para extender los límites de la acumulación (desde luego que en función del país imperial)” (Neue Zeit, No. 24; citado por M. Beaud: 198). Empero al diversificarse el epicentro del capitalismo, se presentaban ya rivalidades, competencias, fricciones, enfrentamientos,

conflictos industriales y financieros, impulsos nacionalistas. Todo esto en la antesala de la primera guerra mundial 1914-1918. Esta representó para Gran Bretaña una destrucción de un 32% de la fortuna nacional, para Francia un 30%, para Alemania un 22% y un 9% para Estados Unidos. Este último, el más ganancioso, pues sus reservas de oro se cuadruplicaron, ya que para 1921 eran las dos quintas partes de las reservas mundiales (Beaud: 206). La guerra vino a consolidar el liderazgo mundial de Estados Unidos, sustituyendo a la Gran Bretaña de aquel papel.

La primera guerra mundial (1914-18) y la segunda guerra (1939-45), fueron calificadas como mundiales porque su causa obedecía al juego de grandes intereses mundiales. una expresión de conflictos en el marco de la globalización. Estos conflictos produjeron cambios profundos en la estructura del mercado internacional. El proceso posbélico fue aprovechado por los grupos revolucionarios y nacionalistas para reabrir el capítulo de las rebeliones en pro de la descolonización mundial. Las más grandes colonias todavía existentes fueron dejadas en libertad, para constituirse en repúblicas soberanas. La India, logró su independencia en 1947, saliéndose del dominio de la potencia colonialista más grande del mundo, Inglaterra. También se independizó de Francia la república de Siria (1945-46), Filipinas, que desde 1898 estaba sometida al control de Estados Unidos (con base al Tratado de París de 1898, firmado con España) se independizó en 1946. También otros países asiáticos y de Africa lograron su independencia.

Taiwan, que fuera abandonada por los japoneses (controlada por Japón entre 1895-1945) después de finalizada la segunda guerra mundial, le abrió espacio a la contrarrevolución china a partir de 1949 y sirvió para que las potencias capitalistas crearan ahí un emporio industrial moderno y subsidiado. Seguidamente se dieron las más duras luchas por la descolonización de Vietnam, Corea y otros territorios estratégicos del mundo. En el contexto posbélico surge China Continental con su nueva forma de organización social y productiva que, bajo el liderazgo de Mao Tse Tung, inicia en 1949 la construcción del socialismo y se convierte desde entonces en uno de los antagonistas más complejos del sistema capitalista occidental. Se fortalecen también los Estados Naciones, se crea la ONU en 1945 (que sustituyó a la Sociedad de naciones creada bajo el Tratado de Versalles de 1919) y otras instancias mundiales, con miras al fortalecimiento de la vida nacional, que son expresiones de la globalización. Durante la guerra, las potencias en conflicto crean la bomba atómica, que es un peligro para la humanidad. Esta ya no solo será problema para las potencias que la poseen y entran en conflicto, tampoco solo para los pueblos que ya fueron atormentados por su uso (por ejemplo, Hiroshima y Nagasaki el 6 y 9 de agosto de 1945, respectivamente), sino que es un problema de todos los humanos, todos estamos en peligro frente a la amenaza de la bomba atómica y aunque se establezcan acuerdos mundiales para no usarla, o destruirla, el peligro siempre está presente porque el conocimiento como hacerla existe, consecuentemente. para evitar su uso se requiere que todos los seres de la tierra tomen conciencia de su peligro y que se exijan soluciones mundiales para evitar que haga otro daño. Para ello se requiere una alternativa consistente en un tratado global a fin de que todos los ciudadanos del mundo seamos sus guardianes. *Lo que se quiere decir es que esto no puede ser una solución del mercado global, porque esta medida no es rentable y no interesa desde el punto de vista de los criterios*

*mercantiles* Es lo mismo con el problema del deterioro medio ambiental y la contaminación transcontinental mediante las nubes, pues éstas no solo afectan a los países que originan el problema, sino que al circular por todo el globo, dañan a todos los seres de la tierra, por tanto, la lucha por conservarlas limpias sobre los mares y la tierra es un imperativo social. Empero la solución de este problema global, no puede ser encomendado al mercado global, a no ser que se tratara de una actividad rentable. Y como no parece serlo, requiere de una solución política global, concertada entre naciones. Por otra parte, existe una inmensidad de beneficios que el ser humano comparte y transfiere, bajo el criterio de solidaridad humana y no con el afán de hacer negocio, esto se hace más expedito y rápido utilizando los canales de la comunicación global. Por esto y por otros factores que no enumeraremos acá por complejos y múltiples, es que afirmamos que la globalización como hecho histórico y real, no debe confundirse con mercado global.

En la época actual, existen otras formas de reafirmar la globalización. Esto es, la circulación de los mensajes instantáneos, que la misma ciencia y la tecnología han logrado descubrir y aplicar, logrando ponerlos a disposición de la población del mundo. Todos los humanos que disponen de los medios apropiados pueden perfectamente estar al tanto de los acontecimientos mundiales, las informaciones sobre las tendencias sociales, políticas, económicas, movimientos financieros, avances científicos, etc, se difunden y son percibidos instantáneamente, sin que la distancia sea un obstáculo para lograrlo. Estos y otros hechos son realidades globales, evidencias de que el mercado global no es lo mismo que globalización.

## 2.2 La visión reduccionista de la globalización

En la actualidad, los teóricos del mercado han reducido la palabra globalización a mercado global. Esto es, que toda relación humana se traduce a relación mercantil. Tal como lo expresara Juan Jacobo Rousseau, en el contrato social<sup>14</sup>, que el hombre se asocia para obtener beneficios mutuos, en la teoría reduccionista de la globalización, se manifiesta que los seres humanos se relacionan globalmente para obtener beneficios mercantiles. Así, en infinidad de obras de diferentes autores y documentos de los Organismos Financieros Internacionales y oficinas de gobiernos, se habla de *globalización* de la economía. Se refieren a la globalización como un paradigma que está dado, diseñado como por una mano invisible y, sin discusión, se acepta acríticamente. Y no hay intentos de crítica, por cuanto el mercado, como institución fundamental de la economía capitalista, no está en cuestionamiento, ni se permite tal *blasfemia*. Los funcionarios públicos de la dirección del Estado a menudo señalan la urgente necesidad de aplicar medidas tendentes a insertar la economía en la globalización. O sea, aplicar una política que estimule la canalización de ahorro externo de las economías del centro a las economías periféricas, vía inversión directa extranjera, ante el agotamiento de las posibilidades de pago del servicio de la deuda externa que imposibilitan la negociación de nuevos créditos en el sistema financiero internacional. En la práctica, se trata de un discurso que busca legitimar el proceso de expansión de las redes internacionales de las multinacionales para hacer más efectivo el ciclo de la producción y la circulación de mercancías en el mercado mundial. Se

<sup>14</sup> Rousseau, Juan Jacobo. El Contrato Social

argumenta que la inserción de los capitales en la globalización marca el sendero para superar el subdesarrollo

En los años noventa, economistas de la Universidad de Harvard, han acuñado el concepto con el fin de plantear una estrategia de las empresas multinacionales en un entorno global. Michael Porter, entre otros, señala que la globalización es la *interrelación entre las unidades de negocios...de poderosas fuerzas interconectadas*. Es decir, empresas conectadas e interrelacionadas en el mundo entero. Porter<sup>15</sup>, al argumentar su tesis desde su visión empresarial y en la búsqueda de una “estrategia horizontal de las empresas”, plantea que *“las interrelaciones entre las unidades de negocios y la capacidad de explotarlos han estado aumentando en la última década, y poderosas fuerzas interconectadas probablemente acelerarán la tendencia.. Algunas de las mismas fuerzas están llevando a la globalización de los sectores industriales”*<sup>16</sup>. Mientras tanto el profesor George Yip<sup>17</sup>, también formado en Harvard, se refiere a la globalización como una *“colección de negocios nacionales en un sólo negocio mundial”*. Algo similar a una red integrada vertical y horizontalmente, donde los agentes principales son las grandes multinacionales que controlan el mercado mundial. Yip<sup>18</sup>, que actualmente es investigador y docente de marketing internacional en la Universidad de California, en el capítulo I de su obra sobre Globalización, dice que *“convertir una colección de negocios nacionales en un sólo negocio mundial con una estrategia global integrada es uno de los retos más serios para los administradores de hoy... Puede ser el requisito para sobrevivir a medida que los cambios se aceleran.. entre estos cambios se incluye la creciente semejanza de los países en cuanto a las cosas que los ciudadanos desean comprar...Otros cambios son las reducciones a las barreras arancelarias y no arancelarias, ..Se están derrumbando las trabas al comercio: acuerdos de libre comercio en Norteamérica, la Comunidad Europea.. etc... Pero una motivación aun mayor para la globalización es el advenimiento de nuevos competidores globales que se las arreglan para competir sobre una base global integrada.. ”* (Yip, George, 1995: 1,2,3). El autor mencionado es uno de los principales teóricos de la globalización y ha logrado acuñar el concepto a partir de la visión de las multinacionales, mismo que ha sido asimilado por los agentes de los organismos financieros internacionales y las instancias de gobierno

Tanto Porter, como Yip y otros autores de la universidad de Harvard, han teorizado sobre el concepto de la *globalización*, a partir de sus experiencias de consultoría e investigación

<sup>15</sup> Porter ha sido conferencista en la Reunión Cumbre de Presidentes Centroamericanos, en Managua, Nicaragua, 1996. En dicha ocasión el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), con sede en Costa Rica, le otorgó el grado de “Doctor Honoris Causa”

<sup>16</sup> Porter, Michael. Ventaja Competitiva. Editora Continental, México, décimoprimer reimpresión, 1995, pp. 335 y 336

<sup>17</sup> Yip, George. Globalización, Estrategia para Obtener una Ventaja Competitiva Internacional. Ed. Norma, Bogotá, 1995.

<sup>18</sup> Yip, George. fue miembro de la Escuela de Administración de Empresas de Harvard y de la Universidad de Georgetown. Es uno de los principales teóricos del tema de la globalización, en la visión de las grandes empresas multinacionales del mundo. En su libro sobre “Globalización: estrategia para obtener una ventaja competitiva internacional”(Ed. Norma, Bogotá, 1995). alerta a aquéllas a explotar las fuerzas de la globalización antes que sucumbir a su empuje.

de los modelos organizativos y administrativos de las empresas multinacionales, cuya nueva modalidad consiste en la conformación de *redes internacionales*, en las que se integran las casas matrices, sus representantes y sucursales en el mundo. Redes que se conforman siguiendo los criterios del mercado<sup>19</sup>, logrando afinidad con la política económica de los Estados.

El resumen ejecutivo del documento “Hacia el Libre Comercio del Hemisferio Occidental”, en el que se exponen los antecedentes del anteproyecto para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), elaborado por expertos de la CEPAL, el BID y la OEA, en septiembre de 1994, en su introducción señala que “desde los años ochenta, los países de América Latina y el Caribe han estado experimentando una profunda transformación económica para reanudar el crecimiento y el desarrollo y para participar con más efectividad en una economía mundial competitiva”<sup>20</sup>. Qué quieren decir estos expertos? Que se han estado aplicando programas de ajuste estructural, inspirados en el neoliberalismo, para lograr una mejor reinserción en el proceso de *globalización* de la economía. Se da por un hecho la indisoluble relación entre ajuste estructural y proceso de globalización de la economía, con lo que queda claro que para globalizarse hay que ajustarse

Por su parte, el presidente del banco mundial, James D. Wolfenshon, ha planteado que la globalización ha facilitado una mejor distribución de la producción en el mundo debido a la lógica de la inversión de buscar espacios donde existen bajos costos de producción. “La globalización es un hecho, ha dicho, la producción se está distribuyendo por todo el mundo, y las compañías trasladan su actividad allí donde los costos laborales son más bajos y hay una ventaja comparativa para producir” (La Tribuna, 16-04-97: 5). Quiere decir, que la globalización es provechosa porque se puede contratar mano de obra barata y los capitales pueden circular por el mundo, sin obstáculos, buscando la mejor alternativa.

### 2.3 La versión crítica de la globalización

Mientras tanto, los críticos de la globalización, entre otros Marcos Roitman de la Universidad Complutense de Madrid, define este concepto como “la integración transnacionalizada que hoy asume la forma genérica de proceso de globalización”<sup>21</sup>. Coincide esta definición con John Saxe Fernández<sup>22</sup> del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México y otros autores de la misma institución Wim Dierckxsens<sup>23</sup>, del Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI), de Costa Rica, va

<sup>19</sup>. Véase una definición de mercado más precisa en Call y Holahan. Microeconomía Ed. Interamerica. México. 1992, p. 43.

<sup>20</sup>. Documento base elaborado para la Reunión Cumbre de Presidentes Americanos en Miami, en diciembre de 1994. Original en Inglés, 15 de septiembre de 1994

<sup>21</sup>. Roitman, Marcos. América Latina en el proceso de globalización “los límites de sus proyectos”. Ed. UNAM. México, 1994

<sup>22</sup>. Saxe Fernández, John.: Globalización: Proceso de Integración y Desintegración. Revista Centroamericana de Economía No. 46 (1), POSCAE-UNAH, Tegucigalpa, Honduras. 1996.

<sup>23</sup>. “El proteccionismo superior, decía Bujarin: no es otra cosa que la fórmula estatal de la política económica de los cárteles por los cuales adquieren una unidad suplementaria. Los derechos de aduana son



más allá al señalar a la globalización como un proceso que muestra una tendencia consistente en la transferencia de capital del sector productivo al improductivo, mientras ha dejado de crecer el pastel de la economía real. Este capital improductivo se reproduce a costa del capital productivo, que a la larga le generará una gran crisis al sistema capitalista obligándolo a una perestroika más profunda que la propuesta para la ex-Unión Soviética<sup>24</sup>

Retornando a Roitman, para él la globalización es un proceso histórico que ha estado presente desde el siglo pasado con la aplicación del modelo agroexportador, o sea, que no se trata de un proceso nuevo, como lo quieren hacer aparecer los teóricos de Harvard. Lo que quiere decir este autor, es que estos países siempre estuvieron integrados a un mercado globalizado mediante la división internacional del trabajo, con el modelo agroexportador, mediante el café, banano y otros productos; seguidamente, cuando se aplicó la modalidad sustitutiva de importaciones, hubo una mayor articulación con el mercado mundial por la vía de la compra de medios de producción en los mercados centro. Roitman critica la tesis del ajuste estructural que plantea como salida al subdesarrollo la intensificación de las exportaciones y la apertura para las importaciones, como requisito indispensable para la inserción en la globalización de la economía. No obstante, esta aprehensión histórica, de la crítica, que sin duda es bastante seria, estos autores no aportan los determinantes claves para diferenciar con más rigurosidad los conceptos globalización y mercado global. De la manera como entienden la globalización, aún con la crítica y reivindicando lo histórico, la restringen también al ámbito de las relaciones del mercado. Tratan globalización y mercado global como sinónimos y ello no es correcto debido a que globalización, como se ha dicho antes, es algo más que mercado. El mercado global es uno de los determinantes claves de la globalización, pero no todo es reducible a esta categoría. Este reduccionismo es una trampa mortal, porque entonces las soluciones a los problemas globales de la humanidad solo podrían hacerse en el marco de las relaciones mercantiles, en la que media la rentabilidad como meta y no de otra manera. Esto es, que enfrentar, por ejemplo, el problema de la contaminación del planeta sólo podría hacerse si esta actividad fuera rentable, de lo contrario habría que dejarlo intocable. Y es que la teoría del mercado no acepta soluciones que no se enmarquen dentro de sus criterios.

Por otra parte, la crítica de Roitman lo lleva a evaluar a la globalización actual con los mismos parámetros de la DIT. Se sabe que en esta estrategia tradicional de comercio mundial se le daba alguna participación relativa a los países subdesarrollados y a sus productores. Es el caso de los productos primarios, alimentos y postres que ha exportado América Latina, producidos con base a mano de obra extensiva y de poca calificación y adecuados a la naturaleza de estos países. Las potencias dejaban una relativa libertad para que aquéllos se produjeran en estos países, aunque el rol de vender y distribuir en el mundo fue siempre potestad de las multinacionales. Hoy día, en este proceso del mercado global, las multinacionales tienden a controlar todos los procesos, son autosuficientes y

derechos de cártel, que les da un beneficio suplementario". Bujarin Nicolai. *La Economía Mundial y el Imperialismo*. Ed. Pasado y Presente: México, 1981. p 96.

<sup>24</sup>. Ver Win Dierckxsens: *De la Globalización a la Perestroika Occidental*. Ed. DEI, San José. Costa Rica, 1994.

cada vez ponen más interés en preservar el control de todos los procesos de producción, el conocimiento tecnológico, la distribución, los transportes y seguros. Existe una mundialización de la división social del trabajo, pero coordinada en una alta proporción por las multinacionales más poderosas, con lo cual se anula la tradicional DIT. En este proceso, las grandes empresas buscan organizarse en gigantescas cadenas o redes integradas en un gran negocio mundial, tomando en cuenta ventajas de costos comparativos (costos de materias primas, mano de obra e insumos de producción en general), calidad y productividad de los factores de la producción, facilidad de transportes, costos del capital, infraestructura económica y riesgos políticos. Así, en el proceso, una multinacional puede tener en un país su área de investigación y desarrollo; en otro, su área de diseño; en otro, su área de manufactura; en otro, su área de marketing; en otro, su área de servicios, etc.

En síntesis, los avances científicos y tecnológicos y los cambios en la estructura mundial capitalista han dejado atrás a la vieja división internacional del trabajo, dando paso a la mundialización de la división social del trabajo, que se organiza a luz de una gran red internacional del trabajo, cuyo conjunto lo conforman las redes individuales con que cuenta cada multinacional en el contexto internacional. Un ejemplo a lo anterior lo proporciona George Yip con el caso de la empresa alemana Volkswagen, la que presionada por la reducción de costos ha desconcentrado la producción en varios países. En España, para el caso, el costo de la mano de obra es menos de la mitad que en Alemania, por ello trasladó la producción del modelo Polo de Wolfsburg, Alemania, a España, para poder mantener precios baratos dejando la producción de los Golfs en Alemania, que tienen un mayor precio. Cerró su planta de New Stanton, Pensilvania, donde producía Golf y Jetta e introdujo en el mercado de Estados Unidos al modelo Fox producido en Brasil, con bajo costo de mano de obra y el Jetta y Golf alto, lo trae desde Alemania. Otro ejemplo similar aporta Yip, con el caso de la empresa Black & Decker de Estados Unidos, en su proceso de globalización (Yip, 1995: 53, 3). La misma Volkswagen tiene grandes inversiones en el sector agropecuario de Brasil, cuyos productos comercializa en el mercado mundial.

Una de las tesis más explicativas del problema teórico de la globalización, la ha planteado el Profesor Franz Hinkelammert, del equipo de investigadores del DEI, Costa Rica, quien sostiene que la globalización es una palabra de moda que *no transmite lo que realmente está ocurriendo. La globalización, dice, es la nueva conceptualización que adopta el neoliberalismo y su expresión concreta, los programas de ajuste estructural, después que aquella palabra se desprestigiara por lo impopular y negativo que han resultado las políticas económicas inspiradas en este pensamiento. No hay que confundir, entonces, la palabra globalización, con mercado global* (Conferencia en el Doctorado de Gestión del Desarrollo, Tegucigalpa, nov 1996). Al mercado global se le debe entender como una de las manifestaciones de la globalización y no como la globalización *per se*. Hinkelammert entiende al mercado global como un mercado totalitario, que pretende imponer su lógica en el mundo entero y que no admite alternativas que estén fuera de sus criterios.

Esta separación que señala el Profesor Hinkelammert, es metodológicamente esencial para diferenciar entre lo que es la globalización como concepto general e histórico y lo que es el mercado global. Para adentrarnos más al problema, nos centramos en este concepto, por ser uno de los determinantes más importantes de la globalización. Es de los más importantes de la globalización por cuanto existen manifestaciones recientes que dan cuenta de una intensificación y expansión de *las relaciones mercantiles en el mundo, después que el socialismo real resultara desarticulado en Europa como desenlace del proceso de confrontación este-oeste*. La planificación centralizada que fuera el instrumento de coordinación de la división social del trabajo y que jugara un rol en la asignación de los recursos en aquellos países donde antes imperó el paradigma socialista, ha sido sustituida por el mercado; se ha deslegitimado al Estado en su papel de orientador y ejecutor de iniciativas deliberadas tendentes al desarrollo económico y social, se ha debilitado deliberadamente el Estado social y, en general, se imponen los criterios del mercado en la asignación de los recursos económicos. De esta manera, al desaparecer la contraparte socialista con liderazgo mundial y perder fuerza las iniciativas desarrollistas de los países subdesarrollados, se generalizan en el globo terráqueo las relaciones sociales mercantiles, que son las que actualmente imperan.

Sin embargo, las relaciones mercantiles globales no son homogéneas. Son diferentes según sean los actores y el espacio. Esto quiere decir, entonces, que aún existiendo un mercado que es global, las relaciones que ahí se producen son *asimétricas*. La asimetría significa que persisten en este mercado global relaciones mercantiles que son dominantes y relaciones mercantiles marginales. Esto es el resultado de la polarización y la centralización capitalista mundial, que muestra una fracción capitalista hegemónica y otra periférica o marginal. Las primeras, se producen en el mercado de las transnacionales y; las segundas, se dan el seno de un mercado periférico al cual concurren los pequeños y medianos empresarios de los países subdesarrollados y de regiones empobrecidas, sin acceso al mercado mundial. El mercado de las transnacionales tiene presencia en el globo terráqueo, con acceso a la demanda mundial, pues ahí donde hay población con capacidad de compra ahí tiene presencia; mientras que el mercado periférico, es un espacio constreñido, reducido a los países subdesarrollados y su límite no trasciende las fronteras nacionales y cuando más se expande a las subregiones. Pues bien, el mercado global, como conjunto universo, comprende ambos subconjuntos de relaciones. Sin embargo, la teoría convencional en sus abstracciones se refiere únicamente a las relaciones mercantiles dominantes, dejando al margen teórico a los pequeños y medianos productores de bienes y servicios de los países subdesarrollados.

Esta teoría del mercado dominante, es el referente en el diseño de la política económica y en la toma de decisiones. Y al imperar como tal, no admite más alternativas en la reproducción de la vida humana que los criterios estrictamente mercantiles, mismos que se fundamentan en el costo de oportunidad *discernir alternativas según rentabilidad*. Y los productos que se admiten como válidos en la competencia, son los clasificados, entonces, con base a los criterios de utilidad, calidad, cantidad y rentabilidad, que son los que trascienden las barreras del mercado global. Mientras que en el mercado periférico circulan productos que no pueden entrar al mercado dominante, porque no son competitivos en

aquel ámbito. Como corolario de esta situación, se produce en el círculo de las relaciones mercantiles, una disparidad en el valor de cambio, entre productos aceptados en el mercado transnacionalizado y productos que no califican para entrar en aquél. Empero, estos que no califican en el mercado mundial, satisfacen necesidades básicas de la población mayoritaria del mundo, por ello éticamente tienen un alto valor de uso. Desde luego, que los productos competitivos en el mercado transnacionalizado son los privilegiados en la lista de estímulos de los instrumentos de la política económica diseñada y administrada por el Estado, mientras se margina a los no competitivos, aunque como hemos dicho satisfagan necesidades básicas. Esta forma totalitaria que asume el mercado dominante, no admite soluciones alternativas a la vida humana que no se enmarquen dentro de los criterios mercantiles antes citados.

### 3. MERCADO GLOBAL O MERCADO TRANSNACIONAL?

En la concepción teórica neoliberal, el mercado libre, es un concepto límite, un horizonte de sentido, donde todos los bienes y servicios son mercancías y éstas a su vez son mediaciones para el disfrute de la libertad individual plena. Se restringe la relación humana al papel de oferente o de consumidor, en un mundo de oportunidades mercantiles. En esta idealización, la competencia es armonía, pues cada quién busca individualmente su mejor utilidad sin afectar el interés de sus semejantes. El mercado libre como abstracción, es la visión trascendente, la utopía manejada por la mano invisible a que hacía referencia el economista clásico, Adam Smith. Del otro lado de lo ideal, se encuentra el mercado de la realidad, donde hay toda una secuela de competencia, corrupción, fantasías, especulaciones, dumping, monopolios, oligopolios, monopsonios, oligopsonios, multinacionales, etc, que le dan vida al capitalismo. El mercado global, viene a ser la expresión terrenal del mercado libre. Se trata de una realidad crítica, donde se libran grandes batallas por salvar los intereses<sup>25</sup> de la acumulación de capital.

El mercado global, como hemos dicho, se manifiesta mediante su expresión dominante el mercado transnacionalizado. Este mercado transnacionalizado, es totalitario<sup>26</sup> por cuanto opera con criterios que no admiten alternativas fuera de las relaciones mercantiles. Sólo los productos clasificados en cantidad, calidad y rentables, se admiten en la red del mercado. La tesis de la denominada entrada libre al mercado, es un postulado de legitimación. Si fuera libre, habría participación y no exclusión. La participación implicaría la integración de los productores, que operan con criterios alternativos, al mercado transnacional. Bajo esta concepción, habría similitud de énfasis en las políticas económicas orientadas al mercado interno (medidas *endógenas*), como también en las dirigidas a

<sup>25</sup> . USA Today ilustra el caso de la guerra de las Compañías General Motors de Estados Unidos y la Volkswagen de Alemania, a raíz de la contratación por esta última del ejecutivo español, José Ignacio López, antiguo empleado de confianza de la primera. López desertó para convertirse en el No. 2 de VW, llevándose siete ejecutivos de la GM. Al parecer, López se llevó consigo secretos de la GM, lo que ocasionó la guerra. GM exige como pago, para resarcir el daño, la suma de 3 a 4 mil millones de dólares, cantidad que VW se rehusaba pagar (El Heraldó Económico, 8-02-97: 3-B)

<sup>26</sup> Lo totalitario, es afín con la jerarquía militarista en la organización empresarial. El fordismo heredó este esquema que todavía impera en los países con mayor tradición militarista, que no es compatible con la idea de libre competencia

dinamizar el mercado externo (medidas *exógenas*), con el fin de desarrollar y aprovechar las potencialidades de los sujetos económicos.

Bajo el criterio de aquella expresión inglesa en el sentido de que “política británica es el comercio británico”, las potencias hacen *política global en correspondencia con el interés nacional*. Para algunos autores (como Fukuyama), la era de este mercado marca el fin de la historia<sup>27</sup>. Quiere decir, el fin de las economías socialistas y el inicio de una era en la que jamás deberá admitirse tendencias estatizantes y socializantes y la ratificación de un capitalismo perpetuo. El capitalismo y sus relaciones sociales es el referente histórico y se coloca ante la opinión pública como un sistema con una institución infalible, que es el mercado libre, más allá de esto no puede haber modelos superiores, peor aun, si son elaborados deliberadamente por el hombre<sup>28</sup>. Luego, los discursos oficiales en los países subdesarrollados dan cuenta que no queda más alternativa que adecuar los procesos productivos a la producción de productos que garanticen una inserción sostenible en el mercado global y con ello sobrevivir en el ámbito de las economías en crecimiento. Al mismo tiempo que renunciar a las “aventuras” de nuevas inversiones del Estado via corporaciones estatales.

**El mercado global y la desregulación** La empresa multinacional, como sujeto fundamental de la competencia internacional, requiere de la eliminación de interruptores<sup>29</sup> que obstaculizan la coordinación de la división social del trabajo mundilizada, mediante el mercado global. Al registrar los modelos macroeconómicos de la sustitución de importaciones una serie de controles, leyes y reglamentos en función del pleno empleo y del desarrollo, la legislación del mercado global ha contemplado la eliminación de los mismos. Ello implica, desregular la economía, que no es más que la eliminación de leyes, reglamentos, políticas e instrumentos de política económica que ejercen control en la movilización de los factores de la producción y de mercancías. Así la planificación económica, que emana de las iniciativas del Estado, no tiene espacio en esta visión, debido a que ello implica alterar las relaciones mercantiles. Lo legítimo en esta lógica es la desregulación o eliminación de interruptores que obstaculizan el funcionamiento del libre mercado. La apertura al comercio exterior y la libre movilización de factores de la producción es la meta. Esto quiere decir apertura global, eliminando barreras arancelarias y no arancelarias y cambiando la concepción de soberanía nacional, por la de soberanía regional.

**El mercado global y el neoproteccionismo** La apertura global significa abrir las fronteras de todos los países, sin excepción y así cada agente del mercado, según sus facilidades y oportunidades, podrá moverse sin límite por cualquier país del globo. Sin embargo, la apertura no se despliega a nivel general, ya que las nuevas reglas del juego del mercado, concertadas en el seno de la OMC (Organización Mundial del Comercio), han

<sup>27</sup> Fukuyama Francis. Welvaart. De grondslagen van het economisc handelen. Ed. Contact, Amsterdam, 1995.

<sup>28</sup> Hayek, Friedrich. Discurso con ocasión de recibir el Premio Nóbel de Economía, 1974.

<sup>29</sup> Concepto usado por los teóricos de la Expectativas Racionales Robert Lucas y Sargent. Macroeconomía de Dornbush y Fisher, Cap. XVIII, 1991.

conservado las tendencias neoproteccionistas en los países centrales a través de barreras no arancelarias (normas técnicas, medidas fitosanitarias y zoonómicas, reglas de origen, derechos de propiedad intelectual y otras) De hecho, la apertura concebida en el acuerdo de la OMC, es consecuente con la visión del mercado de las transnacionales, que es el definido por los teóricos de Harvard y tiene muy poco que ver con las demandas de los países subdesarrollados. En esta apertura, a las inversiones de las multinacionales, que deben moverse libremente por el mundo, se les brinda *tratamiento nacional*<sup>30</sup>, empero no es lo mismo con la fuerza de trabajo, que es el principal factor de la producción que pueden mover los países subdesarrollados. A esta no se le permite moverse y tampoco se le brinda tratamiento nacional, por el contrario sufre discriminación y se le somete a un control severo. En la lógica del mercado global, el control de la migración de la fuerza de trabajo responde a una racionalidad de costo-beneficio, pues si se permitiera la libre movilidad de los trabajadores del mundo, la población emigraría como hormigas hacia los mercados centrales en busca de oportunidades de empleo, lo que ocasionaría un costo muy alto para su ocupación y prestación de servicios en general. De conformidad con las reglas del mercado global, toda empresa que quiera navegar libremente por la red internacional del mercado de los países centro, deberá someterse a un proceso de estandarización de sus productos los que son certificados por la International Organization for Standardization (ISO). Se trata de un conjunto de normas y estándares de las naciones más desarrolladas, mediante las cuales se busca homogenizar las especificaciones, para tratar con consumidores también homogéneos en el mundo entero. Son miembros asociados de la ISO, el Instituto de Estándares Nacional Americano (American National Standards Institute, ANSI), el Instituto para Estándares Británico (British Standards Institute, BSI), el Deutsches Institut für Normung (DIN) y la Asociación Francesa de Estandarización (Association Française de Normalization, AFNOR)<sup>31</sup>. Luego, cuando una empresa logra esta categoría se puede considerar inmediatamente integrada a la red del mercado global.

**La condición de equilibrio.** El equilibrio neoclásico, en la competencia perfecta, como concepto límite, trascendente, se produce cuando los productos producidos se equiparan con la demanda de los consumidores. Esto es, cuando la oferta se equipara con la demanda. Ello supone, que en el mercado hay por un lado productos y consumidores (demanda) y del otro lado, productores con factores de la producción (donde se produce la oferta). El equilibrio se da cuando los productos y los servicios producidos se venden en su totalidad, a un precio relativo no inferior al costo de producción; y los consumidores gastan sus ingresos según sus gustos o preferencias. No hay presencia de ahorro en este equilibrio. Siendo los productos producidos, al mismo tiempo consumidos (primera ecuación) y; los ingresos percibidos por los consumidores, ingresos gastados en el consumo (segunda ecuación), se da un sistema de ecuaciones simultáneas solubles, por cuanto hay igual número de incógnitas (variables) e igual número de ecuaciones. Como ninguna cifra puede ser inferior a cero, no hay problema con valores negativos, el sistema

<sup>30</sup> Trato nacional quiere decir que la inversión extranjera tiene el mismo trato que la inversión nacional en los países donde opera (para mayor información sobre el Tema, ver Cuadernos del TLC-NA, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, 1995).

<sup>31</sup> Parker, Timothy. El Lenguaje TCP/IP. Prentice Hall, México, 1994, pp. 17-18.

opera con valores positivos, por tanto, tiene una solución única y óptima. La aparente coherencia matemática del equilibrio neoclásico se complica cuando se le incorporan las necesidades fundamentales del trabajador, que son elementales para que se mantenga vivo, psicológicamente equilibrado y ponderado, para que produzca y eleve sus capacidades productivas. Por ello en la microeconomía se insiste en que el mercado solo resuelve ofertas y demandas, en tanto las necesidades, aunque éticamente deben considerarse y buscarle soluciones, no son un problema del mercado. El equilibrio del mercado supone variabilidad de los precios de todos los factores de la producción, incluyendo la fuerza de trabajo. La variabilidad supone que los costos de los factores, tienen un comportamiento asintótico, acercándose a cero, en la medida que se aumenta la producción. Esto quiere decir que los salarios pueden también acercarse a cero, desconociéndose las necesidades básicas del trabajador, como lo son, alimentación, vivienda, vestuario, transporte, recreación, salud, educación y otras. Al incorporar lo social al paradigma, se cae por su propio peso el esquema teórico del equilibrio.

En lo que toca a las relaciones de intercambio en el mercado global, éstas se sustentan en el principio de reciprocidad. La famosa caja de Edgeworth, ilustra como las relaciones de intercambio se equilibran cuando los agentes del intercambio coinciden y se ponen de acuerdo. Ello se da cuando las curvas de indiferencia, que tienen concavidades opuestas, se hacen tangenciales. En el punto de tangencia, hay equilibrio, las partes están de acuerdo y por tanto, optimizan sus beneficios. Se trata, obviamente, de un equilibrio de fuerzas similares y así lo entienden los difusores del pensamiento teórico neoclásico. En el comercio internacional el problema se complica, cuando se introduce el tema de las disparidades existentes, al reconocer la asimetría internacional, que implica, la interacción de productores de los países subdesarrollados en relación mercantil con grandes empresas transnacionales, las que imponen precios de compra y de venta. Las disparidades existentes, desfiguran la concepción límite del equilibrio en la competencia internacional. El equilibrio, en la concepción neoliberal, se da en el marco de la llamada interdependencia mundial, en oposición a lo que el pensamiento latinoamericano denominó dependencia. Para ellos no existen relaciones de dependencia, sino de interdependencia y complementariedad. La Interdependencia, desde luego, esconde las evidencias de un comercio intrafirmas cada vez más intenso. Estudios de la UNTAD, dan cuenta que más de un 60% del comercio mundial se realiza entre empresas matrices y subsidiarias y la tendencia apunta a un comercio cada vez más intimado. Esta situación internacional, en esencia, desfigura el equilibrio en la noción neoclásica, porque el movimiento intrafirmas se asemeja más a un proceso de distribución. En efecto, es cada vez más evidente la tendencia en las relaciones internacionales hacia a la conformación de lo que he venido denominando Red Internacional del Trabajo, donde el equilibrio está dado por el uso óptimo de la capacidad instalada, la coordinación de los procesos productivos globales, la distribución de los productos en el tiempo medido (justo a tiempo) y el control efectivo de los mercados por las multinacionales. Evadiendo la esencia del problema, los teóricos de la globalización acusan como responsable de los desequilibrios al Estado y sus instituciones, siendo el culpable del apareamiento de interruptores que generan incertidumbre (p.e. la inflación y las regulaciones aduaneras), que afectan las expectativas racionales. No admiten el tema de las asimetrías y la relación intrafirmas del mercado global.



**La paradoja de la demanda.** La máxima realización del mercado se logra cuando se atiende a la demanda mundial. Empero, la demanda de productos de consumo masivo, se encuentra focalizada en el primer mundo, fundamentalmente en Estados Unidos y Europa, y también en los sectores sociales de ingresos medios y altos de los países subdesarrollados. La no demanda, la población con necesidades, pero sin ingresos, está ubicada, en mayor proporción, en el tercer mundo. Esta población con necesidades, es demanda de productos no competitivos en el MT. Por tanto, no entra en los criterios estratégicos del mercado transnacionalizado, porque no tiene poder de compra. Se trata realmente de la población excluida. Una de las manifestaciones críticas del capitalismo, es la paradoja de la demanda, a lo Keynes llamaba la abundancia en medio de la escasez. Y es que, mientras se desarrollan y potencian las capacidades productivas, por el uso de nuevas tecnologías; en tanto se intensifican las técnicas del mercadeo, la oferta mundial se multiplica; mientras la demanda mundial se contrae por los efectos del desempleo, la reducción del salario real y la exclusión de millones de personas de la red del mercado. La concentración del ingreso mundial, induce a la población a jerarquizar el consumo en las necesidades vitales. Le queda entonces como alternativa a los agentes del mercado global sacrificar a la demanda existente, con los cambios rápidos de la moda, acaparando aquellos mercados que ha desarrollado el sector informal, homogenizando ciertos patrones de consumo y elaborando productos perecederos en un menor tiempo de vida útil. Se acelera la obsolescencia de los productos, sacando nuevos modelos al mercado, para mantener los ritmos de ventas, aunque se atente contra el medio ambiente.

**La demanda de espacios globales para la inversión.** Por otra parte, las multinacionales no cesan en su lucha por conquistar espacios rentables en el mundo. Estas empresas, que han centralizado grandes fortunas, tienen ahorro en exceso, entonces su problema no es de escasez de capital, sino de un exceso de ahorro que deben invertir para continuar reproduciéndolo. Por tanto, los excedentes de capital, deben conquistar nuevos espacios seguros, garantizados por una política global, por un contrato internacional, muy bien sistematizado en los acuerdos del GATT. Con ello se han creado espacios de inversión, sin incertidumbre, lo que los mismos hombres de negocio denominan inversión sin riesgos. La creatividad y la astucia de la que hablan los teóricos de la reingeniería y de la calidad total, justamente tiene que ver con la conquista de esos espacios. Luego, el MT, mediante las bolsas de valores globales, la transnacionalización del sistema financiero y la ampliación de las redes internacionales, es el ámbito que permite la movilización de capitales especulativos en espacios financieros, comerciales y de otros servicios; con ganancias altas y rápidas.

#### **4. LA RED INTERNACIONAL DEL TRABAJO**

La informática llevada a las telecomunicaciones ha hecho importantes aportes para la intensificación de las relaciones científicas, tecnológicas, sociales, políticas y mercantiles. Estas se han hecho más efectivas al desarrollarse la tecnología de las redes de alta velocidad. Las redes son conexiones directas (por cables) o remotamente (vía teléfono) de computadoras con el fin de transmitir información escrita. La comunicación remota por teléfono consiste en la diversificación del uso de este medio al pasar de la transmisión de



voz a lenguaje escrito. Para lograr la comunicación se usa un dispositivo llamado *Modem* que hace posible que la información producida y almacenada en el computador pueda ser transferida. Esta vez el teléfono no transmite voz, sino que información escrita. Esta comunicación entre dispositivos electrónicos la hace posible la homogenización de un lenguaje, o sea, lenguaje estandarizado al que se le denomina protocolo. Los protocolos usados en la red mundial INTERNET se toman de una familia, creada mediante un Software, llamado TCP/IP, donde TCP (Transport Control Protocol) e IP (Internet Protocol), aportan las reglas del juego en las comunicación. Luego, la red mundial más importante en las telecomunicaciones es la Red INTERNET, que es una red de más de 10 mil subredes en el mundo. Existen redes de área local (en un mismo edificio), de área metropolitana (en una ciudad), de área regional (en un grupo de países integrados geográficamente) y de área ancha (de alcance mundial)

El mercado global es un paradigma sistémico que funciona en una red similar a una de área ancha, o de alcance mundial, parecida a INTERNET, en la cual se integran los procesos de producción, de servicios, de distribución e intercambio a nivel mundial. En el campo de los servicios financieros, por ejemplo, las bolsas de valores, muestra un dinamismo tal que en su juego participan personas de cualquier sitio del mundo a través de la red internet. Se trata de una red de flujos financieros que permite el movimiento transfronterizo de capital dinero durante las veinticuatro horas del día, en favor del proceso de centralización económica mundial, por cuanto las inversiones se orientan a las empresas multinacionales más rentables de los países más ricos de la tierra. En la producción, las grandes empresas se ubican estratégicamente en los diversos países, como lo expresara recientemente Wolfenson, presidente del Banco Mundial, “buscando reducir costos, mayor productividad, calidad, acercamiento con el mercado, aprovechamiento de políticas de aperturas y tratados comerciales de los Estados, etc”<sup>32</sup>. Es decir, que las cadenas ya no se constituyen dentro del ámbito netamente nacional, sino que tomando como referente al mundo. Las cadenas verticales y horizontales del mercado global se coordina mediante una gran *Red internacional del Trabajo (RIT)*. Entendiendo por ésta, a la integración en *redes locales, metropolitanas, regionales y mundiales de producción, comercialización y de servicios*. Esto es, la integración de los procesos de investigación, desarrollo y diseño, producción, distribución, promoción y comercialización de bienes primarios, intermedios, finales y de servicios en el mundo entero, que no es más que la intensificación y expansión de la división social del trabajo a escala global. Esta es la forma en que se está organizando en el mundo el capital transnacional<sup>33</sup>. Y es red del trabajo en tanto son los productos del trabajo los que se intercambian y producen en las redes descritas. Esta RIT, es la nueva organización del mercado mundial y es el referente para el diseño de estrategias comerciales en el marco de las ventajas comparativas y competitivas<sup>34</sup>. Esta se puede ilustrar con el siguiente modelo de mercado global (Yip 115):

<sup>32</sup> El Herald, entrevista en visita a Tegucigalpa. 12 de julio 1998.

<sup>33</sup> Estas formas ya las había identificado a principios de siglo Nicolai Bujarin, cuando expresaba, “las piezas del sistema capitalista están organizadas en una amplia escala (cárteles, bancos, empresas de Estado), son objeto de un progreso incesante de integración capitalista” Ob cit p.94.

<sup>34</sup> Para mayores detalles de la teoría de ventajas competitivas ver Porter, Michael . *Ventaja Competitiva*. Editora Continental, México, décimoprimerá reimpresión, 1995.

RED INTERNACIONAL DEL TRABAJO EN EL MUNDO

PAIS	ACTIDADES EMPRESARIALES
A	INV EST& DESARR
B	DISEÑO
C	COMPRAS
D	PRODUCC
E	MERCAD
F	VENTAS
G	DISTRIB
H	SERVIC

Yip sostiene que el país elegible para el área de investigación y diseño debe ser una fuente importante de innovación industrial, debe tener trabajadores muy calificados y de bajo costo (p.e. Rusia, después de la ruptura del socialismo) y también el estudio del comportamiento de clientes muy exigentes como los alemanes, quienes después de aceptar un producto automáticamente lo califican para ser aprobado por los consumidores del mundo. Para el área de producción, se deben seleccionar países con estabilidad política, políticas favorables a la inversión extranjera, leyes favorables, ambiente macroeconómico favorable, políticas de pagos internacionales adecuadas. También proximidad a mercados, bajo costo de la mano de obra, materia prima y trabajadores productivos (sin sindicatos), efecto de la demanda favorable en cuanto al país de origen (ejemplo, un producto Sony fabricado en Centroamérica no tiene la misma demanda que el de la misma marca producido en Japón), presencia de competidores que exijan mantenerse en niveles de competitividad (119-120). Si una empresa logra una distribución eficiente de sus departamentos en el mundo, puede olvidarse del origen nacional de un producto y colocarle una biñeta que lo identifique como fabricado en SONY o en cualesquier otra empresa conocida por los consumidores del mundo. Con ello se borra cualquier prejuicio que se pueda tener por país o región alguna.

Pues bien, las multinacionales ya no operan en mercado abierto, sino en un sistema integrado, coordinado y controlado por las casas matrices que hacen el papel de máquinas servidoras y las subsidiarias que hacen el papel de los usuarios, máquinas terminales. Los productos de NISSAN (v.g.), ya no se anuncian como made in Japan, sino como producidos en la Red NISSAN. La forma más desarrollada de las redes internacionales se ha logrado con los acuerdos internacionales de la Ronda de Uruguay cuyo desenlace fue la constitución de la Organización Mundial del Comercio, OMC. Este esquema ha servido de modelo para ratificar y formalizar los bloques económicos recientes que agrupan a los países de mayor desarrollo capitalista. En la actualidad, los países del centro capitalista se encuentran conjuntados en tres grandes bloques económicos, similar a una red de alcance regional: el Bloque Occidental, conformado por los países de Europa, que se conoce como la Unión Europea, que es, hasta hoy día, la integración más desarrollada de las naciones del centro y que antes de finalizar el Siglo XX, tendrá como moneda patrón común, el Euro. El Bloque del Pacífico o Bloque Oriental, conformado por los países de Industrialización Reciente (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), con el liderazgo de Japón y su moneda el Yen, con tendencia a expandirse por Indonesia,

Este documento es propiedad exclusiva de la  
 Universidad Nacional Autónoma de México  
 Universidad Nacional Autónoma de México

Malasia, Filipinas y otros países asiáticos con abundante fuerza de trabajo, este bloque posee tecnologías de punta y ha logrado los mayores niveles de productividad en la industria de productos de consumo masivo. El Bloque de América del Norte, conformado por Estados Unidos, Canadá y México, que es un mercado contractuado mediante el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, se proyecta como uno de los mayores mercados que se integrará a la iniciativa continental del año 2005, denominada ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)

Estos bloques contribuyen para que la RIT tenga las mejores condiciones para operar sin barreras. La industria del automóvil de Estados Unidos, para el caso, ha logrado su mayor realización en el TLC-NA, pues sus departamentos de investigación y diseño, de producción, promoción y de comercialización operan sin obstáculos en los tres países del bloque. Sin embargo, es el Tratado de Libre Comercio Mundial, que contempla los acuerdos del GATT, el que brinda la cobertura mundial, para formalizar el funcionamiento de la RIT. Así las empresas multinacionales logran articular sus redes internacionales por todo el mundo. Se pueden apreciar redes internacionales de las empresas que se expanden por el mundo, p.e., la empresa transnacional Suiza, NESTLE, que tiene una gran red de empresas productoras, comercializadoras y de servicios en 74 países del mundo, con las cuales había logrado vender, durante el primer semestre de 1996, unos 23 mil millones de dólares<sup>35</sup>. En Centroamérica ya ha comprado algunas empresas, como la fábrica de confites y chocolates Gallito de Costa Rica y en 1996 hacía arreglos para comprar también la Cooperativa lechera Dos Pinos, ubicada también en aquel país. La firma Nissan, es otro ejemplo interesante, su slogan dice: "Nissan está en la globalización, con fábricas en las principales regiones del mundo para satisfacer las necesidades de cada lugar específico y brindar siempre la mejor calidad". En América esta firma tiene tres plantas: dos en Estados Unidos (Este y Oeste) y otra en México. En Europa tiene plantas en Holanda, Alemania, Gran Bretaña, Bélgica, Portugal y Grecia; en África, tiene plantas en Kenia, Zimbabue y Sur África. En Asia, en India, Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, China y dos plantas en Japón. También en Australia y Nueva Zelanda. Los vehículos de esta empresa se venden en el mundo entero (anuncio El Herald, 17-03-97: 6B y 7B). Es por ello que sus productos se anuncian como *made in Nissan*.

De lo anterior se colige que la RIT, implica una ruptura con el concepto de la **División Internacional del Trabajo**, que relacionaba grupos de países ricos con grupos de países pobres. Relación que en lo político no ha cambiado, pues ello le da sentido histórico y legitimidad a la Organización de Países No Alineados. Sin embargo, en lo económico, la relación ha cambiado, el enfoque de la DIT ha sido rebasado por la realidad. Como se ha dicho antes, ésta consistía en dividir al mundo en lo que Raúl Prébisch llamaba centro y periferia, o países desarrollados y subdesarrollados, asignándole la producción de bienes producidos a base de escasa tecnología y mano de obra masiva, a las empresas de los países subdesarrollados; y a la producción de bienes producidos con altas tecnologías a las empresas ubicadas en los países del centro capitalista. Este esquema lo ha superado la realidad. En el marco de la RIT, el producto que va para el mercado internacional, lo

<sup>35</sup> Datos tomados de la RED INTERNET, nov. 1996.

produce un agente miembro de la red internacional, lo transporta un miembro de la misma red, lo comercializa un miembro de la red y los dividendos se reparten entre los miembros de la red, sin interesar donde se ubica el miembro de la red internacional. De ello se deriva la necesidad de los empresarios de los países subdesarrollados de vender sus empresas a los agentes de la red internacional, o asociarse a ellos para sobrevivir, a esto le denomina el Profesor Porter "alianza estratégica". Como hemos mencionado anteriormente, eso de alianza estratégica encubre una realidad. Las empresas centroamericanas en su afán por vincularse al mercado mundial y lograr una mejor posición en el comercio se están vinculando a empresas transnacionales de la RIT asociándose como socios minoritarios o mediante la venta de las mismas. En Costa Rica la fábrica de confites Gallitono pudo hacer alianza, por ello decidieron sus socios venderla en 1995 a la transnacional NESTLE, la empresa Dos Pinos corrió igual suerte, la fábrica de salsas Lizano fue vendida a Phillip Morris en 1995, en 1997 la fábrica de Calzado ECO fue vendida a la transnacional norteamericana Wolverine World Wide. Esta firma durante cinco años estuvo comprando por contrato el calzado a ECO para comercializarlo en el mercado mundial (La Tribuna, 01-10-97-32, tomado de ACAN EFE) Esto de hecho explica lo falso de la denominada alianza estratégica planteada por Michael Porter.

## 5. EL PROTOCOLO DE LA RIT

Así como las redes en informática tienen su protocolo para homogenizar un lenguaje de comunicación, la RIT del mercado transnacionalizado también ha logrado definir su propio protocolo que es el referente para la definición de agendas en las negociaciones de tratados y acuerdos comerciales multilaterales. Este protocolo ha servido de guía para los acuerdos en el marco de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, mismos que concluyeron con la creación de la OMC y la adopción de compromisos internacionales de todos los países signatarios. Hoy día, todos los países que contraen compromisos comerciales internacionales basan sus negociaciones en el protocolo de la OMC. Justamente, la agenda de negociaciones del TLC-NA es una copia casi textual de la agenda de la Ronda de Uruguay y la agenda del TLC Costa Rica y México es también una copia en pequeño del TLC-NA. El Protocolo de la RIT se resume en puntos de agenda para las negociaciones de Tratados de Libre Comercio (TLC), contienen una lista de conceptos los cuales aparentan un cierto sesgo técnico, pero en esencia reflejan el interés comercial de los grandes consorcios económicos que promueven los programas de apertura en el mundo. Se trata de la homogenización de un lenguaje para negociar lo que interesa vender y proteger los sectores vulnerables. Son conceptos vitales para descubrir los enunciados neoproteccionistas y la trascendencia de los mismos en los aspectos económico, político y social [36]

<sup>36</sup>. Lisa Haugaard, de Latin America Working Group, decía en una conferencia, en la reunión de Concertación Centroamericana, en Managua (14-06-95), que los detalles son muy importantes porque "detrás de ellos se esconde el diablo".

### *Las reglas de origen*

Uno de los conceptos más utilizados en las negociaciones comerciales, es el denominado "*reglas de origen*"<sup>[37]</sup> Mediante esta regla se detecta la dimensión espacial, el país o región, donde se produce total o parcialmente una mercancía. Los países industrializados han formado cuadros técnicos, a nivel de doctorado, en éste y otros de los temas abajo expuestos.

Se puede definir entonces a las *regla de origen*, como el instrumento regulador, de control no arancelario, a través del cual se determina la procedencia productiva de una lista de bienes intermedios o finales que, habiendo acumulado valor en diversos procesos de trabajo, cuando salen de la producción a la comercialización internacional son objeto de trato arancelario preferencial en los países que son miembros o signatarios de un acuerdo o tratado de libre comercio o de un mercado común

Luego, las reglas de origen son claves para determinar el grado de esfuerzo en la industrialización nacional o regional, con miras a la producción de bienes destinados al mercado contractuado. De acuerdo con la conceptualización descrita, una mercancía puede ser de origen nacional o multinacional (regional), dependiendo del grado de integración de los sectores productivos a nivel de un mismo país o en un grupo de países asociados

### *Las reglas de origen nacional*

La regla de origen nacional se aplica, en las negociaciones comerciales, para identificar los bienes que son producidos en su totalidad o en una proporción considerable en un mismo país, con el fin de proteger y apoyar al empresario nacional. Los productos agrícolas de nuestros países son, en general -como el maíz, los frijoles, el sorgo, el arroz, el café, etc-, productos de origen nacional en su totalidad, en los que no existe ninguna discusión sobre su origen, o sea, que en las negociaciones salen librados de la exigencia de ser de origen nacional. Son otros factores los que intervienen en el control de estos productos, como ser normas fitosanitarias y zoonitarias.

No así los productos manufacturados o industriales, que son el resultado de diversas combinaciones productivas, de componentes integrados procedentes de diversos países, elaborados con base a tecnologías congruentes con el desarrollo de las fuerzas productivas de

<sup>37</sup>. La Comisión de Comercio Internacional (International Trade Commission) sugirió cuatro características para la aplicación de las reglas de origen en el marco de los principios del *laissez-faire*: 1) uniformes. Esto es, estructuradas para asegurar una aplicación congruente; 2) sencillas. Esto es, claras y generales para evitar ambigüedades y juicios subjetivos; 3) predecibles. Las empresas deben prever cómo serán tratados los embarques en el mercado de destino; 4) administrables. Deben ser fácilmente verificables, no complicadas, sin requerimientos de registros complicados (Morici, Peter: 236).

los países que intervienen en la producción. En este caso hay que determinar, mediante medición cuantitativa, el contenido de valor, o sea, cuál es el origen del producto, considerando el mayor aporte de valor y el criterio basado en *la prueba denominada de transformación sustancial* del bien.

Con base al criterio de origen nacional, se le da seguimiento a la autenticidad de los productos elaborados en los países con derecho a preferencias, evitando con ello la triangulación, el transbordo o procesamiento ligero (ensamblaje, envasado, reempaque, etc) de productos procedentes de terceros países que buscan evadir el pago de altos impuestos, sin recompensa recíproca. Para ello se requiere de una administración eficiente de los tratados contractuados.

Pero existe un detalle muy importante. La exigencia o aplicación de la regla de origen nacional, contemplada en un tratado o acuerdo multinacional, obliga a los países del pacto a transformar su parque industrial con miras a incorporarle cada vez más valor a las mercancías de exportación destinadas al mercado contractual. Y es evidente que, entre más industrializado un país, mayores los beneficios que obtiene al negociar reglas de origen nacional en los tratados de libre comercio. El problema se le presenta a los países que firman tratados, empero tienen escaso desarrollo de sus fuerzas productivas. En este caso deben acudir a las inversiones de países más desarrollados para rellenar los huecos, con lo cual el tratado no beneficia al proceso de acumulación de capital de los nacionales, sino de empresas extranjeras.

En las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos, previas al TLC-AN, prevalecía el principio del origen nacional para los productos manufacturados, lo que inducía a México a seguir avanzando en la modernización de su parque industrial para mantener vigente la entrada al mercado estadounidense con productos nacionales. El TLC-AN cambió el sentido de la regla de origen pasando de nacional a regional.

### ***La regla de origen regional***

La regla de origen regional se aplica en las negociaciones comerciales para identificar el origen de una mercancía producida bajo el esquema de una división multinacional del trabajo. Se trata de mercancías que acumulan el valor mínimo exigido mediante la complementación de procesos de trabajo, integrados por varios países que forman parte de un bloque concertado, valor que finalmente sirve de parámetro para calificar y medir la originalidad regional de los productos. Este valor regional acumulado genera origen, si en el marco de los acuerdos de un tratado o convenio de libre comercio, se establece dicha condición.

Una de las desventajas para los países de menor desarrollo, es que la aplicación de la regla de origen regional en las negociaciones comerciales, contrariamente a la regla de origen nacional, no causa una obligación imperativa que induzca a transformar la estructura industrial con miras a incorporarle cada vez más valor nacional a las mercancías destinadas a la exportación. En este caso el socio o socios más industrializados son los que más se benefician.

Mientras que en los países de menor desarrollo industrial se estimula un relativo conformismo nacional, se induce hacia un modelo similar al de las maquiladoras, consistente en envasado y

ensamblaje, procesos menos riesgosos, con menor uso de tecnologías y más fáciles de administrar. Consecuentemente, estos países califican con un aporte de valor pequeño, con el cual adquieren el derecho de recibir un trato preferente al comercializar dentro del mercado contractuado.

En las negociaciones del TLC-AN, las reglas de origen pactadas descartaron el criterio de origen nacional y se adoptó el de "origen regional"<sup>38</sup>. Esto quiere decir que para la cuantificación del aporte a la producción de un bien, también el concepto de valor de contenido nacional (VCN) se cambia por el de valor de contenido regional (VCR). De ahí que el VCR indica la acumulación de valor de un producto y su distribución entre los países del pacto multinacional.

En el caso mexicano, el eslabón más débil del TLC-AN, existe el temor por la tendencia a una extrema maquilización de la industria y que ello relegue la exigencia nacional por seguir modernizando y ampliando la planta industrial, que fuera la base de su relativo desarrollo autónomo. Con la regla de origen regional el aporte al valor del producto puede ser exiguo, mientras las plantas industriales de Canadá y Estados Unidos aportan el mayor valor, y se aseguran que no haya competencia de sus bienes en el gran mercado del norte. La tendencia puede también inducir a México a centrar su interés en la venta de servicios, lo que implicará relegar la producción de valor real a cambio de actividades improductivas de especulación.

El TLC-AN, suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México, establece un alto valor de contenido regional a la industria automotriz. Esto tiene una dedicatoria al capital productivo procedente de Japón, de los países orientales de industrialización reciente y de la Unión Europea. Los negociadores impusieron reglas de origen muy estrictas para asegurar que los beneficios del Tratado fueran efectivamente aplicables a los productos producidos en la región norteamericana y no para mercancías producidas total o parcialmente en terceros países.

Para el caso, los automóviles se pueden comercializar bajo las reglas del TLC-AN, en los tres países, si cumplen con los siguientes requisitos: los automóviles de pasajeros, camiones ligeros, motores y transmisiones para dichos vehículos, deben cumplir con una regla de origen regional de 62.5% del costo neto; y otro tipo de vehículos y sus repuestos, una regla de origen regional de 60% del costo neto (Ramírez de la O, Rogelio: 96). Con ello se elimina la preocupación por la competencia de las industrias del automóvil japonesas y europeas que pudieran entrar por la puerta trasera a México en sus operaciones de ensamblaje o trasbordo y también a Estados Unidos o Canadá. Esto, obviamente, limita las pretensiones de México de subcionar inversión de todas partes del mundo atraída por el anzuelo de la apertura en la región norte. Lo que no

<sup>38</sup>. La definición que aporta la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) de México, es la siguiente: "las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la América del Norte" (Folleto Operación básica, SECOFI y otros, enero/94: 11).

quiere decir que México no esté creando atractivos para estimular inversiones con el fin de penetrar a mercados alternativos de Centroamérica y el resto de América Latina

Para el caso del fortalecimiento del esquema de integración de la región centroamericana y tomando en consideración el anhelo de la complementariedad productiva entre los países, convendría estimular la regla de origen regional, o sea, de bienes producidos con el esfuerzo de todos los países, en las negociaciones frente a países de mayor desarrollo relativo.

### *Criterios para la determinación del origen*

#### 1 Bienes producidos totalmente en el país.

Son productos totalmente extraídos, cosechados, criados, cazados, pescados, manufacturados en el territorio de una de las Partes: minerales, vegetales, animales, y todos los bienes manufacturados a partir de insumos nacionales.

#### 2. Salto Arancelario o Cambio en la Clasificación Arancelaria

Por otra parte, la escasez o la no disposición de un insumo en un país o en los países miembros del bloque, conlleva a la necesidad de importarlo de terceros países. Al ingresar el material al país importador, entra con una clasificación arancelaria. Luego, al incorporarle nuevos procesos de trabajo, no sólo se transforma en otro bien, sino que también se valoriza, o sea, que se le agrega más valor. Este nuevo valor agregado servirá de parámetro en la medición de la calificación de origen. El proceso de transformación que sufre el material, le provee una excepción a la regla de origen, pues al convertirse en un nuevo producto, también sufre un "salto arancelario" o un cambio en la clasificación arancelaria. Entonces, con base al criterio de salto arancelario, se permite que se establezcan procedimientos para la aplicación de la regla de origen regional a productos de terceros países que son sometidos a transformación sustancial en la región.

El cambio en la clasificación arancelaria se facilita cuando las partes de un bien se registran, en el proceso de nacionalización, con diferentes códigos; mientras que cuando el producto y sus partes o componentes, se clasifican con el mismo código aduanero el requisito de salto arancelario es más complicado. Por ejemplo, en el Sistema Armonizado de Aranceles (SAA), las partes de bicicletas se clasifican con el código (SAA 8714), mientras que las biciletas en su calidad de bienes finales se clasifican con el número (SAA 8712), son dos códigos distintos. En cambio los coches para bebés se clasifican las partes o componentes y el bien final con el mismo código (SAA 8715), lo que dificulta establecer un salto arancelario en este tipo de productos [Morici, Peter: 242]

La práctica en Estados Unidos es que se le asigna origen a una mercancía sí después de un proceso de trabajo resulta en un producto nuevo, con distinto nombre, carácter y uso (Morici, Peter 237). La prueba, para esta verificación, consiste en captar la actividad económica más significativa, sin embargo, el problema para los exportadores hacia aquel país, es que la



aceptación real queda a discreción de las autoridades de aduana, quienes muy a menudo cometen muchas injusticias en la aplicación de los acuerdos.

### 3. El principio de transformación substancial o exclusión de procesos mínimos

Este principio se aplica con el fin de excluir productos que han sido sometidos a procesos de producción mínimos, que no transforman substancialmente los insumos y que consecuentemente se les agrega muy poco valor agregado al bien sujeto a transacción.

Para que un producto califique dentro del criterio de "salto arancelario", es decir, para lograr una nueva calificación que le confiera origen, se requiere el sometimiento del producto a una "transformación substancial". Así, se establece el domicilio de la última actividad económica significativa y más reciente, que no necesariamente pueda ser la de mayor valor (Morici, Peter: 236).

Para el caso, un insumo puede proceder de un país no miembro (alambre de cobre), pero ese insumo, mediante la adición de nuevos procesos de trabajo, se transforma en otro producto (bobinas para motores). Las bobinas, en relación con el cobre, son un producto distinto, con otro nombre, otra forma y uso, o sea, que el cobre sufre una transformación substancial, proceso que le confiere origen a la bobina en el país que fuera producida. El alambre de cobre tiene una clasificación arancelaria y las bobinas otra. En las negociaciones del TLC-AN, los Estados Unidos, en el Acuerdo de Multifibras, ha utilizado esta interpretación, con base a una lista de procesos de trabajo a que es sometido este insumo, ampliando el concepto con el agregado plus: "transformación substancial plus" (Morici, Peter: 237)

Sin embargo, como hemos dicho antes, la aplicación del criterio queda a la discreción de los agentes de aduana, lo que crea mucha incertidumbre para el exportador. Esto trae como consecuencia que los aduaneros tomen decisiones arbitrarias al momento de conceder origen a un producto (Monografía No 1, SECOFI, México: 9)

### 4 Mediciones para determinar origen a partir del valor agregado.

Para efecto de calcular el valor de contenido regional se aplican dos métodos: 1) El Valor basado en el precio de Transacción; y 2) El Valor basado en el Costo neto [<sup>39</sup>]. La base del primero, es el precio factura del bien final y el precio factura de los materiales no originarios. El segundo, se calcula con base a la estructura de costos de las empresas. Excluye las regalías, los gastos de promoción de ventas, los costos de embarque y reempaque, y limita los intereses que pueden ser incluidos en el costo neto, según indica Andrés Peñalosa de México:

1) La fórmula del valor de transacción es la siguiente:

<sup>39</sup>. Tomado del texto de Andrés Peñalosa Méndez, Reglas de Origen, en: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Cap. IV, pp 81,82.

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

Donde: VCR= Valor de Contenido Regional expresado en %

VT = Valor de transacción del bien

VMN= Valor de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien

Para la aplicación de la Tarifa Preferencial General (TPG) vigente en las relaciones USA-México desde 1975 y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC-1982), Los Estados Unidos exigen una transformación sustancial y una prueba de valor agregado, al menos de un 35% del valor de los materiales, más el costo directo de procesamiento que debe aportar el país exportador, para recibir el beneficio de trato preferencial. La ICC permite la acumulación de valor agregado entre los países beneficiarios. O sea, que el valor agregado puede ser generado en uno o varios países miembros del acuerdo. Para los fines señalados, la fórmula del valor agregado parece llenar las expectativas por ser uniforme, sencilla, predecible y administrable (Morici, Peter: 238)

No obstante, la facilidad de cálculo del valor agregado genera complicaciones al momento de precisar el aporte por país. Ello porque su definición se vuelve imprecisa y ambigua al aplicarlo a la gran variedad de bienes y servicios. La teoría económica aporta el concepto basándose en los precios de transacción del mercado, sin embargo, estos precios muchas veces no representan los verdaderos valores del mercado, por las distorsiones oligopólicas, las relaciones intrafirmas, por las fluctuaciones de los tipos de cambio monetario, la diferenciación de los salarios entre los países y la inflación. Salarios altos en un país, aparentan que el valor agregado aportado sea mayor, aunque el valor real aportado sea ínfimo, frente a otro país que paga salarios bajos, pero que aporta un trabajo intenso, aparece con un menor valor agregado. Esto distorsiona el VCR.

##### 5) La Medición a partir del Costo Neto

Para minimizar problemas con la aplicación del valor agregado a precios corrientes, señala Peter Morici (ob cit. 240), habría que estrechar la definición de valor agregado remitiéndonos al costo neto. El mismo camino que escogieron los negociadores en el ALC, previo al TLC-AN, al seleccionar "*materiales y costo directo de procesamiento*", excluyendo la mayor parte de costos indirectos.

La fórmula que aporta Andrés Peñalosa (ob cit. 82,83) para el cálculo del valor de contenido regional, con base al costo neto, es la que sigue:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

Donde: VCR = Valor de Contenido Regional expresado como %

CN = Costo Neto del Bien.

VMN = Valor de los Materiales no Originarios utilizados en la producción del bien

El problema de estos cálculos radica en la información y sus fuentes. En caso de *dumping*, por ejemplo, hay mucha manipulación de datos, fundamentalmente cuando las transacciones se realizan entre proveedores integrados vertical y horizontalmente. Cuando los precios de los componentes y de los bienes finales no reflejan los precios reales del mercado, resulta fraudulenta la valoración y falsa la determinación de las reglas de origen.

El principio de "reciprocidad"

La reciprocidad en el comercio es hoy día el criterio para las negociaciones comerciales. Se le entiende como el acto de dar y recibir en la misma proporción. En las transacciones comerciales internacionales los agentes económicos obtienen beneficios mutuos, se dice, como resultado del intercambio recíproco, los que se pueden maximizar si los países involucrados establecen contratos de intercambio comercial, que faciliten la fluidez de las exportaciones y las importaciones. El principio de la reciprocidad, implica entonces, negociar de tu a tu, con beneficios bidireccionales, en pro de la acumulación de capital de las partes contratantes. Desde el punto de vista de esta óptica, las necesidades de la población se excluyen porque éstas deforman la modalidad de intercambio en un ámbito de comercio con beneficio mutuo. Este principio anula el concepto de asimetría, consistente en el reconocimiento de las disparidades económicas existente entre las partes. Esto es, aceptar que existen países ricos y pobres y cualquier relación entre estas partes, en ese marco conceptual, significa que la parte fuerte da mayores ventajas a la parte más débil. Existen referencias empíricas sobre este asunto. Para el caso, algunos acuerdos entre países desarrollados y subdesarrollados, se fundamentan en el principio de la cooperación y la solidaridad, con base a las asimetrías existentes, como por ejemplo, el llamado Pacto de la Convención de Lomé, que regula las relaciones de intercambio entre la Comunidad Europea y los países africanos y algunos del Caribe Americano no hispanos. Esta relación le permite a estos países recibir de Europa beneficios unidireccionales, sin beneficios para Europa.

Los Estados Unidos, después de la creación del GATT en 1947, en contraposición con los postulados que enarbolaban los países de economías cerradas, planteó iniciativas tendentes a establecer relaciones de comercio internacional contractuadas que implicaran liberalización arancelaria, en las cuales la *reciprocidad* sería fundamental. Era un modelo de intercambio recíproco, similar al diagrama de la "caja de indiferencia" de Edgeworth-Bowley, planteado en los manuales de microeconomía (LeRoy Miler, Roger: 100). Aunque de hecho, en el caso de Estados Unidos, la reciprocidad no era más que un postulado acompañado de imposición de reglas, en función de un mejoramiento de su balanza comercial (Gutiérrez, Ma. Teresa, del GATT al TLC: 19).

El principio de reciprocidad, incorporado en los lineamientos del GATT, significa que un país comprometido con otro en una relación contractual, puede ofrecer reducciones arancelarias a la

otra parte a cambio de concesiones equivalentes. Esto se negocia mejor, mientras una de las partes no se haya adelantado a realizar liberalizaciones a ultranza, previas a la firma de tratados. Porque si así fuera, le queda muy poco para negociar al entrar en vigencia las reglas y normas del nuevo modelo de relaciones comerciales. Este fue el caso de Canadá, pues en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC), previo al TLC-NA, había realizado la mayor parte de concesiones arancelarias y comerciales; también, se asemeja al caso de México, que desde 1983 aplicaba políticas de libre cambio lo que le hizo perder poder de negociación bajo el principio de la reciprocidad, al momento de firmar el TLC-NA (Gutiérrez, Ma. Teresa, ob cit: 19).

### *El principio de la nación más favorecida*

En toda negociación de comercio internacional entre países, las partes involucradas estudian el contenido de las relaciones contractuales que la otra parte pasea con terceros países. Esto se hace con el fin de obtener ventajas sobre negociaciones ventajosas ya pactadas. El principio de *nación más favorecida*, por consiguiente, implica que las partes se otorgan un TRATO no menos favorable que el que le otorgan, en cualquier negociación, a un tercer país (SECOFI-TLC México, Costa Rica: 41).

En una publicación del Senado de México, respecto a este tema se dice:

"Toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que otorgue cualquiera de las partes contratantes a cualquier producto originado en cualquiera otro país, se otorgará de inmediato e incondicionalmente al producto igual originado en los territorios de todas las demás partes contratantes o destinado a tales territorios" (Citado por Gutiérrez, Ma, Teresa: 20).

Lo anterior indica que todo trato preferente pactado con anterioridad al TLC-AN, se tendrá que transferir a las partes contratantes. No puede existir un tercer país con mejores privilegios que los del mercado contractuado.

### *El principio del trato nacional*

El principio de *trato nacional*, está relacionado con el de *nación más favorecida*. El trato nacional significa que todo cuanto proceda del país socio, tiene un tratamiento similar o equivalentes al que se le otorga a los nacionales. Este principio es vital para facilitar la libre movilidad de inversiones y agilizar las negociaciones que realizan los diversos agentes económicos, sin obstáculos discriminatorios. Con este reconocimiento las empresas del país socio pueden participar y rechazar el otorgamiento de licitaciones públicas, contratar servicios y competir en igualdad de condiciones con las empresas nacionales.

El principio de tratamiento nacional es muy cuestionable, sobre todo cuando se trata de relaciones entre países con asimetrías económicas muy evidentes. No es posible que en el patio de la casa se le brinde igual tratamiento al pollito indefenso que al lobo salvaje. Este principio no es absurdo cuando las relaciones de intercambio se contratan entre países con similar grado de desarrollo.

La incorporación de estos principios en los acuerdos del GATT, para efectos de comercio internacional, indican que en dichas negociaciones no se reconoce la asimetría existente entre los países desarrollados y subdesarrollados. Los criterios liberales que se exponen, suponen que el crecimiento económico y el libre mercado corregirán las asimetrías mediante el libre juego de la oferta y demanda.

### *Las salvaguardas* <sup>[40]</sup>

En las negociaciones de acuerdos y tratados se ha logrado eliminar el proteccionismo macroglobal, que implicaba protección total para el conjunto de la economía de los países, y se ha introducido una nueva modalidad de proteccionismo centrado en el ámbito sectorial. Este tipo de proteccionismo se establece temporalmente mediante las denominadas cláusulas de salvaguardas. Las salvaguardas, son medidas protectoras que se utilizan para proteger temporalmente un sector de la industria nacional y evitar que caiga en la bancarrota debido a la saturación del mercado o por imprevisiones relacionadas con el aumento de la gran competencia.

Se trata de instrumentos para proteger una industria que es afectada por un incremento repentino de importaciones, en condiciones de competencia leal, inmediatamente después de entrar en funciones un acuerdo o tratado de libre comercio. Según el GATT, artículos, I, III, VI, XII, XVII, XVIII, XIX, XX y XXI, las salvaguardas son mecanismos legales indispensables de incluir en los acuerdos de liberalización comercial, a efecto de que los gobiernos, en el ejercicio de la soberanía nacional, puedan recurrir a ellas cuando se presenten situaciones emergentes (SECOFI No. 7: 5). Las salvaguardas son, en general, de carácter arancelario, restricciones cuantitativas o cuotas temporales.

Para que un país signatario de un pacto bilateral o multilateral pueda acudir a las salvaguardas se requiere como evidencia que

- 1) Las importaciones se hayan incrementado sustancialmente como resultado de la aplicación del pacto
- 2) El incremento sea el resultado de las obligaciones contraídas por el país afectado en el acuerdo; y
- 3) El incremento constituya la causa principal de la crisis que sufra la industria nacional.

Cuando se trata de productos perecederos en el corto plazo, en los que cualquier demora en la toma de decisiones de una salvaguarda ocasione una crisis en el sector de producción, en ese caso no será necesaria la consulta con los países socios.

<sup>40</sup>. Los antecedentes de las salvaguardas se encuentran en la Ley de Convenios Recíprocos de Comercio y Legislación estadounidense de 1934. Estos preveían el establecimiento de acuerdos de USA con sus principales socios comerciales que daban similar trato (SECOFI No.7: 3).

Sin embargo, el uso de la salvaguarda tiene un costo. Esto quiere decir que, cuando un país miembro de un pacto comercial aplica una salvaguarda, debe compensar en otras áreas del intercambio comercial a las naciones exportadoras afectadas con beneficios equivalentes al impacto de la medida por reducción de las exportaciones. No hay que olvidar que detrás de todas las acciones comerciales pactadas se aplica el principio de reciprocidad de "doy para que des". Y si el país que impuso la salvaguarda no compensa con los beneficios equivalentes, el socio o socios afectados tienen derecho a suspender concesiones equivalentes.

En Los Estados Unidos, según la Sección 201 de la Ley Comercial de 1974, es el presidente, con base a las investigaciones y recomendaciones de la Comisión de Comercio Internacional (CCI), el responsable de imponer salvaguardas. Esto quiere decir, que las salvaguardas no son sólo un problema económico sino que también son de carácter político. El presidente determina si la industria debe recibir asistencia del gobierno; si hay que aplicar medidas restrictivas a la importación, como incremento de aranceles, cuotas de importación, acuerdos de ordenamiento de mercados y precios de garantía. Las medidas pueden extenderse hasta un período máximo de ocho años.

La Experiencia en Los Estados Unidos, de 1976 a 1991, es que de las 62 peticiones para decretar salvaguardas, sólo 20 lograron la autorización presidencial (SECOFI, No. 7: 11).

En el caso de Canadá, la dependencia responsable de la aplicación de salvaguardas es el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (TCCI). Con base en la Ley del TCCI, la petición de una salvaguarda puede presentarla el gobierno o los productores nacionales, siempre y cuando éstos representen una proporción importante de la industria.

Desde el ingreso de Canadá al GATT en 1947, hasta 1991, el gobierno había impuesto 20 medidas de salvaguardas, con base al artículo XIX de dicho organismo. Las salvaguardas aplicadas se centraron en *cuota global, incremento arancelario, sobretasa y licencia de importación* (SECOFI, No 7: 11-12).

### *Acerca de las prácticas desleales de comercio*

Las prácticas desleales de comercio, son aquellas formas de alteración de precios, costos y calidades que muchas empresas usan en sus estrategias de ventas para lograr ventajas en la comercialización de mercancías. Estas distorsionan el sistema de precios y alteran las proyecciones de las plantas productivas, según el criterio de los reguladores. Se estima que las principales prácticas desleales de comercio son actualmente el *dumping* y los *subsidios*.

El *dumping* es muy frecuente fundamentalmente como práctica de grandes empresas oligopólicas en países pequeños, consistente en la reducción de precios, hasta el límite del costo de producción, para arruinar a los competidores de menor capacidad productiva y competitiva. La práctica de los bajos precios también es propia de las empresas oligopsónicas, que procuran comprar a los productores al menor precio posible, extrayéndoles el excedente económico y dejándoles sin posibilidades de acumulación. El problema que se plantea es como regular este

asunto mediante los acuerdos de libre comercio, ya que cuando se trata de empresas transnacionales y sus subsidiarias, no es posible penetrar a sus centros de información para detectar los costos reales de producción y comercialización. Se pueden evidenciar diferencias de precios, entre países, pero ellas pueden argumentar que se trata de precios de promoción o de una sustancial reducción de costos por la instalación de una planta más moderna. Un precio bajo puede también ser el resultado del pago de menores salarios en comparación con el país de donde se haya procesado la información con base a la cual se les hace el reclamo.

Otra práctica denominada desleal es la que se relaciona con los subsidios del Estado a empresas productoras. Al recibir un subsidio la empresa se ahorra algunos costos indirectos de producción los cuales le permiten administrar una oferta a precios inferiores a sus competidores que no reciben el beneficio del subsidio. Se supone que con la normalización de la relación comercial, con base a tratados de libre comercio, los países que tienen como política subsidiar empresas de productos de exportación a partir del acuerdo tendrán que eliminarlo. De lo contrario se verán acusadas de realizar prácticas desleales al comercio.

Para los países desarrollados, eliminar los subsidios directos no les costará mayor trabajo. Sin embargo, existen los subsidios indirectos, que son más favorables que los directos. Para el caso, los principales descubrimientos científicos y tecnológicos en los países desarrollados los financia el Estado. Los resultados de las investigaciones, listos para su aplicación, pasan después a las empresas productoras con los cuales elevan sus niveles de producción y productividad y elevan sus niveles de competitividad en el mercado. En este caso no hay subsidio directo, que es el que se considera desleal, pero sí existe subsidio indirecto, el cual no es considerado como práctica desleal. Otra manera de subsidio indirecto, es la dotación de infraestructura moderna, información tecnológica y de mercado, pagada por el Estado, y puesta al servicio de los productores exportadores. Estas son algunas de las desventajas que tienen los países de menor desarrollo cuando se someten a tratados con países de mayor desarrollo aplicando el criterio de reciprocidad.

Mientras que para los países subdesarrollados suspender los subsidios al productor, fundamentalmente a los productores agrícolas, significa la ruina de gran parte de estos agentes económicos. Los compromisos contraídos en los acuerdos emocionan a los que creen haber logrado una gran conquista en tanto piensan que los productores de los países desarrollados ya no serán una competencia muy dura porque no gozarán de subsidios. Habría que ver los resultados a muy corto plazo.

#### *Acerca del sistema de normas*

Los bienes y servicios y los diversos procesos de producción deben cumplir con especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas, a tono con las demandas y necesidades humanas. Estas especificaciones se norman con el fin de proteger al consumidor, a la sociedad, al medio ambiente, la salud y seguridad pública, la flora y la fauna. Con base en el énfasis de las preocupaciones por país o región, se diseñan normas que no son más que las regulaciones exigidas de ambiente, diseño, higiene, manejo, etc, que debe cumplir una mercancía importada.

**a) Normas fitosanitarias**

Si se trata de un producto agrario, para el caso, se exige que éste no provenga de zonas contaminadas o que no sea portador de vectores transmisores de enfermedades que dañen la salud, el medio ambiente o la flora nacional, esta preocupación se regula mediante la aplicación de normas fitosanitarias.

**b) Normas zoosanitarias**

Si la preocupación se centra en enfermedades, higiene y plagas que afectan la salud humana y animal, la fauna nacional, detección de contenidos de residuos de pesticidas en estos productos, etc. Para evitar estos problemas, los países importadores exigen el

cumplimiento de requisitos de origen, transporte, almacenaje y manejo de carnes de ganado superior y menor, de mariscos, aves; la regulación se hace a través de las denominadas normas zoosanitarias.

**c) Normas técnicas**

Por otra parte, los productos manufacturados o industrializados, a la vez que deben cumplir con las exigencias sanitarias, si se trata de medicinas y alimentos, también deben hacerlo con las especificaciones técnicas de calidad, durabilidad, peso, volumen, dimensiones, materiales utilizados como componentes y de diseño internacional, descrito en su etiqueta, estas regulaciones se hacen mediante las llamadas normas técnicas.

**d) Normas ambientales**

Asimismo, si las mercancías afectan, alteran o destruyen el ambiente nacional, regional y mundial, las regulaciones se establecen mediante las normas ambientales, las que se han internacionalizado en las últimas décadas debido a los problemas ambientales mundiales.

Para verificar el cumplimiento de las normas, los países desarrollados disponen de laboratorios y personal altamente calificado que constantemente verifica su cumplimiento. Estos especialistas son los responsables de sancionar la calidad y la seguridad de los bienes y servicios. Y el producto que no cumple con las normas es rechazado en las aduanas de entrada.

La normalización de cada país o región toma como criterio la geografía, clima, composición del ecosistema, infraestructura, avances científicos y tecnológicos, consideraciones económicas, políticas, culturales, históricas, situación social y de salubridad, antecedentes bélicos y de pestes y enfermedades. En cada caso se analizan también las condiciones del proceso de producción. Las normas, por tanto, no sólo reflejan las condiciones arriba mencionadas, sino que también las prioridades asignadas a los fines del crecimiento y desarrollo nacional. Con lo cual también sirven para proteger los intereses económicos de empresas nacionales.



En el comercio internacional, los países importadores exigen que los productos respondan a las especificaciones normadas internacionalmente. El problema que se presenta es que existen infinidad de normas y de órganos encargados de ejecutarlas. Cuando eso sucede, las normas se convierten en instrumentos solapados del proteccionismo. Y es que el exceso de normas facilita la descalificación de los productores, de los productos y del país exportador.

Con miras a reducir la proliferación de normas nacionales y regionales, se ha creado el sistema internacional de normas, denominado la International Standard Organisation (ISO), que es un organismo privado de normalización. También en el seno de la Comunidad Europea funciona el Comité Europeo de Normalización (CEN), que surgió con el propósito de eliminar barreras innecesarias o artificiales al comercio entre las naciones europeas. Así es que el comercio de Europa se rige por los criterios normativos del CEN.

Las normas se tienen que actualizar frecuentemente, pues deben responder a las condiciones cambiantes del comercio internacional contemporáneo, al desarrollo de las nuevas tecnologías, al apareamiento de nuevos materiales y productos, a las alteraciones aceleradas del medio ambiente, a la sofisticación de las prácticas comerciales y a la dinámica de los servicios.

#### *Acerca de la solución de controversias*

Cuando se aplican programas de apertura se intensifica la competencia entre los productos importados de los países del pacto, los provenientes de terceros países y los producidos localmente. Esta situación de mayor competencia en el mercado ocasiona bienestar para los que han expandido su mercado y malestar para las empresas que contraen su demanda por el efecto desvío del consumo. Consecuentemente, esto deriva en controversias y conflictos que deben resolverse mediante instancias de acción inmediata y de bajos costos.

Las instancias internacionales tradicionales, para resolver diferencias comerciales, han sido la Corte Internacional de Justicia de La Haya, la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio de París; y algunas instancias del GATT. Sin embargo, llevar un juicio en estas instituciones es muy largo y costoso; por ello en el marco de los acuerdos de un tratado deben establecerse mecanismos que contribuyan a superar los problemas emanados de las controversias.

Costa Rica y México, en lo relacionado con el asunto de la solución de controversias, se plantearon el siguiente esquema.

1. La vía de las soluciones amistosas. Se establece que los agentes económicos deberán cooperar para solucionar sus diferencias de manera amistosa, para ello se requerirán consultas, diálogo y comprensión mutua.

2. La instancia de una Comisión Administradora. Si por la vía anterior no se supera la controversia, las partes pueden convocar a la Comisión Administradora, que está integrada por el Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y por el Secretario de Comercio y Fomento

Industrial de México o las personas a quienes éstos designen. Esta Comisión puede ayudar a las partes mediante el diálogo, la conciliación y la mediación.

3. Un Tribunal Arbitral. Si la controversia no se resuelve en el nivel de la Comisión Administradora, se puede solicitar la formación de un Tribunal Arbitral. Para su creación, la Comisión Administradora dispondrá de una lista de hasta veinte personas, con cualidades para ser árbitros. De esta lista, las partes seleccionarán cinco miembros elegidos mediante el procedimiento de "Selección Cruzada", que impide a las partes seleccionar personas de su propia nacionalidad. Se establece un procedimiento a seguir, cuando se trata de resolver controversias por medio del Tribunal Arbitral.

UDID-DEGT-UNVAH

## CAPITULO II

### LA COMPETENCIA

#### Introducción

Se manejan dos tesis alrededor del papel competitivo de un país frente a la globalización. Una, de carácter cuantitativo, referente a la imperiosa necesidad de conservar estructuras de costos de producción avarientos para lograr una posición competitiva, con base a bajos precios, en el mercado internacional; la otra, de carácter cualitativo, que arguye sobre la búsqueda de una inserción competitiva con base a productividad y calidad.

Ilustra la primera tesis un debate reciente que, sobre el tema *migración de la fuerza de trabajo*, se realizó en la sede de una fundación alemana en Tegucigalpa, donde, el dirigente empresarial hondureño, Adolfo Facussé, expresaba que era necesario que Honduras siguiera siendo un país de bajos costos para lograr una mejor posición en el proceso de globalización y para atraer inversionistas extranjeros. Siendo un país de costos reducidos, decía, se tendría una ventaja competitiva frente a sus competidores cercanos y se provocaría un desvío de inversiones hacia este país. Quería decir, este dirigente empresarial, que habría que luchar por una estructura salarial baja, en tanto es el componente del costo que puede controlarse en el ámbito de una economía de mercado libre, también implica conservar los bajos perfiles de la fuerza de trabajo, con esquemas educativos tradicionales, que aportan un *know haus* de baja intensidad. Este enfoque conservador no ha variado a lo largo del presente siglo, pues la inserción de Honduras en el mercado internacional, con productos tradicionales, se basó en este principio.

La segunda tesis es la que han manejado en Centroamérica, en la década del noventa, algunos grupos intelectuales, empresariales y gobiernos, tales como el costarricense. En una entrevista televisiva (dic. 1996), el Ministro de Educación de Costa Rica, Eduardo Dorian, expresaba que había que hacer del costarricense un pueblo competitivo a base de productividad y calidad. Quería decir, incorporar más educación científica y tecnológica para formar la fuerza de trabajo, elevar su perfil profesional, con un paradigma educativo que aporta un *know haus* para la productividad y la calidad. Esto es, lograr competir en el mercado global con productividad y calidad, sin que la influencia de los bajos costos afecte el grado de competitividad en el contexto internacional. Implica este enfoque, grandes inversiones de las empresas o del Estado en educación científica y tecnológica, en los diferentes niveles de enseñanza. El propósito de este ideal de competencia, según las palabras de Dorian, es que la inserción en la globalización no se logre con bajos salarios que denigran al trabajador, como lo proyectan los grupos tradicionales de la región, sino con salarios dignos y productos de calidad. Se puede afirmar que es ésta la versión modernista de la competitividad.

Es a la luz de este debate que analizaré en este capítulo el tema de la competencia en la economía de mercado.

La competencia es considerada por los teóricos de la globalización como uno de los determinantes fundamentales para impulsar las relaciones económicas del mercado. Todos los agentes productivos, de servicios o de comercio, reclaman la competitividad y dicen estar dispuestos a someterse al vaivén del oleaje competitivo en el mercado abierto; sin embargo, en el fondo de su conciencia temen tanto a las aguas mansas como a las de alta marea. Lo que

es cierto, es que desearan cabalgar en dos mercados ideales: en uno, unidimensional, de omnipresencia, para controlar el espacio de las ventas y vender caro y, en otro, multidimensional, con múltiples opciones de compra y de selección de oportunidades, donde se permita comprar barato. En síntesis, se trata de la lucha por maximizar la diferencia entre ventas y compras, en el proceso de circulación, del cual se extrae el beneficio bruto. De esta manera, la liberación económica, en el marco de la globalización, aparece con dos rostros: *libre mercado para comprar y mercado protegido para vender*.

Economistas anglosajones, teóricos de la economía de empresa, mencionan con frecuencia que el progreso humano depende del grado de competencia que haya logrado pueblo alguno. Quieren decir, que aquélla ha sido la clave para el desarrollo de las relaciones mercantiles, las que se miden por la diversificación progresiva de las actividades productivas y de servicios y el crecimiento económico, proceso éste que se define como sinónimo de desarrollo de la sociedad. De ahí que la clave para el desarrollo económico deberá ser el logro de un *status* donde existan condiciones de alta competitividad. El concepto competencia, se asocia al paradigma de la globalización. Este, exige un ámbito ideal de liberalización y desregulación, y entre más se acerca la realidad a este ideal, se dice que es un país es más competitivo. En esta secuencia de ideas, un país competitivo es aquél que ha creado las condiciones para una inserción eficaz en el proceso del mercado global. Ello quiere decir, situación económica bonancible como resultado del comercio exterior; al mismo tiempo que, desempeño de las instituciones del Estado en función de la desregulación, la liberalización económica y la privatización de las empresas estatales.

La competencia, entonces, es uno de los determinantes claves en la razón neoliberal y de la globalización. Razón que admite como natural la inclusión automática en la red del mercado de las personas y mercancías competitivas y, la exclusión de las que no lo son. Entretanto, la reproducción material y espiritual de la vida humana, en la sociedad mercantil, se hace depender de la capacidad de competencia que pueda lograr cada persona. Hayek ha dicho, *cada quien debe vivir según sus medios*, o lo que es lo mismo cada persona debe vivir según su capacidad de competencia.

### *Competencia y eficiencia*

En la actualidad, al ponerse de moda la palabra globalización de la economía, los conceptos competitividad y eficiencia se han convertido en un matrimonio inseparable. Estos se incorporan al discurso de los valores que resaltan el éxito como lo positivo y el fracaso como lo negativo. Una persona exitosa es eficiente y, por tanto, competitiva y, otra, con signos de fracaso, no lo es. Las necesidades humanas, por prioritarias que sean, no se miden a partir de los criterios mercantiles porque los necesitados no son competitivos y, por tanto, tampoco eficientes. Luego, la satisfacción de las necesidades auténticas, que se satisfacen a partir de un ingreso que para la mayoría proviene de un salario, pende de la capacidad competitiva de cada persona. Esto quiere decir, que cada individualidad se traza el camino que quiere. Y lo ideal es que cada quien se haga competitivo, para no correr el riesgo de ser excluido del ámbito de las relaciones del mercado. Porque ser competitivo puede implicar, capacidad para conservarse dentro de éste, o para insertarse. De lo contrario habrá que olvidarse de tal propósito y esperar que su destino lo decidan los demás. Necesitamos, entonces, analizar la forma que adopta el proceso de selección de los competidores en el mercado en las versiones natural y social.

## Cómo se entiende la competencia?

La competencia, entonces, no es armonía. Es rivalidad, lucha de unos contra otros, proceso mediante el cual cada contendiente busca ganarle la partida a su opositor en la búsqueda de un fin. Se trata de una lucha que, llevada al límite, significa la vida o la muerte. Cuando los contendientes son igualmente fuertes, la lucha es equilibrada, obligándose las partes a negociar y tolerarse, pero cada uno espera el error del otro para derrotarlo y si es posible someterlo. Cuando las contrapartes son desiguales, el que es más fuerte le impone la dinámica de vida al más débil. Es por ello que para someterse a la competencia cada individualidad se prepara para salir airoso. En el proceso de trabajo, para el caso, cuando el ascenso en las posiciones depende de la contratación individual, la rivalidad entre trabajadores se realiza con base a conocimientos, destrezas y habilidades y cuando éstas no son el parámetro de selección, acuden a otros procedimientos que van desde el juego político, marginamiento social, boicot de las actividades, desinformación, hasta las bromas que ellos se hacen entre sí para desmotivar o desmoralizar a los más competitivos, o también a los menos competitivos, v.g., cuando trabajan por obra y más de alguno no aporta lo suficiente para obtener un resultado satisfactorio al final de la jornada. La competencia entre trabajadores, hace que el rendimiento del trabajo sea mayor o que se mantenga un ritmo constante de producción. Cuando un trabajador se cansa de la rutina por efecto de edad o enfermedad y no puede continuar el ritmo de trabajo similar a sus compañeros, o sea, que no puede competir, abandona por sí mismo el proceso de trabajo y busca otras alternativas de ocupación. En el caso de los países desarrollados el refugio natural es el plan de jubilación, en los subdesarrollados la alternativa es el sector informal.

La competencia entre empresas se libra sin contemplación. Las más fuertes se imponen en los mercados más dinámicos, mediante controles cuantitativos, calidades y precios y las más débiles sobreviven en los mercados periféricos y las que no pueden sucumben. En la actualidad las empresas multinacionales están comprando en los países subdesarrollados aquellas empresas que se pueden potenciar para competir dentro de los mercados internos y a nivel internacional en el marco del proceso de globalización. Los ejemplos en Centroamérica son varios. La fábrica de Confites Gallitos, de Costa Rica, con muchos años de experiencia en esta rama de la producción, fue comprada en 1996 por la transnacional NESTLE. Esta misma firma estaba negociando la compra de la Fábrica de leche Dos Pinos, también en Costa Rica. Igual se puede decir de las fábricas de Pastas Lizano y de Calzado ECO, vendidas a multinacionales en 1994 y 1997, respectivamente. En Honduras, la Cadena de Supermercados Más por Menos, de la firma Uribe y Pages, de Costa Rica, de un gran poder económico, ha comprado la cadena de Supermercados Todos y Supermercado Su Casa. Esto para citar algunos ejemplos. En estos casos la eliminación se produce por la compra.

Tal como se manifiestan los hechos, en el capitalismo la competencia es el impulsor del proceso de acumulación de capital. Cada vez las estrategias de mercado son más tecnificadas y, al igual que en la guerra, se realizan grandes campañas, se atacan y hostigan, con el fin de controlar los espacios más rentables del mercado. Hoy día se habla de la competencia casi como ideología y se expresa que el progreso y el éxito logrado por las potencias económicas se debe al hecho de haber conquistado un *status* competitivo. Este patrón se coloca de imagen-objetivo en los rótulos luminosos del primer mundo para que los países subdesarrollados definan su futuro por esta vía. Como dice el Dr. Luis Cosenza, de Honduras: "tenemos un largo camino por recorrer para lograr la competitividad. Es un camino largo pero eso debería llevarnos a emprenderlo prontamente" (El Heraldo, 30-03-98, Hond. 6). Hay que ser competitivos para lograr una mejor inserción en el proceso de

globalización, es la consigna de los agentes económicos vinculados o de aquellos que urgen vincularse a la red internacional del trabajo. Y ¿qué significa todo esto?, que hay que apurarse a conquistar espacios en el mercado a base de precios y calidad. La competencia con base a precios, como se dijo antes, se logra mediante costos de producción muy inferiores a los competidores. Esto es, reduciendo los valores más vulnerables que inciden en la estructura de los costos: el salario. Hay que reducir los niveles salariales para producir a bajos costos de producción y vender barato en el mercado internacional. También se puede vender barato los recursos provenientes de la naturaleza, lo que es lo mismo, obtener ventajas en costos vendiendo lo que queda de la naturaleza, en los países que todavía tienen esas posibilidades. Esto permite la entrada a la red del mercado con precios bajos, inferiores o similares a los de la competencia. A esto se le llama en teoría del comercio internacional ventajas a partir de *costos comparativos*.

La otra, la competencia con base a productividad y calidad, se logra incorporando tecnologías y nuevos conocimientos a los procesos productivos. Presentando y empacando mejor las mercancías. Las empresas multinacionales compiten en el mundo con productividad y calidad, con modernas organizaciones empresariales y administrativas, con tecnología de punta, y presentación mediante empaques a veces más caros que la misma mercancía, etc, con lo cual señalan algunos autores (entre otros M. Porter), compiten con base a ventajas competitivas. Estas son el resultado, entonces, del uso adecuado de las tecnologías de punta tanto en la producción, como también en la comercialización, la administración, la organización y las promociones publicitarias para inducir a los consumidores. Ventajas que las demás no tienen por cuanto la tecnología no *standardizada* de cada multinacional es totalmente hermetica y secreta. Las nuevas reglas del mercado transnacionalizado inducen a este tipo de competencia.

Un factor que le da consistencia a la competencia es la actitud individualista. La generalización de las relaciones mercantiles en el mundo ha inducido a un renacer de la tendencia individualista y a relegar el solidarismo y la cooperación como formas de convivencia y apoyo social. Cada quien, de manera individual, busca cómo insertarse en la red del mercado y cómo conservarse dentro de la misma. En esta situación las personas buscan egoístamente la mejor utilidad o la utilidad óptima y en este juego se enfrentan unas a otras, convirtiendo esta lucha en una constante de la vida cotidiana. Luego, la conservación y perpetuidad de la vida depende de esta batalla de los individuos que viene a ser la misma competencia. Esta, la competencia, como hemos dicho antes, es el motor de la economía de mercado y en ella descansa el crecimiento empresarial y la movilización social de las personas naturales. Competir es la orden del día. El concepto, se ha convertido en uno de los determinantes claves del discurso de la nueva teoría económica. A diario, los diversos agentes políticos y económicos, expresan ante la opinión pública que hay que ser más competitivos. Lo que quieren decir es que existe la necesidad de elevar la productividad y reducir salarios, lo que redundará en bajos costos de producción para lograr, a nivel internacional, el rango de competitivos, igualando o desplazando a otros productores y logrando así una mejor posición en el mercado mundial. La competencia y la capacidad competitiva, entonces, son condiciones *sine qua non* para lograr un espacio en la red internacional del trabajo.

Como concepto económico, entonces, la competencia no es nueva, el pensamiento económico la ha venido teorizando desde hace varias centurias, importándolo, en principio, de las ciencias naturales. El análisis se inició con la observación biológica del comportamiento de las especies naturales en su proceso de reproducción, de donde Charles Darwin deduciría la tesis de la *selección natural*, proceso al que, según sus conclusiones, se someten todas las

especies naturales para conservarse y desarrollarse. Luego, el carácter competitivo lo adquiere cada especie que logra superar el examen al que lo somete la naturaleza.

## La competencia y la selección natural

De acuerdo con los criterios de los teóricos de las ciencias naturales, la capacidad de ser competitivo en este mundo es símbolo de fuerza, inteligencia y sagacidad, virtudes atávicas logradas en el tiempo mediante una eficiente *selección natural*. Esta selección la hace la naturaleza buscando un aparente ámbito armónico que se logra cuando existe una tendencia al *equilibrio* natural. Equilibrio quiere decir que, después de segregados los fuertes por el proceso de selección, éstos forman el conjunto social privilegiado por la naturaleza, cuyo *quantum* estará condicionado a la disposición de los medios de vida. En este punto de equilibrio, ninguna especie sobraré y los que, como resultado del proceso de reproducción biológica, excedan la tolerancia natural, serán eliminados por la misma naturaleza para que no desequilibren el medio. En esta búsqueda del equilibrio natural, todos los seres vivos se someten a las leyes de la naturaleza, sin la injerencia de fuerzas externas que le impongan un ritmo artificial. Los desequilibrios inmanentes al desorden natural se resuelven conforme a estas leyes. Las virtudes naturales, que cada individualidad tiene, según la visión naturalista, lo califican para enfrentarse a las vicisitudes de la vida. Esta la conserva el que puede.

Para los teóricos de las ciencias naturales, entonces, la competencia es necesaria para lograr el equilibrio natural. La naturaleza por sí misma impone su mano invisible para corregir los desequilibrios ocasionados por los excesos de las especies. Las teorías de Malthus y de Darwin, ilustran sobre este asunto. Coinciden ambos autores en la tesis de la selección natural, proceso en el que perecen los más débiles e incapaces de generar su propio sustento y sobreviven los fuertes y poderosos. Para Thomas R. Malthus (1766-1834), “la causa que ha impedido la evolución de la humanidad a la felicidad se debe a la tendencia constante de toda vida a aumentar, reproduciéndose, más allá de lo que permiten los recursos disponibles para su subsistencia” (Malthus, 1986: 7). En sus análisis, basados en los relatos de un Capitán Cook, cuando se refiere a los indios de América, dice: “los indios de la costa noroeste de América están llenos de parásitos, que ellos mismos se quitan para comérselos y sus habitaciones son del mayor asco. Los que escapan a los peligros de la infancia y de las enfermedades se hallan expuestos a los azares de la guerra... y el número de los que mueren es considerable. La más inculta de las naciones americanas conoce muy bien los derechos de las comunidades dentro de sus propios dominios y es de la mayor importancia impedir que otros destruyan la caza de sus terrenos, lo cual da origen a innumerables disputas. El mismo hecho de aumento del número de vecinos es motivo de disputa. En este caso la lucha continuará hasta que se restablezca el equilibrio mediante las mutuas pérdidas de personas, o hasta que el más débil sea exterminado o expulsado del país” (Malthus, 1986: 30). Para él, la existencia de estos indios era una violación a las leyes de la naturaleza, los que no debían desequilibrar o perturbar el orden natural y si estaban vivos la naturaleza se encargaría de destruirlos para que no aparecieran como fantasmas ante los ojos del mundo. La ley de la selección natural, sólo permite que subsisten los más fuertes, los que logran escapar de las enfermedades infantiles y los que imponen su marca en las batallas. Y cuando ello ocurre se logra el equilibrio natural malthusiano. El supuesto equilibrio se logra cuando los medios de subsistencia disponibles son equivalentes a las necesidades de los seleccionados por la naturaleza para sobrevivir (Producto=Consumo), que es el mismo concepto de equilibrio de la teoría económica neoclásica, aplicado al mercado, cuando se define la equivalencia entre oferta y demanda.



Para Malthus, los indígenas americanos, por las condiciones en las que vivían y se reproducían, no podrían perpetuar su especie ya que la naturaleza se encargaba de ceñir su destino, por cuanto “la selección natural actúa algunas veces sobre los animales, seguramente sociales, preservando las variaciones que son benéficas a la comunidad. Esta, cuando contiene gran número de individuos favorecidos por la naturaleza, *acrece* rápidamente su número y sobrepuja a los otros cuyos individuos no están bien constituidos” (Idem: 80-81). Y como la competencia se hace de manera individual, se salva de la muerte el más prodigioso, el que puede. Se trata de la rigurosidad de la ley de la selección natural de la cual se origina aquella frase de *sálvese quien pueda*. No se admite en el análisis la más mínima solidaridad humana con estos indios pobladores de América. Para estos indígenas, entonces, su competencia ya no sólo debía ser contra la naturaleza, sino que también contra los colonizadores que les calificaban de población sobrante.

Charles Darwin (1809-1882), ha planteado (1859), en su libro *el Origen del Hombre*, las relaciones entre los medios de subsistencia y los seres vivos y advierte crisis cuando hay déficit de aquéllos al señalar que “todos los animales tienden a multiplicarse más de lo que permiten sus medios de subsistencia, así también debió haber sucedido en los tiempos de nuestros primeros padres, conduciendo esto inevitablemente a la lucha por la existencia y a la selección natural” (Darwin, 1969: 80). El trata la dimensión natural de la misma manera que la dimensión social. De hecho, la competencia es la batalla que los seres vivos libran por la vida. Y como han dicho estos autores, en esa batalla ganan los más dotados, los más fuertes, los más inteligentes. Y la naturaleza se encarga de segregarlos para garantizar la reproducción y perpetuidad de las especies. Esto, desde luego, abstrae el uso de la razón en la acción humana puesta al servicio de la reproducción material y social de la vida.

La visión darwiniana critica las aptitudes humanas en relación con ayudar a los débiles, por cuanto ello implica perpetuar una especie que degenera la naturaleza y los hace sobrevivir sin la posibilidad de ser competitivos frente a sus semejantes fuertes. “Los salvajes suelen eliminar muy pronto a los individuos débiles de espíritu o de cuerpo, haciendo que cuantos les sobrevivan, presenten de ordinario, una salud fuerte y vigorosa. Al plan opuesto se encaminan las naciones civilizadas, al construir asilos para los imbéciles, heridos y enfermos, las leyes de la mendicidad, ... esta vacuna ha debido preservar a millones de personas que por su constitución débil hubieran sucumbido en otros tiempos víctimas de la viruela. De esta suerte, los miembros débiles de las naciones civilizadas van propagando su naturaleza, con grave detrimento de la especie humana... Es incalculable la prontitud con que las razas domésticas degeneran cuando se las cuida o cuida mal, y a excepción hecha del hombre, ningún criador es tan ignorante que permita sacar crías a sus peores animales” (Idem: 181). En la dimensión del mercado, estas “peores” especies humanas, en términos de Darwin, son incapaces de competir en el actual mercado global. De quienes se trata hoy? Obviamente de los empobrecidos de la tierra, de los excluidos del mercado y del desarrollo. En los periódicos de Honduras a menudo se resaltan noticias en las cuales se informa del desalojo de familias empobrecidas de los espacios donde habitan porque ese espacio le corresponde, *según la ley*, a personas con capacidad de compra. El sábado, 26 de abril de 1987, La Tribuna de Tegucigalpa titulaba “*tractores arrasan con la única esperanza*”. Y luego la noticia decía “más de un centenar de agentes armados de escudos y bates de béisbol desalojaron a 300 familias, cuyas chozas fueron destruidas con tractores de la *Municipalidad sanpedrana*. Los invasores ya habían bautizado sus colonias como Mi Unica Esperanza y Palestina”. Lo contradictorio, es que para estas labores siempre sobran policías, pero para cuidar la seguridad ciudadana se dice que no son suficientes o no existen. Estos habitantes son los que sobran en este mundo,



entonces, la naturaleza castiga severamente y la municipalidad se lava las manos. Dos días antes, también el Diario La Tribuna de Tegucigalpa, del 24 de abril (p 17), titulaba “Temen Violencia en Desalojo Campesino” La noticia relata que más de 1500 familias campesinas de la comunidad de La Victoria, jurisdicción de Santa Cruz de Yojoa, serán desalojados por orden de un Juez de San Pedro Sula. Los campesinos fueron beneficiarios con dichas tierras en el año de 1972 cuando el Estado dirigió el proceso de reforma agraria y tienen inversiones importantes, empero la ley de hoy no reconoce lo actuado entonces. Como puede apreciarse, aunque los hechos puedan ser el presagio de un mayor conflicto en el campo, sumado a los conflictos sociales que ha provocado el modelo individualista y egoísta del neoliberalismo, nadie aparece como culpable, porque la *ley es quien ordena*. Ley que se presenta como algo natural e inviolable

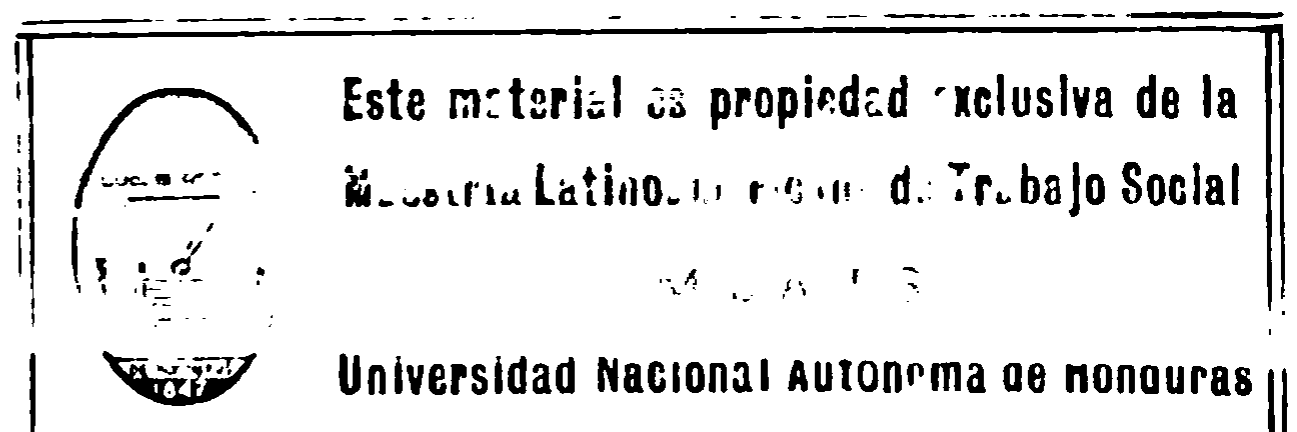
Las tesis darwinianas las ratifican cotidianamente en el mundo entero diversos actores sociales, preocupados por la reproducción de las relaciones mercantiles. Recientemente un académico español refiriéndose a las vacunas que algunos países de Europa destinaron para los niños de Ruanda y Zaire, señalaba que se “comete un error al prolongarles la vida a estas personas desdichadas, porque viven en la más completa indigencia” (Giner, Salvador Conferencia en Seminario del CSUCA sobre Globalización e Integración, San José, C.R., 11-14 marzo, 1997). Y es que mantenerlos vivos es un problema, según este enfoque, pues no sólo se les apoya para mantenerlos con vida, sino que en su proliferación se reproducen biológicamente muy rápidamente “La selección natural, dice Darwin, resulta de la lucha por la existencia, fruto de la rapidez de la multiplicación. La multiplicación en las naciones civilizadas causa la abyecta pobreza y; el celibato y los retardos matrimoniales de los prudentes” (Idem: 192). Y el progreso humano, se dice, sólo es posible cuando se logra una adecuada selección natural de las personas. Estas serán las responsables de llevar adelante dicho progreso. “En las naciones más civilizadas, el continuo progreso depende hasta cierto punto de la selección natural” (Idem: 193). Roy May (Editorial DEI, C.R.), autor norteamericano, en su libro Tierra Herencia o Mercancía, hace una reflexión teológica, totalmente opuesta a las tesis darwiniana y malthusiana, expresando que la tierra fue heredada por Dios a los seres humanos, para que todos vivan de, y en, ella; para que cultiven sus siembras, para que hagan sus casas y que el uno se ayude con el otro. Pero el mandato divino se ha degenerado en la medida que la tierra se hizo propiedad privada, le ha sido negada a los más débiles, a los pobres de la tierra (Roy, May, 1994). Contradice Roy a Juan Jacobo Rousseau, cuando expresa que “el derecho de propiedad es el más sagrado de todos los derechos” (Economía Política, la Enciclopedia).

Darwin sostiene que “los pobres y holgazanes, degradados también a veces por los vicios, se casan de ordinario en edad temprana, mientras los jóvenes prudentes y económicos, adornados casi siempre de otras virtudes, lo hacen tarde a fin de reunir recursos con que sostenerse y sostener a sus hijos. Los que realizan el matrimonio en edad temprana, no sólo producen en un período dado mayor número de generaciones, sino que también mayor número de hijos... Resulta así que los holgazanes, degradados y con frecuencia viciosos, tienden a multiplicarse en una proporción más rápida que los prósperos y en general virtuosos” (Idem: 187). Esta tesis, es una reproducción del malthusianismo, que ve en el aumento de la población el mayor signo de crisis. La preocupación de Darwin es que la competencia en el proceso de reproducción biológica la ganan los definidos como indeseables, con el peligro que ello significa para la paz y la tranquilidad de los poseedores de riqueza, pues los desválidos no son capaces de competir para ganarse la vida, en el mercado, pues no son ni oferta, ni demanda, sino personas con necesidades que no cumplen un papel importante en el mercado. “En la lucha perpetua de la existencia, dice Darwin, habría

prevalecido la raza inferior y menos favorecida sobre la superior, y no en virtud de sus buenas cualidades, sino de sus grandes defectos” (Idem 187) Y esta raza inferior es la que pide un espacio en el mundo, la que exige vivienda, vestido, trabajo, recreación. Se le categoriza como población sobrante, que es causante del desequilibrio natural. Y como nadie es responsable por su existencia, sólo su propia naturaleza, debe vivir según sus disponibilidades y condiciones naturales, mientras sufre el castigo y abandona el mundo.

Para Darwin, el hombre blanco inglés era el prototipo del fuerte, inteligente y prodigioso. Coincide con la tesis de Rudyard Kipling, quien defendía la grandeza y la responsabilidad del hombre blanco, del que el inglés es el más genuino representante. Y luego la obra de Conan Doyle que crea el personaje de Sherlock Holmes, que representa la elegancia, el rigor y el pragmatismo, la intuición y la deducción lógica e inteligencia del hombre inglés (Beaud, Michel, ob cit: 171). El blanco y rubio es, entonces, el ser más competitivo del globo terráqueo, y es así porque su raza es el resultado o producto de una eficiente selección natural, según lo expresara la teoría de Darwin “Quién puede decir positivamente, dice Darwin, porqué la nación española, tan poderosa en otros tiempos, ha quedado ahora tan atrás?... En España se eliminaron, durante un periodo de tres siglos, cerca de mil hombres por año y hombres de los más útiles... Los notables resultados que los ingleses han obtenido siempre como colonizadores, comparados con los de otras naciones de Europa, se evidencia con los progresos obtenidos por los canadienses de origen inglés en relación con los franceses, se atribuyen a su energía emprendedora y perseverante...¿cómo los ingleses han adquirido esta cualidad? ...el carácter de la selección natural, los hombres más enérgicos, los más vivos y valientes de todas las partes de Europa, es porque durante las diez o doce postreras generaciones han emigrado a este gran país y mejorado en él de condición” (Idem: 191-192). Ya en la década de 1920 la supremacía no se le adjudica al rubio inglés, sino al ciudadano germánico, que fuera dotado por la naturaleza como producto de la más eficiente selección natural y fuera considerado como superior a todas las razas de la tierra, mejorado en relación con los ingleses que estaban ya en decadencia como primera potencia del mundo. Estas tesis, fueron justamente, las fuentes teóricas del Nacionalsocialismo de Adolf Hitler (quien asumió el poder en 1933), consistente en la *supremacía de la raza germánica* y de la extensión territorial alemana basada en la teoría del *espacio vital*, necesario para la propagación de la raza superior, que será el referente y guía del nazismo en la estrategia expansionista de Alemania, frustrada por los resultados de la segunda guerra mundial.

En síntesis, a la naturaleza se le adjudica el papel de impartir justicia mediante la aplicación de sus leyes, a la que no se le puede pedir piedad porque su mandato significa buscar un equilibrio natural necesario para la perpetuidad de la vida. Y en la aplicación de sus leyes se pretende presentarla como armónica. Esto es una aberración teórica por cuanto no existe nada más desarmónico para los seres vivos que la lucha por la vida. En la naturaleza, la competencia es lucha, rivalidad entre contendientes, en la que gana el más dotado. Es una lucha de vida o muerte. Es la batalla diaria del antilope frente a la fiera, de la oveja frente al lobo, de las aves mansas frente a las de rapiña, del tiburón contra la sardina, de los animales y plantas frente a los desastres naturales y al hombre mismo.



## La competencia en el mercado

En el ámbito del mercado, entendido como la naturaleza de las relaciones sociales, la competencia es sinónimo de lucha del hombre y la mujer por lograr un trabajo, por conservar ese trabajo, por alcanzar un precio mejor por ese trabajo, por mejores jornadas de trabajo. Para los propietarios de medios de producción y oferentes de bienes y servicios, significa luchar por bajar costos, pagar menos salarios, vender al mayor precio, conquistar espacios en el mercado, conservarlos e imponerse frente a sus rivales.

En lo que compete al hombre moderno, su vida, según la teoría económica convencional, pende del mercado. De ahí que la naturaleza, como ámbito de las especies naturales, sea sustituida por el mercado, como el entorno de las relaciones mercantiles. Luego, en el mercado, la selección natural, tiene un doble carácter. Al propietario de medios de producción, el proceso de selección lo califica en correspondencia con el poder de compra, también, por el conocimiento que posea de los procesos de producción y de la comercialización, por la tenencia de medios de producción y de prestación de servicios. En este contexto, ningún inválido físico, que posea poder de compra y conocimientos de la producción y del mercado, se le puede considerar población excedente. Mientras que para el trabajador o asalariado, los criterios de calificación cambian. Como de éste lo que se demanda es su fuerza de trabajo y los conocimientos que posee, la selección está determinada por la fortaleza corporal y la formación profesional. Los inmigrantes centroamericanos, que buscan oportunidades de empleo en el mercado de Estados Unidos, podrán tener fuerzas corporales importantes e inteligencia, pero al no poseer poder de compra y el conocimiento que demanda aquel mercado, al unísono son categorizados por la ley migratoria como población sobrante, indigentes con necesidades, que no tienen capacidad para insertarse en la red del mercado, ni poder de compra para adoptarlos como demanda de bienes de consumo. Por ello no califican para ser merecedores de una visa. Entonces, poder de compra es fortaleza y en el mercado se traduce en liderazgo, triunfo, eficiencia y capacidad para lograr los mayores resultados y beneficios en las actividades productivas y de servicios.

Las virtudes de fuerza que reconoce la naturaleza del mercado hacen de cada persona un ser competitivo y cada competidor es al mismo tiempo egoísta e individualista. Y el individualismo generalizado es vital para el desarrollo de la cultura del consumo y de la oferta, que luego se traduce en competencia o desarrollo de la capacidad competitiva. En el mercado, según los neoclásicos, los individuos se comportan de manera racional buscando siempre la mayor utilidad bien sea en el papel de consumidor o de productor. La racionalidad productiva significa eficiencia y ésta se relaciona con productividad. Luego, la productividad se traduce en una tendencia descendente de los costos de producción, y costos bajos implica un mayor poder competitivo de los oferentes en el mercado. Mientras tanto, la racionalidad en el consumo significa comprar los bienes y servicios que generan la máxima satisfacción individual, en correspondencia con el poder de compra. La competencia, en consecuencia, es la lucha individual de las personas por conquistar mayor poder de compra y de venta en el mercado, donde todos, supuestamente, tienen iguales oportunidades.

En la dimensión social, entonces, la naturaleza es sustituida por el mercado. Este, el mercado o el *orden natural*, se convierte en la natura de las relaciones sociales de producción, distribución, consumo e intercambio. Es el regulador de la reproducción material y social de la vida humana. Luego, las tesis biológicas se transfieren al plano social, donde nadie es culpable de nada y lo que sucede es producto de la sanción del orden natural, que en este

caso es el mercado. Cuando el Estado da las órdenes, dice Friedman, la responsabilidad se le adjudica al burocrata que toma las decisiones; mientras que cuando éstas provienen del mercado, a nadie se puede identificar como culpable (Libertad de Elegir, 1980: 42). Al igual que la naturaleza busca un equilibrio para garantizar la vida de las especies, el mercado busca también su propio equilibrio para garantizar la reproducción de la sociedad, lo que hace de este un modelo armonioso en la medida que fuerzas externas no lo interfieran. Al respecto dice el autor antes citado “la libertad de comercio favorece las relaciones armoniosas entre individuos de distintas creencias, actitudes e intereses” (Friedman: 80). En la teoría del mercado libre, la competencia no es confrontación, es el medio para el logro de un espacio en las relaciones sociales mercantiles, donde todas las transacciones se realizan porque generan beneficio (Idem: 81). De acuerdo con esta teoría, cada individuo es libre para seleccionar la oportunidad que le genere la máxima satisfacción o utilidad, el mercado, según la capacidad de competir, se encarga de seleccionar a los aptos bien sea como trabajador, como productor, como vendedor, como innovador. El trabajador debe estar calificado, el productor tecnificado y disponer de los medios de producción y; el vendedor, deberá tener un conocimiento intenso de su oferta y demanda. Por tanto, el más fuerte, más dotado para competir, es el que tiene capital, conocimiento tecnológico y del mercado, quien posee control de los medios para insertarse con más vigor en las redes del mercado. La competencia, se dice, es la que abre el camino al progreso humano. Esto quiere decir que, el capitalismo se estanca y no se desarrolla ahí donde los individuos no se someten a la selección natural del mercado y donde no se fomenta la competencia.

La selección natural, del más fuerte y bien dotado, jugará un rol también en la división social del trabajo. Los más fuertes e inteligentes serán los jefes y los más débiles y menos inteligentes los subalternos. La organización del trabajo, que fuera diseñada por Fayol, un ingeniero de minas, de origen francés, distingue la capacidad profesional de los inferiores y la capacidad administrativa de los jefes. El logra sistematizar una organización sistémica en las empresas, con una clara diferenciación social. Mientras que Taylor, desde 1893, instrumentalizó la tesis de Smith de la división social del trabajo, al propagar la teoría de una organización científica del trabajo: división en tareas, definición de movimientos, normas reguladoras, organización de los procesos, remuneraciones conforme a las normas (Beaud, Michel: 184). Y dentro de esta concepción existe la selección de acuerdo a fortalezas y debilidades. Cada quien aprueba un examen que lo filtra al puesto que le toca dentro de la división social del trabajo.

Adam Smith, economista clásico inglés, ha resaltado el individualismo como proceder del hombre económico y competitivo. En las relaciones del mercado, ha dicho, el hombre debe actuar de manera egoísta, resolviendo individualmente sus problemas sin inmiscuirse en los detalles de los demás. Y si cada uno hace lo mismo, buscando el mejor provecho, la mejor utilidad, los problemas de la comunidad estarán resueltos. Quiere decir que la vida humana depende del esfuerzo que cada quien haga en el mundo para ser cada vez más competitivo. Este es el secreto para ser seleccionado en el proceso de trabajo adecuado. Y de acuerdo con Alfred Marshall (el más destacado economista neoclásico), si un trabajador logra ser seleccionado en el trabajo que mejor puede desempeñar, logrará obtener la mejor remuneración porque su productividad será óptima.

David Ricardo, parte también de un mundo de relaciones internacionales sin conflicto. Al teorizar sobre la competencia internacional idealiza un mundo de armonía, donde todos, aunque buscan su utilidad particular, se benefician con el intercambio. El manifiesta que “en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y

su trabajo en empleos que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionado con el bienestar universal. Distribuye el trabajo de la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y el eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza. Al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones de todo el mundo con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros” (Ricardo, 1959: 102). De esta teoría se deriva el principio de las ventajas comparativas, que la teoría convencional menciona para legitimar la especialización de la producción de bienes y servicios en los sectores de menor costo y de ámbito natural y social apropiados. Bajo este criterio, se desarrolló posteriormente el paradigma de la división internacional del trabajo, consistente en la especialización y la asignación de productos con base a los costos comparativos. Así, los países subdesarrollados podrían aprovechar la naturaleza y la abundancia de mano de obra barata para producir postres y alimentos; y los países desarrollados, la potestad de producir productos industrializados e intensivos en el uso de mano de obra. En el intercambio las partes se beneficiarían y en este supuesto mundo armónico todos estarían contentos. La armonía en la competencia internacional la acuña Friedman con el concepto interdependencia, al expresar que la “interdependencia está omnipresente en el mundo moderno. Esta facilita la relación entre un grupo de precios y otros, entre una industria y otra, entre un país y otro.., la libertad de comercio internacional favorece las relaciones armoniosas entre naciones de diversas culturas e instituciones.” (Ob Cit: 80). La historia del último siglo da fe de un proceso de relaciones no armoniosas, pues los beneficios tendrán una tendencia unidireccional. Es la teoría de la dependencia la que desenmascara esta denominada armonía en el comercio internacional, al señalar las disparidades o la asimetría existente entre los países desarrollados y los subdesarrollados y la imposición de un esquema de división internacional del trabajo en función de los intereses de los primeros. Para esta teoría las relaciones entre los países de América Latina y los países del centro, no eran de interdependencia, sino de dependencia absoluta, misma que obstaculizaba el desarrollo de los países empobrecidos.

Mientras tanto, los economistas neoclásicos, desde fines del siglo pasado, elaboraron los criterios darwinianos para que el mercado pueda seleccionar el *ser* competitivo. Para estos economistas, cada individuo competitivo selecciona la mejor alternativa en el mercado tomando como referente, como parámetro, el costo de oportunidad. Esto es, seleccionando la actividad que le rente la mejor utilidad y satisfacción y discriminando las menos rentables y no rentables. Cada selección tiene un costo de oportunidad y éste está dado por la diferencia, entre el ingreso ( $Y_o$ ) que obtiene en la actividad económica seleccionada y el ingreso ( $Y_n$ ) de la alternativa más rentable. Se puede esquematizar en una ecuación simple dicha relación:  $(Y_n - Y_o)$ . Hay un costo de oportunidad cuando  $(Y_n > Y_o)$ . Empero, si el individuo selecciona la alternativa más rentable, entonces  $(Y_n = Y_o)$ , su elección es la mejor, por tanto, el costo económico es cero ( $Y_n - Y_o = 0$ ). En este caso no habrá costo de oportunidad, lo que quiere decir que la selección en la actividad económica fue la óptima. Esta selección óptima la logran los más inteligentes, listos y dotados de los medios para competir, mismos que también han sido seleccionados por la misma naturaleza del mercado.

De acuerdo con este criterio, el agente económico que no selecciona la mejor alternativa es castigado por el mercado. De ahí que todo cuanto se produzca, distribuya e intercambie, deberá someterse al criterio del costo de oportunidad. Luego, toda mercancía, tendrá que

pasar la prueba, de lo contrario lo único que le espera a su productor es la quiebra. Toda mercancía competitiva la discierne el mercado y la no competitiva la rechaza o segrega de su arsenal. En el mercado interno, de los países subdesarrollados, las mercancías no competitivas tienen espacio por cuanto muchas de ellas, como por ejemplo, los granos básicos tales como el maíz, frijol, arroz, verduras, frutas, vestido, etc, satisfacen las demandas de la población local. Empero, los productores de estos productos no califican con las exigencias en cantidad y calidad de la red internacional del trabajo.

En la red internacional del trabajo, es obvio que sólo participan los agentes económicos que comercializan bienes y servicios competitivos, los que son seleccionados de acuerdo con los criterios que impone la naturaleza del mercado globalizado, cuyo requisito es que sean mercancías útiles y rentables en el ámbito global. Surgen aquí dos conceptos antagónicos y que merecen su atención analítica: *productos competitivos* y *productos no competitivos*. Los primeros, seleccionados por el mercado porque son aceptados para que circulen en la red internacional del trabajo y; los segundos, rechazados por la red, porque no son rentables en aquel ámbito, pero indispensables en el mercado interno porque satisfacen las necesidades básicas de la población. El maíz producido con la aplicación de técnicas genéticas, por grandes empresas multinacionales, es un producto competitivo en el mercado internacional, empero, el maíz producido por los campesinos centroamericanos, no es competitivo en aquel mercado, pero necesario para la satisfacción de las necesidades básicas de la población.

Al imponerse en la competencia mundial los productos competitivos, se limitan las posibilidades de inserción a la masa de productores del mundo. La selección darwiniana sólo permite la entrada a los que tienen capacidad de competir con base a los criterios del costo de oportunidad y de la máxima rentabilidad, reglas y normas que la misma lógica de las relaciones mercantiles imponen. En este ámbito compiten los mejores. Algo similar a las competencias olímpicas, ahí asisten los mejores atletas del mundo. Así es también la competencia en la red internacional del trabajo, en ésta participan los fuertes y poderosos, los propietarios de medios de producción y de tecnología, los competitivos en la dinámica internacional. La selección de los incluidos tiene como requisito indispensable la capacidad de poder competir en este ámbito. Los no competitivos, son los empobrecidos de la tierra, a quienes el mercado mundializado se encarga de castigarlos por su inoperancia. La propia naturaleza de las relaciones mercantiles se encarga de excluir a la mayoría de la población del mundo, negando la posibilidad de integrarla en la gran maratón del mercado. Aunque ante la opinión pública se dice que las oportunidades están abiertas para todos.

Por otra parte, como hemos dicho al comienzo, la competencia es lucha, rivalidad entre contendientes. En la actualidad es evidente la competencia entre los trabajadores que están integrados en las redes del mercado, donde cada uno busca conservar su espacio laboral y ascender verticalmente para obtener mayores ingresos y posiciones de poder. Al perder importancia la organización sindical, el trabajador, de manera individual, negocia sus condiciones cuando puede y se inserta imponiéndose como meta colocarse en las mejores posiciones de la red laboral. En este caso, actúa egoístamente, no le importa a quien atropella. Un segundo nivel de competencia se visualiza entre los trabajadores que están excluidos de la red laboral y los que están integrados. Con el aumento del desempleo, la presión que ejercen los que están afuera, en su intento por insertarse en la red laboral, inciden para que los patronos mantengan bajos los niveles salariales y expandan las jornadas de trabajo más allá de las que establece el marco legal, contribuyendo con ello a incrementar la explotación de la fuerza laboral ocupada. En esta competencia se despliegan también luchas contra los trabajadores extranjeros. Se reactivan e intensifican las luchas racistas, se explotan el

chauvinismo y la xenofobia. Un ejemplo centroamericano, es Costa Rica, donde al nicaraguense u otros ciudadanos originarios de la región les adjudican la crisis económica que coyunturalmente vive el país y también otros males sociales. En los últimos años, las leyes migratorias costarricenses se han vuelto muy severas y se aplican sin piedad a los inmigrantes.

Entre tanto, en las competencias interempresariales se producen grandes luchas. Las evidencias muestran como las gigantes multinacionales, que operan en una misma rama de la industria, en su afán por controlar mercados y fuentes de materias primas estratégicas, se enfrascan en grandes altercados y no toleran amenazas. En Honduras, para el caso, la industria de bebidas Dry Copán, una pequeña firma nacional, ubicada en la ciudad de Santa Rosa de Copán, en el Occidente del país, no ha podido salir de su entorno local porque las firmas Pepsicola y Cocacola, le han impuesto barreras, han intentado comprarla o destruirla para evitar una competencia de origen nacional. En un ámbito más amplio, en la industria automotriz, para el caso, se aprecian muy a menudo grandes batallas. Recién en la década del noventa, las gigantes de esta industria General Motors y Volkswagen han entablado una batalla que ha emergido a la luz pública. La misma se originó a raíz de la renuncia del español Ignacio López, quien ocupaba un alto puesto en la primera y aceptó un cargo importante en la segunda, con la consecuente difusión de secretos estratégicos de fabricación y suministros de insumos. López era el responsable de las operaciones de la compra mundial de la GM y desertó para convertirse en el No. 2 de la VW, llevándose consigo siete ejecutivos de compra ocasionándole pérdidas millonarias a la GM. Por ello, GM ha demandado a VW por 1,100 millones de dólares (100 millones en efectivo y 1000 millones para compras de componentes del negocio de partes Delphi de GM). Mientras la guerra se realiza, López finalmente ha renunciado de VW mientras se resuelve el conflicto (La Tribuna, 8-02-97: 3B, tomado de USA Today).

Otro ejemplo, que involucra también a GM, es el caso de la firma del TLC-NA. En Estados Unidos, en el sector automotriz juegan los intereses de las tres grandes corporaciones, la General Motors, la Ford y la Chrysler, que tienen instalaciones en los países miembros del TLC-AN. Los representantes del Estado norteamericano fueron muy cautelosos para proteger en el tratado a este sector industrial. El tratado, en sus cláusulas sobre el asunto, exige el cumplimiento de una regla de origen de un 62.5% del costo neto para automóviles de pasajeros, camiones ligeros y sus motores y transmisiones. Para otros vehículos y partes la exigencia es de un 60% del costo neto (Morici, Peter, 1994: 254), lo que no es difícil de cumplir, estando las tres grandes empresas en los tres países. Se trata de un mensaje a las empresas del Bloque Oriental y de la Unión Europea, las que si desean participar dentro del mercado del TLC-AN, tendrán que hacer grandes inversiones en alguno de los países del tratado. De lo contrario tienen que pagar altos aranceles, lo que los pone en desventaja en el mercado por los altos precios. Dentro del gran mercado contractuado, se eliminarán gradualmente las barreras comerciales de automóviles, camiones, autobuses, y repuestos norteamericanos, y también eliminará restricciones de inversión durante un período de transición de 10 años. La política del viejo Decreto Automotriz Mexicano, que incluía limitaciones a la importación procedente de Estados Unidos y Canadá, que exigía requerimientos de desempeño y aplicaba restricciones a la inversión, ha sido superado al establecer los acuerdos de eliminación progresiva de los controles hasta su anulación total el 1 de enero del 2004 (Idem, 1994: 254). De esta manera, los dueños del gran mercado del norte son las tres gigantes del automóvil de Estados Unidos. El TLC también crea un grupo intergubernamental especial para revisar y hacer recomendaciones sobre estándares federales automotrices en los tres países, incluyendo recomendaciones para "lograr una mayor compatibilidad en tales estándares" (Governments of Canada et al, 1992: 10).



Las empresas de terceros países tendrían que hacer fuertes inversiones en reconversión de plantas para alcanzar el contenido regional exigido en el TLC-AN. Para el caso, la Mercedes Benz anunció en 1991 que haría inversiones en México para ensamblar autos. El plan explicitado era producir para el mercado interno mexicano 300 automóviles en 1993, y 500 unidades en 1994 (Ramírez, Rogelio, 1994: 97). Sin embargo, es de suponer que una empresa de la magnitud de Mercedes Benz, no estaría conforme con un mercado interno limitado, sino que esperaba aprovechar el mercado del pacto trinacional, el cual no es posible debido a las restricciones. Solamente le queda la alternativa de Centroamérica, países que puede inundar de carros caros desde México

### *Centroamérica y la competitividad*

En 1997 el Foro Económico Mundial publicó (The Global Competitiveness Report 1997), los resultados de una evaluación del grado de competitividad de 58 países, incluyendo los centroamericanos. Para medir este resultado, se consideró un *índice de competitividad* que se calcula utilizando el promedio ponderado de 1) apertura de la economía; 2) el desempeño del gobierno; 3) la calidad de las instituciones; 4) condiciones de la infraestructura; 5) situación de la tecnología; 6) situación de los mercados financieros; 7) calidad de la gestión empresarial, y; 8) legislación y condiciones laborales

La apertura sirve para medir, según los teóricos de Harvard, el grado de inserción de un país al proceso de globalización mundial, o sea, la tendencia ascendente de las exportaciones y de las importaciones, la libertad de inversión y de comercio. La apertura en inversiones se mide por el grado de participación de la inversión extranjera en el proceso. Si éste es bajo hay poca vinculación internacional y poco impacto de la globalización. Mientras la apertura en el comercio se mide a partir de las reducciones de los aranceles de importación y exportación. Entre más asintótica a cero la tendencia de los aranceles, mayor el grado de apertura y por tanto mejor la posición, en el concierto internacional. Todos los países de la región centroamericana, han avanzado en la aplicación del aperturismo, eliminando reglamentos, leyes, bajando aranceles y adecuándolos a las demandas del mercado global. Han reducido el impuesto sobre la renta con el fin de desviar inversiones extranjeras hacia estos países, se apegaron a los preceptos de la OMC y han aplicado otras medidas tendientes a lograr una mejor posición en el mercado internacional, empero todavía se sienten fuera de la globalización, en tanto no son todavía competitivos. En un discurso pronunciado por el presidente de Honduras, Carlos Roberto Flores, en la Cumbre Iberoamericana de Oporto, Portugal, el 17 de septiembre de 1998, manifestaba “que había que pedir un compás de espera a la globalización porque los países pobres todavía no están en capacidad de resistir los embates de dicho proceso” (La Tribuna, 19-10-98. 3) La apertura, entonces, es uno de los requisitos de inserción internacional, pero no quiere decir que por aplicar medidas aperturistas ya los países disfrutan de una participación gananciosa en el mercado global

El desempeño del gobierno se supone debe ser en función del paradigma de la globalización. En otras palabras, un gobierno no intervencionista, que no establezca controles conscientes o deliberados que obstaculicen el libre juego de las leyes económicas, se le entiende como un gobierno que tiene buen desempeño. En síntesis, se le define como el buen gobierno, al que ayuda al proceso de competitividad. Este es, el que libera los procesos de inversión o no le exige tantos requisitos a los agentes que toman decisiones de inversión. En este sentido, los gobiernos de la región han dejado de realizar un papel de intervención en la dirección del desarrollo, las instituciones se han debilitado y los actores privados se han fortalecido, pero



no por ello tampoco se sienten seguros de formar parte de un proceso de acumulación de capital dentro del contexto del mercado global

La calidad de las instituciones tiene que ver con la eficiencia con la que atienden las demandas de la sociedad civil, al menor costo posible. También actualmente se toma en cuenta la corrupción y la respuesta del poder judicial a las peticiones de los inversionistas. El capitalismo que en cierto sentido ha estimulado los resabios de la corrupción, en la actualidad le pesa como un alto costo de operación, por ello ya no está dispuesto a tolerarlo y busca como desligarse de aquél. Por su parte, la infraestructura, debe ser la necesaria, la que reduce costos y reduce los tiempos de producción y circulación, tiene que ver con aquella que se requiere para el funcionamiento empresarial, denominado *eficiente*. Una mala infraestructura de carreteras, aeropuertos y puertos marítimos, obstaculiza el servicio de transporte de mercancías y personas. De igual manera, las deficiencias de energía eléctrica, servicios telefónicos y otros medios de comunicación. Todos estos factores intervienen en la calificación de competitividad de un país, en el marco de la globalización. No obstante esta exigencia, en la evaluación de competitividad no se toman en cuenta las restricciones a las que se somete a los estados nacionales para hacer nuevas inversiones en estos sectores.

En cuanto a la tecnología, se analiza la situación de la fuerza de trabajo y sus niveles formativos, fundamentalmente su *know how* en tecnologías de punta. Es obvio que, en el caso de los países centroamericanos, no existe un conocimiento generalizado de las tecnologías de punta, este es un de los obstáculos que ahora tienen estos países para obtener beneficios en el proceso de transnacionalización de los proceso de trabajo y de la división social del trabajo cada vez más internacionalizada. Por ello las inversiones hacia estos países, se mueven atraídas por la mano de obra barata y los arreglos de comercio internacional que han logrado con terceros países, como lo son la ICC y el Sistema Generalizado de Preferencias, que permiten un comercio favorable de manufacturas en el mercado de Estados Unidos.

En lo relativo a los mercados financieros se analiza los comportamientos de los movimientos financieros en las bolsas de valores, las tendencias de las tasas de interés, fundamentalmente, los costos de la intermediación financiera. Cuando ésta es muy alta, implica que los mercados financieros no son muy eficientes y están más distraídos en la especulación. Este es uno de los factores más complejos, pues muchos países por bailar al son de la globalización financiera han perdido grandes fortunas en divisas. Este es el caso de Brasil, donde en menos de un mes (1997) se fugaron más de 9,000 millones de dólares (Jorge González del Valle, Conferencia XI Congreso ACARIBE-98, Tegucigalpa, 23-09-98). Por otra parte, la calidad y la gestión empresarial, es otro determinante que tiene que ver con las capacidades de los grupos empresariales de ubicarse en las ramas económicas de mayor rentabilidad, capacidad para vincularse con el mercado internacional y la existencia de una base de datos de personas con formación gerencial. En la región tampoco los gestores empresariales tienen una alta experiencia y las relaciones internacionales suficientes para una vinculación rentable en el mercado más desarrollado del mundo. Estos grupos dependen de los agentes de las transnacionales para realizar una inserción favorable en el mercado global.

Por su parte, la evaluación de la legislación y condiciones laborales, implica revisar los contenidos de los códigos de trabajos. Estos, en la medida en que son afines a los intereses empresariales y que los sindicatos tienen poca o ninguna injerencia en las decisiones económicas y políticas de los países, mejor se evalúa el país en el contexto del mercado global. Se busca una legislación que no obstaculice el proceso de competitividad y en

consecuencia no vulnere el proceso de acumulación de capital. Por ello, en la mayoría de los países de la región centroamericana se presiona para modificar los códigos de trabajo para ponerlos a tono con las demandas del mercado global.

Pues bien, estos son los determinantes claves que se toman en cuenta para medir la capacidad competitiva de un país. En el caso de la evaluación elaborada por el Foro Económico Mundial, la región centroamericana quedó ubicada en la forma siguiente: Honduras ocupó el 56avo lugar, Nicaragua el 55avo, Guatemala el 53avo, El Salvador el 45avo y Costa Rica el 35avo lugar. Costa Rica, que ha tenido el Estado más grande en la región y que ha hecho grandes inversiones en la educación científica y tecnológica, se ubica en un lugar importante en el contexto de la competitividad en el mundo.

### *Productos competitivos y no competitivos*

En la red internacional del trabajo, como se ha dicho, califican como productos y servicios competitivos aquellos que son útiles, los que son cuantitativa y cualitativamente aceptados y cumplen con el criterio de rentabilidad. En general, la oferta de bienes y servicios de las empresas transnacionales tienen este carácter. Se trata, obviamente, de mercancías que satisfacen demandas en el mercado internacional. Mientras tanto, los productos no competitivos, son aquellos que, aunque no son rentables en el contexto del mercado globalizado, satisfacen necesidades básicas de la población y son relativamente rentables en la dimensión del mercado interno.

Al imponerse los criterios mercantiles en el mundo, la política económica neoliberal prevaleciente ha privilegiado la producción de mercancías rentables en la red internacional del trabajo, por cuanto éstas garantizan rentabilidad y al mismo tiempo el retorno inmediato o mediato de la inversión. Justamente los créditos que otorga la banca internacional y nacional se fundamentan en este criterio, relegando las iniciativas tendentes a estimular la producción de bienes y servicios que no sean competitivos en la red internacional, aunque satisfagan necesidades básicas de la población. En el caso de los países agroexportadores, existe una tendencia al incremento y diversificación de la producción de productos competitivos, relegando los productos no competitivos, para ello se están destinando las mejores tierras y demás factores de la producción y la asignación de los recursos humanos y financieros. La inseguridad alimentaria de la población y el encarecimiento del costo de la vida, en los países subdesarrollados, no están en la lista de problemas y en parte, ello explica el poco estímulo que reciben los productores de productos no competitivos. Luego, en el proceso de producción de los productos competitivos y en el afán de lograr incrementar su productividad se incurre en el deterioro del medio ambiente al aumentar los desperdicios industriales y la explotación de la tierra y los recursos naturales. En el caso de la agricultura, se utilizan fertilizantes, fungicidas e insecticidas de origen químico, los que después se transmiten al entorno natural, con las consecuencias ambientales que ello implica.

En el caso de los productos competitivos en la red internacional del trabajo, se argumenta que los países deben especializarse en la producción de productos en los cuales, por las condiciones naturales y mano de obra barata, se tenga ventajas comparativas y que se importe los productos que se produzcan a menor costo en el exterior. El beneficio, se dice, se logrará en el intercambio. Quiere decir que el maíz, los frijoles y otros productos que producen los campesinos en las pequeñas propiedades, por no ser rentables, de acuerdo con los criterios mercantiles, no deben producirse, sino que importarlos del exterior donde se produce a base de ingeniería genética. Si se atiende esta recomendación, el campesino estará condenado a la

miseria porque no tendrá ni los granos producidos por si mismo, ni los importados, porque no dispone de ingresos para comprarlos.

Luego, los productos competitivos en la red internacional del trabajo, logran ese carácter con base a dos estrategias competitivas **Costos comparativos** o **ventajas competitivas**. La primera se logra reduciendo los costos de producción, dentro de los cuales los salarios de la mano de obra juegan un rol fundamental. Otro factor del bajo costo lo constituye la explotación y destrucción de la naturaleza, pero ante la escasez de los recursos de la naturaleza, por el desgaste irracional al que se ha sometido, queda como alternativa la explotación de la fuerza de trabajo barata y abundante. Precisamente las manufacturas de las zonas francas aprovechan esta alternativa de acumulación de capital en los países más empobrecidos del mundo. La política tradicional en Centroamerica es mantener salarios bajos y otorgar concesiones a la inversión extranjera para la explotación de los recursos naturales, con ello el país como tal logra incorporar su nombre en la lista de competidores en el mercado mundial. Este tipo de competencia, obviamente, no exige un nivel de escolaridad y conocimientos técnicos que vayan más allá del manejo de instrumentos y procesos de trabajo simples. A ella se apegan, generalmente, la agroindustria, las maquiladoras y las exportaciones tradicionales de la región centroamericana.

La segunda estratagema para la competencia, se fundamenta en las ventajas competitivas (Porter, 1996), las que se logran con base a organización, eficiencia administrativa y productividad del trabajo y del capital. Esto es, incorporando nuevas tecnologías a los procesos de trabajo, lo que permite competir a base de bajos costos logrados por una alta productividad y no con bajos salarios. Es la forma de competencia más dignificante para los trabajadores y los países exportadores. La competencia con base a ventajas competitivas, implica demandar una mano de obra calificada, con altos grados de formación académica y tecnológica. Consecuentemente exige del Estado un sistema educativo participativo y de alta calidad, acorde con los grados de competitividad que los Estados Nacionales deberán impulsar para consolidar la inserción en el mercado mundial. Es dentro de este marco de referencia que se pueden ir superando los grados de calidad y generación de nuevos productos, en el proceso de diversificación productiva, para seguir los caminos del progreso técnico, mientras las sociedad encuentra el camino del desarrollo humano y sostenible, sin que el ser humano se destruya asimismo y al entorno en que habita.

Lo dicho hasta aquí, invita a una reflexión sobre el papel de la política económica y de la política general del Estado de los países subdesarrollados, en la definición de la estratagema para una inserción gananciosa en el proceso de globalización. La política para la competitividad con base a la reducción de los salarios, ha significado para los trabajadores continuar la tendencia tradicional de reproducir la miseria y contribuir con argumentos para que internacionalmente se califique a estos pueblos como ciudadanos de tercera categoría, tal como se adjetivó en la conquista a los indígenas: como seres raros *no beneficiarios de la ley divina*. Por otra parte, la competencia con base a productividad y calidad, que en cierto sentido es la que pregonan los grupos modernistas, es entendida de manera elitista y excluyente. Esto por cuanto los grupos empresariales mejor ubicados en el espacio de la globalización, perciben la competencia a partir de la formación y capacitación de pequeñas elites de trabajadores con quienes pueden producir bienes y servicios competitivos. Algunos empresarios son partícipes de la educación corporativa, o sea, universidades e institutos tecnológicos vinculados a las empresas para formar una fuerza de trabajo semirobotizada, moldeada a sus demandas. Este paradigma de educación para la competitividad excluye a la mayoría de la población en tanto no se requiere gran cantidad de trabajadores y trabajadoras

en la producción, diseño, investigación, mercadeo y distribución.

La competitividad, entendida como patrimonio exclusivo de grupos privilegiados, es excluyente, contrario, a una visión participativa de la sociedad, en el proceso de la competitividad. Esto implica revisar los paradigmas educativos tradicionales y el rol de las variables endógenas, que fueron la clave para el desarrollo de los países industrializados que hoy día conocemos como grandes potencias. La competencia de sálvese quien pueda, que promueve el capitalismo hegemónico en el mundo, no es ética, carece de valores, pues no conduce a la convivencia social armónica, ni propende por el mejoramiento de la calidad de vida y del entorno natural del ser humano, sino que induce a su propia destrucción. Anula el espíritu de solidaridad con los más empobrecidos. No se trata entonces de una competencia para elevar las capacidades y potencialidades de cada individuo, incluyendo sus valores sociales y culturales. O de un esfuerzo por la conservación de la vida humana y sus condicionantes naturales y espirituales. Por el contrario, la competitividad es al mismo tiempo exclusión de las mayorías. Es urgente, entonces, definir el nuevo papel de la política económica, del Estado y los criterios en las relaciones económicas y políticas regionales y mundiales. No se puede ser indiferente frente a la urgencia de reducir gradualmente las disparidades existentes con el fin de convertir al globo terráqueo en un ámbito de vida para todos y no para unos pocos.

### CAPITULO III

#### MERCADO Y NEOPROTECCIONISMO

Los teóricos de la globalización insistentemente acusan al Estado por su papel interventor en la economía y como ente planificador del desarrollo. Ellos quieren demostrar que las élites oligarcas ya no están dispuestas a tolerar un Estado benefactor, por ello, en la práctica, invierten grandes fortunas para controlarlo mediante procesos electorales. Nunca antes como hoy, el Estado ha estado tan ligado al mercado. Son, como dice una canción española, *dos ríos en un cauce*. Y es que el Estado es el mejor aliado del mercado para profundizar el proceso de acumulación de capital. Se rechaza al Estado centralista, planificador del desarrollo, tal como lo concebían los socialistas y los estructuralistas en el paradigma de la sustitución de importaciones; a cambio se abraza un Estado que contribuye con el proceso de centralización económica. Se trata del Estado que también se administra con los criterios mercantiles, del costo de oportunidad y del costo-beneficio, que quiere decir, alianza total con los grupos económicos en la búsqueda de la más alta rentabilidad de éstos. Y todo aquello que implique gasto social se califica de un costo, que debe limitarse, reducirse al mínimo. Es dentro de este marco de referencia que cada vez los empresarios se resisten al pago de impuestos en tanto argumentan que aquéllos recursos los necesitan como ahorro el que finalmente invertirán en nuevas inversiones reales. Luego exigen de la sociedad que se compenetre y se conscientice de las limitaciones para que se reduzca el nivel de demandas sociales. El principio de abstinencia del consumo forma parte, entonces, de la racionalidad capitalista y debe guiar el destino de la vida humana. Esto es un contrasentido por cuanto, por una parte, la sociedad moderna produce magnitudes gigantescas de bienes de consumo, mercancías que debe vender sin cesar en todo el globo terraqueo; y por la otra, concentra la riqueza dejando a los consumidores sin ingresos, que es lo mismo, sin posibilidades de comprar los bienes de consumo.

Mientras tanto, el mercado, en su relación con el Estado y la sociedad civil, es concebido como el orden natural del capitalismo, el que manejado como por una "*mano invisible*" (la frase que inmortalizó al economista clásico Adam Smith), debe asignar los recursos económicos y distribuir la remuneración que a cada factor de la producción corresponde por su contribución en la generación del producto neto. Se habla de un mercado soberano, que no tiene problemas con el

Estado, porque como diría hace unos años Ronald Reagan, el problema es el Estado mismo<sup>1</sup>. Al Estado benefactor, orientador del desarrollo, se contraponen un paradigma de *Estado Neoproteccionista*, que interviene más que antes, planificando, organizando, controlando y supervisando las diversas actividades económicas en función del proceso de globalización del mercado.

En la práctica, no existe ninguna tendencia que conduzca a una situación de mercado libre, tal como lo han idealizado los neoliberales. La construcción de grandes bloques económicos en el mundo, es justamente la negación *in situ* del mercado de la libre competencia. La organización del mercado internacional y sus nuevas reglas, involucran al Estado, para negociar lo que mejor conviene a los intereses empresariales en las relaciones internacionales. Precisamente, por iniciativas de los Estados neoproteccionistas del centro se organizó la serie de negociaciones del GATT para normar el funcionamiento del mercado internacional, actividad que culminó con la larga agenda de la Ronda de Uruguay, al desembocar con la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio), en 1993. Esta, la OMC, es ahora la institución que regula la inserción al mercado global. No es de extrañar que la integración de los países subdesarrollados al mercado global deba pasar el filtro de los reglamentos establecidos en los últimos acuerdos del GATT y que el responsable de velar por su cumplimiento sea el mismo Estado neoproteccionista. ¿Qué intereses se cuidan?. Los de las empresas de los países centrales. Aquella frase que dice: “*que lo que es bueno para la General Motor, es bueno para los Estados Unidos*”, tiene vigencia en Alemania al afirmarse que lo que es bueno para la Siemens es bueno para Alemania, y lo que es bueno para la Toyota es bueno para Japón, etc. Y efectivamente, es el Estado norteamericano y el de Alemania y el de Japón y el de los demás países del centro, quien se encarga de hacer cumplir los acuerdos internacionales, en función de las multinacionales.

El Estado neoproteccionista de los países del centro, cuyos dirigentes son por lo general peones de las multinacionales, lidera la organización del mercado transnacionalizado adecuándolo a las necesidades de expansión de las redes de producción, comercialización y de servicios de aquellas grandes empresas. Iniciativas similares se aprecian en el bloque occidental de la Unión Europea, también en el bloque oriental influenciado por Japón y es el mismo caso del bloque norte liderado por Estados Unidos.

<sup>1</sup> Presidente de Estados Unidos (1981-1988)

Por la relación de Centroamérica con Norteamérica, ejemplificaremos el asunto con el caso del TLC-AN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por sus siglas en inglés NAFTA. Empero, para los fines del presente análisis siempre las siglas aparecerán en Español). La aprobación y puesta en marcha, en el primer lustro de los años noventa, del bloque norte conocido como TLC-AN, constituye una iniciativa *deliberada* de los líderes de Estados Unidos, Canadá y México, para formar uno de los compartimentos más importantes del mercado transnacionalizado. Y aunque Hayek, el principal ideólogo del neoliberalismo, haya manifestado que no quería saber nada de aquello que en economía es elaborado deliberadamente por el hombre, en la realidad, aún con la aplicación de la doctrina del mercado libre, el Estado sigue omnipresente en la vida económica de las naciones, pero repito, ejerciendo un rol diferente al del Estado benefactor. El TLC-AN, se constituyó contractualmente con las características de una modalidad de *Zona de Libre Comercio* para facilitar las transacciones comerciales y de servicios, la producción integrada e inversiones de las multinacionales que operan en los tres países del tratado, con la venia política de los Estados. La base conceptual del contrato multilateral emana de los nuevos postulados de la OMC.

El contrato firmado por los tres Estados del norte, y que es congruente con los criterios del mercado global, son: eliminar las barreras al comercio; promover condiciones de competencia comercial y de inversión; aumentar las oportunidades de inversión; proporcionar protección adecuada para los derechos de propiedad intelectual; establecer procedimientos para la ejecución y aplicación del tratado y para la resolución de disputas. Contempla aprovechar las instituciones de los Estados para promover y proporcionar cooperación trilateral, regional y multilateral (Governments of Canadá, the United Mexican States, and the United States, 1992: 1).

El Tratado ha sido cuidadosamente planificado por los Estados en lo concerniente a la aplicación de los diversos puntos contemplados en el contrato. Se previene en el mismo, eliminar, por un período de transición, las tarifas aplicables a los bienes provenientes de los tres países. Estas tarifas serán eliminadas ya sea inmediatamente o por etapas de cinco o diez años. Para los productos sensibles, el período es hasta de 15 años.

La inclusión de México ha sido criticada por la asimetría existente entre la economía del tequila y la economía de la General Motor. Se trata de una relación en extremo inequitativa con relación a todo el comercio de Estados Unidos y

Canadá; entre tanto, los compromisos contraídos implican presiones muy fuertes a la economía mexicana. La brecha medida en términos estadísticos es abismal. México registra un 3,2% del PIB estadounidense; un 4,5% de las exportaciones de aquel país. Pero estas estadísticas no bastan, pues la comparación que se hace con la infraestructura, la tecnología, el avance científico y el desarrollo de la fuerza laboral, hace diferencias todavía más colosales en la relación económica.<sup>2</sup> He aquí las reglas del juego vistas de manera sectorial.

## 1. EL SECTOR TEXTIL EN EL BLOQUE TLC-NA

Los sectores de la confección y los textiles, son de los más sensibles y controvertibles en el ámbito del bloque TLC-NA. Se trata de un vasto sector, de trascendencia mundial sumados los tres países. Para los exportadores centroamericanos estos dos sectores constituyen un objetivo en la llamada alianza estratégica con las multinacionales por cuanto en confección se están realizando inversiones para aprovechar la infraestructura de los parques industriales de las zonas francas y entrar al mercado de Estados Unidos con el mismo trato que este país le brinda a los exportadores procedentes de México. Pues bien, en Estados Unidos y en la mayoría de países industrializados estas dos industrias, por su importancia en inversiones y ocupación, siempre gozaron de protección del Estado como lo muestra la gran rigidez que tiene la *estructura de cuotas* a la importación contemplado en el Acuerdo de Multifibras [Weintraub, Sidney, 1994: 47]. Se puede decir que por los montos de inversión y la generación de empleo, son dos sectores estratégicos en la economía de los países sedes del mercado global. En Canadá, durante 1989, el sector (textil y vestido) empleó a unos 179,252 trabajadores y durante 1991 se reportaron envíos de los fabricantes a sus distribuidores por valor de 12,372 millones de dólares. Mientras tanto, los fabricantes de Estados Unidos registraron envíos de productos textiles, durante 1991, por valor de 64,100 millones de dólares; mientras que las prendas de vestir, durante el mismo año fueron valuadas en 52,900 millones de dólares. Para hacer un gran total de la producción, en ambos sectores, de 117,000 millones de dólares estadounidenses (Barry Erick y Siwicki Elizabeth, 1994: 149). Ambas industrias en este país, cuentan con 29,000 plantas dispersas por todos los Estados de la Unión; y en conjunto, según datos de 1990, dan empleo a 1,400,000 trabajadores (Weintraub, Sidney, 1994: 47).

<sup>2</sup> Comparando todo el desarrollo de las fuerzas productivas, se puede decir que Estados Unidos es 300 veces más rico que México. Al respecto un empresario mexicano señalaba: "se asociaría usted con alguien 300 veces más rico que usted?. En caso que la respuesta fuera positiva, cabría otra interrogante: sería usted realmente su socio, o simplemente su empleado? (Saxe Fernández, Jon. 146).



Con la entrada en vigencia del TLC-AN, la protección a los sectores antes mencionado ha cedido aún con la complejidad de la liberalización. Por ser industrias muy contaminantes del ambiente, se abren posibilidades para trasladar algunas plantas a países con mano de obra barata y con menos restricciones en el control medioambiental. Los tres países eliminaron por etapas, por un período no mayor de diez años, sus tarifas de aduana sobre textiles y prendas de vestir manufacturados a lo interno del bloque, siempre y cuando los productos se ajusten a las reglas de origen del tratado, las que en cierto sentido son más difíciles de controlar que las de automóviles [<sup>3</sup>] (Barry Erick y Siwicki Elizabeth, 1994: 154). Se destacan tres aspectos del tratado: reducción de aranceles y cuotas, salvaguardas y reglas de origen. La regla de origen se define como un proceso continuo que se le conoce como de "hilar hacia adelante". Es decir, los textiles y ropa deben ser hechos con insumos provenientes de un país miembro del TLC, hasta su culminación, para evitar que productos de terceros países se introduzcan y se establezca un comercio triangulado, afectando con ello a los socios del Tratado (Governments of Canada et al, 1992: 7). En cuanto al acuerdo de multifibras, Estados Unidos confiere origen bajo un concepto de reglas de transformación sustancial, en el sentido de que si en procesos productivos sucesivos, un producto cambia de nombre, pero no su contenido, el producto no pierde su origen. Esto consiste, en una lista de procesos realizados en su industria local que confieren origen a la mercancía producida, mediante un sistema llamado de transformación sustancial plus (Moroci, Peter, 1994, Cita 4: 237).

En cuanto a México, mediante el TLC-AN, se eliminaron inmediatamente las cuotas de importación de los bienes textiles mexicanos; pero gradualmente le aplicarán controles a los textiles y ropa que no se ajusten a las reglas de origen. Esto quiere decir, que los mexicanos no pueden importar estos productos de Centroamérica o de otros países y luego reexportarlos a los socios del tratado. México tiene que jugárselas con su producción nacional para competir con sus

<sup>3</sup> Los hilos de seda, de lana y pelo fino o fibras vegetales, son elegibles si son producidos en la zona de libre comercio, cualquiera que sea el origen de las fibras de insumo.

Los hilos de algodón o de fibras artificiales califican si son hilados en la zona de libre comercio, y el algodón y las fibras de insumos proceden de los tres países.

Los filamentos artificiales califican si son fabricados en la zona de libre comercio.

Las telas de seda o lino califican si fueron hiladas en la zona de libre comercio, cualquiera sea el origen de los hilos. Todas las demás telas son elegibles si fueron hiladas en la zona de libre comercio a partir de hilos de la misma zona.

socios. Se espera que en los tres años posteriores a la entrada en vigencia del tratado las exportaciones de textiles y ropa de México a Estados Unidos, podrían llegar de 3,000 a 5,000 millones de dólares estadounidenses (Barry Erick y Siwicki Elizabeth, 1994: 49). O sea, que los empresarios mexicanos cada vez necesitan más del Estado para lograr espacios de competitividad dentro del mercado contractuado con Canadá y Estados Unidos.

## 2. LAS TENDENCIAS EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ

El otro sector sensitivo para los países del bloque TLC-NA, y que motiva controversias por la competencia con los países de los otros bloques económicos del resto del mundo desarrollado, lo constituye el sector automotriz. Y es que dentro de este gran sector se juegan los intereses de las *tres grandes corporaciones* de Estados Unidos, la General Motors, la Ford y la Chrysler, que tienen instalaciones en los tres países miembros del TLC-AN. Los representantes del Estado norteamericano fueron muy cautelosos para proteger en el tratado a este sector industrial. El tratado, en sus cláusulas sobre el asunto, exige el cumplimiento de una regla de origen de un 62.5% del costo neto para automóviles de pasajeros, camiones ligeros y sus motores y transmisiones. Para otros vehículos y partes la exigencia es de un 60% del costo neto (Morici, Peter, 1994: 254), lo que no es difícil de cumplir, estando las tres grandes empresas en los tres países. Se trata de un mensaje a las empresas del Bloque Oriental y de la Unión Europea. El TLC-AN eliminará gradualmente las barreras comerciales de automóviles, camiones, autobuses, y repuestos norteamericanos, y también eliminará restricciones de inversión durante un período de transición de 10 años. La política del viejo Decreto Automotriz Mexicano, que incluía limitaciones a la importación, que exigía requerimientos de desempeño y aplicaba restricciones a la inversión, ha sido superado al establecer los acuerdos que los controles se irán reduciendo hasta su anulación total el 1 de enero del 2004 (Idem, 1994: 254). El TLC también crea un grupo intergubernamental especial para revisar y hacer recomendaciones sobre estándares federales automotrices en los tres países, incluyendo recomendaciones para "lograr una mayor compatibilidad en tales estándares" (Governments of Canada et al, 1992: 10).

La exigencia de una alta regla de origen en la industria del automóvil, obstaculizará la entrada a México de inversión ensambladora, para este sector, procedente del resto del mundo. Las empresas de terceros países tendrían que hacer fuertes inversiones en reconversión de plantas para alcanzar el contenido regional exigido en el TLC-AN. Para el caso, la Mercedes Benz anunció en

1991 que haría inversiones en México para ensamblar autos. El plan explicitado era producir para el mercado interno mexicano: 300 automóviles en 1993; y 500 unidades en 1994 (Ramírez, Rogelio, 1994: 97). Sin embargo, es de suponer que una empresa de la magnitud de Mercedes Benz, no estaría conforme con un mercado interno limitado, sino que esperaba aprovechar el mercado del pacto trinacional y también el de Centroamérica. Lo anterior muestra cómo los tres Estados protegen las inversiones automotrices y que en este sector de la industria no existe ni la tendencia de liberalización del mercado.

### 3. ENERGIA Y PETROQUIMICOS: adiós al nacionalismo mexicano

El sector de energía y petroquímicos es estratégico para los países del pacto y muy sensible en México, por considerar a los recursos energéticos como patrimonio nacional. Este sector incluye una variedad de productos energéticos como ser petróleo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear. Por ello, tiene una gran incidencia en la economía y en la seguridad de los tres países. En el caso de México, la Constitución establece un estricto control estatal del petróleo. Sin embargo, esto parece quedar en la historia en esta etapa del mercado global. Un hecho evidente, es que el TLC-NA, en su esencia, modifica la constitución política mexicana alterando ejes vitales para la economía y soberanía nacional, aunque formalmente esta ley primaria permanece intacta. Los negociadores norteamericanos, con mucha habilidad, buscaron algunas fisuras al texto y al amparo de hechos consuetudinarios; tales como los *contratos riesgo* autorizados durante el sexenio del presidente Miguel Alemán, mediante los cuales se aprobaron contratos de explotación petrolera entre empresas mexicanas y estadounidenses (Barbosa, Fabio: 9); y a través de ellos lograron abrirle espacio a los acuerdos paralelos. Así es que, con la adopción del nuevo esquema, se eliminan las restricciones a la inversión transnacional interesada en acceder fundamentalmente la exploración y explotación de los hidrocarburos. Como bien lo señala Fabio Barbosa (Momento Económico No. 63: 8), "la peculiaridad del problema condicionó que muchos cambios se realizaran eludiendo la ley. Así algunos de los más importantes acuerdos se produjeron en negociaciones paralelas que no pasaron al texto formal del TLC" para no violar el texto constitucional. Según el mismo autor, en la Mesa No. 19 (sobre energía), se examinaron todas las formas que pudieran permitir una "interpretación liberal" del famoso artículo 27 de la Constitución, que le asigna a México la explotación exclusiva de su petróleo, para no acudir a reformas que pudieran generar muchas suspicacias. Se trata de un cambio en la concepción del Estado

mexicano, el que ya ha roto la alianza con los sectores sociales que impulsaron la histórica revolución nacionalista y ha concertado nuevos vínculos con poderosos grupos económicos, fundamentalmente aquéllos que lidera el grupo televisa.

De hecho, el gran interés de las transnacionales petroleras norteamericanas estuvo, entre otros, en las reservas petroleras mexicanas y por ello hubo presiones políticas y económicas a diferentes niveles. En noviembre de 1990, los presidentes Salinas de Gortari y George Bush, se reunieron en Monterrey y Agualeguas, Nuevo León, México, para discutir los arreglos preliminares del TLC-NA. Después de dicha reunión el presidente Bush manifestó que México estaba dispuesto a abrirle campos a empresas petroleras norteamericanas, para que participaran en la industria petrolera. Unos días antes, Nicholas Brady, Secretario del Tesoro, y Aspe Armella de México, habían firmado un convenio crediticio por 1,500 millones de dólares como primer avance de una operación de 5,600 millones de dólares que serían canalizados para proyectos de extracción y explotación petrolera (Barbosa, Fabio: 11). Por el mismo período, la empresa consultora, Petroleum Finance Company LTDA, con sede en Washington, formuló como alternativa, para eludir las restricciones legales mexicanas, la creación de una entidad bancaria, adscrita a PEMEX, pero desincorporada, que asumiera el riesgo en la exploración petrolera. Todavía este esquema no ha sido explicitado, pero al parecer formaría parte de los acuerdos paralelos al TLC-NA (idem: 10).

En el texto del TLC-AN, El Estado de México conserva el control sobre las inversiones nacionales, sobre el petróleo crudo, el gas natural, y cinco productos petroquímicos (butano, etano, heptano, hexano, y pentano). Al mismo tiempo que le deja el campo abierto a la inversión extranjera en productos como el amoníaco y el metano (Waverman, Leonard, 1994: 81).

En síntesis, con la firma del TLN-NA, México ha cambiado su concepción de Estado. Este, le abre los espacios a la inversión multinacional, sin importar el destino de los capitales de origen nacional. La esperanza es que los que sean competitivos subsistan y los que no puedan sucumban. Desde luego que los competitivos serán los insertos en la nueva alianza.

#### 4. LA AGRICULTURA Y EL MERCADO GLOBAL

El otro sector afectado por los acuerdos del tratado de libre comercio es el agrícola. En el caso de México, donde escasea la tecnología de punta y la inversión en el campo, se cumple la ley neoclásica de "los rendimientos decrecientes" en la producción agrícola. Ello, por cuanto la tierra es un factor fijo, que tiende a reducir su rendimiento con el uso del factor variable, la fuerza de trabajo, quedando como alternativa, para elevar los niveles de producción, la ampliación de la frontera agrícola, para lo cual la posibilidad son tierras de muy mala calidad. Mientras que por el lado de sus competidores, la aplicación de tecnologías de punta, la biotecnología, la ingeniería genética y otras, tiende a reducir la frontera agrícola, al mismo tiempo que se elevan los rendimientos en productividad, por la incorporación de aquellas tecnologías. Esta circunstancia hace que las ofertas agrícolas sean muy asimétricas.

El otro aspecto de la competencia de los productos agrícolas, se relaciona con su duración, pues en su mayoría son perecederos en el corto plazo. Esto implica disponer de los medios de conservación, transporte y almacenamiento, en las mismas condiciones que los competidores de Estados Unidos y Canadá. La apertura del sector agrícola implica que se beneficiarán más aquellos productores y distribuidores que dispongan de los mejores y más apropiados medios para la producción y la comercialización. Los productores agrícolas de México son muy vulnerables ya que en su mayoría son productores propietarios y a la vez trabajadores, con bajos perfiles tecnológicos. No obstante esta realidad, la mitad de las exportaciones de las granjas estadounidenses a México, entran con un arancel cero desde el primer día de entrada en vigencia el TLC-AN (Idem: 93). Tendrá, entonces, la sociedad mexicana que realizar un gran esfuerzo nacional para transformar la estructura productiva agraria que le permita elevar el nivel competitivo, incorporando nuevas tecnologías, con cuyos productos pueda conservar algunos espacios en el mercado interno y generar un excedente para exportar a sus socios. Es decir, que la única alternativa mexicana será llevar las relaciones capitalistas desarrolladas al campo, con lo cual la amenaza de exclusión de los campesinos y las migraciones son cada vez mayores, porque una agricultura tecnificada no garantiza absorción masiva de fuerza de trabajo.

Se integraron dentro del Tratado "compromisos bilaterales" separados, para el comercio de productos agrícolas entre fronteras: un acuerdo entre Canadá y México, y el otro entre México y Estados Unidos (Governments of Canada et

al., 1992:12-14). Canadá y México eliminarán todas las barreras tarifarias y no tarifarias aplicables al comercio agrícola, con excepción de los productos derivados de la leche, avícolas, huevos, y azúcar. En el caso del azúcar de sacarosa de caña, Estados Unidos dispone de 15 años para eliminar las barreras a las exportaciones mexicanas. El tratado permite, en los primeros siete años, pasar de 25,000 toneladas métricas a 150,000 toneladas métricas, se previene que la cuota desaparecerá después de los quince años. La cuota está condicionada a que México se convierta en productor excedentario. No se le permite a México importar de Centroamérica o de cualquier otro país productor, azúcar barato y vender su producción a buen precio en el mercado del TLC-AN. La negociación no fue buena para México si se compara el tratamiento que Los Estados Unidos le asigna a Filipinas o a la República Dominicana, cuya cuota es superior a las 400,000 toneladas métricas por país (Waverman, Leonard, 1994: 95)

México obtuvo una protección durante 15 años para maíz y frijoles, pero no tuvo libre acceso para frutas y legumbres frescas y flores cortadas, salvo para Estados Unidos en periodos no productivos. En el caso de frijol y maíz, los productores de México son campesinos que producen, en su mayoría, para la subsistencia. Mientras que los productores de Estados Unidos, son granjeros y empresas agroindustriales que utilizan altas tecnologías en la producción y el destino del producto es el mercado. Esto a futuro representa una preocupación para los mexicanos en tanto que más de 4.5 millones de trabajadores agrícolas realizan estas labores y no se prevé que en 15 años el Estado mexicano pueda realizar un plan de desarrollo que les permita transformarse en competencia de las grandes empresas norteamericanas (Victor Osorio, Fronteras Comunes, México, Entrevista).

En lo que respecta al comercio agrícola entre México y los Estados Unidos, ambos países eliminarán inmediatamente todas las barreras no tarifarias, convirtiéndolas ya sea en "cuotas por tarifas-tasa" o tarifas ordinarias. Se plantea que si hay aplicación del sistema de cuotas, no se impondrá arancel a las importaciones comprendidas dentro del rango de la cuota, más allá de ésta, se impondrá el arancel ordinario; y los derechos pagaderos por las cantidades que pasen de la cuota serán reducidos progresivamente hasta cero en un período de 10 a 15 años. Ambos países eliminarán inmediatamente las tarifas que se aplican en gran escala a productos agrícolas. Todas las barreras tarifarias existentes entre ellos serán eliminadas a más tardar en los siguientes diez años posteriores a la fecha de inicio del Tratado, a excepción de maíz y frijol secos

para México, y jugo de naranja y azúcar para los Estados Unidos (Waverman, Leonard, 1994: 95).

En estos acuerdos, cada Estado ha negociado el repartimiento del mercado de la región norte, en consonancia con lo que conviene a las empresas involucradas.

## 5. EL COMERCIO Y LOS SERVICIOS

Con relación al sector de comercio y servicios, un componente importante del Tratado lo constituye el establecimiento de la regla de *trato nacional*, la que normalmente se aplica a bienes. Según esta regla, cada país socio del TLC-AN debe tratar a los proveedores de servicios provenientes de un país miembro del pacto de la misma manera que trata a los proveedores nacionales. Se acuerda que, dos años después del inicio del Tratado, cada país miembro del TLC-AN, debe retirar cualquier condición de ciudadanía o residencia permanente como un requisito para la autorización o certificación de proveedores de servicios profesionales en su territorio. Esta provisión promoverá mayor venta de servicios transfronteros.

Estas reglas no se aplican a algunas áreas, tales como Compras del Sector Público, subsidios, servicios financieros, y servicios relacionados con la energía. También constituyen excepción la mayoría de los servicios aéreos, telecomunicaciones básicas, servicios sociales proporcionados por el gobierno, y la industria marítima.

En lo que compete al sector financiero, éste realmente conforma los grupos económicos más poderosos de la región norte. Se trata del sector que administra la oferta monetaria del mercado contractual. Para tener una idea de la magnitud del sector habrá que revisar algunas cifras como evidencia. En el caso de Canadá, durante 1987, el sector financiero empleaba a unas 600 mil personas y generaba un 15% del Producto Interno Bruto del país; al tiempo que manejaba activos mayores a los 408,000 millones de dólares. De éstos, 98,997 millones le correspondían al Royal Bank of Canadá, 89,957 millones al Canadian Imperial Bank, 71,678 millones al Bank of Montreal, 67,978 al Bank of Nova Scotia, 51,188 al Toronto Dominion y 28,804 millones al National Bank of Canadá (Girón, Alicia, 1995: 255,256). Puede apreciarse que en Canadá, seis grandes bancos controlan el grueso del sector financiero.

Mientras tanto, el sistema financiero de Estados Unidos lo maneja una cantidad considerable de bancos, que simulan gran competencia, para no verse afectados por la ley anti monopólica de aquel país. Para finales de 1985 había en Estados Unidos unos 14,416 bancos comerciales. De éstos, 315 bancos (el 2% de bancos), de manera individual, tenían activos mayores a los 1000 millones de dólares y que controlaban un 65% de los activos del país, de un total de 1,024,380 millones de dólares. El mayor de ellos es el Citibank con el 21.2% de los activos totales (US\$ 218,193); le sigue en su orden el Chemical Bank, con 13.3% (US\$ 136,243 millones); el Nations Bank Corp., con 11.3% (US\$ 115,755 millones); el Bank of América, con 10.6% (US\$ 108,584 millones); el Chase Manhattan Bank, con el 9.6% (98,340 millones); el Morgan G. Trust, con 9.1% (US\$ 93,219 millones); el Security Pacific Bank, con 8.3% (85,024 millones); el Bankers Trust Corp., con el 6.2% (63,512 millones); el Wells Fargo Bank, con 5.5% (56,341 millones); y el First Chicago Bank, con 5 % (51,219 millones) [Girón, Alicia, 1995: 260, 261].

En el caso de México, la banca privada ha pasado por un proceso de contracción fuerte después de la estatización realizada en 1982, hasta que comenzó de nuevo la privatización en 1990, con el gobierno de Salinas de Gortari. Para entonces la banca mexicana manejaba activos por valor de 72,212 millones dólares. Esto es el 7% del total de los activos financieros de Estados Unidos. Para 1992 ya se habían constituido en México unos 15 grupos financieros (Girón, Alicia, 1995: 263 y 266). No obstante la proporción asimétrica en relación con los socios del norte, el sistema financiero mexicano aparece muy dinámico en lo que toca a la captación de utilidades. Según estadísticas, la utilidad neta sobre el capital contable registró durante 1990 un 15.99% para México; mientras los bancos de Estados Unidos obtuvieron 10.25% y los canadienses un 10.08% (Idem: 267). Ello convirtió a México en un imán para la inversión financiera extranjera, que después generó crisis.

Las salvaguardas reguladoras, aseguran que los países del tratado podrán mantener su propio enfoque en la regulación y conservar su autonomía respecto a las políticas de estabilización que afecten al sector financiero (Idem: 195). En relación con los servicios financieros, el TLC-AN previene *trato nacional* a la banca, seguros, y operaciones de seguridad, así como a otros tipos de servicios financieros, que significa igualdad de oportunidades competitivas (John F. Chant, 1994: 195, 196). Así México, no tiene impedimentos para permitir que empresas financieras de otros países miembros del TLC-AN establezcan subsidiarias financieras en ese país, sujetas a los límites y acciones del mercado



nacional y en el comercio transfronterizo. Las restricciones que todavía quedan deben haberse levantado en su totalidad para el año 2000 (Governments of Canada et al., 1992:34). Después de ello, pueden aplicarse provisiones de salvaguarda a los sectores de la banca y operaciones de seguridad. Tanto Estados Unidos, como Canadá, no cambiarán significativamente sus reglamentos actuales en lo que se refiere a la banca y empresas financieras.

Esta concepción de trato nacional para la banca multinacional y de libre movimiento de las inversiones financieras, es similar a una válvula de cañería abierta en su totalidad para que pase el agua que permite el límite del diámetro de la tubería. Así se escaparon miles de millones de dólares de la deuda externa y de las exportaciones mexicanas hacia los bancos canadienses y de Estados Unidos. Quién es el dueño ahora, pues las multinacionales de aquellos países.

## 6. LA MIGRACION: un tema fuera de agenda

Los negociadores del Estado norteamericano fueron muy cautelosos con el tema migración. El TLC-AN, establece provisiones que permiten el movimiento de comerciantes a través de áreas fronterizas de los países miembros. Sin embargo, a pesar del interés de México sobre el movimiento de trabajadores, el Tratado no crea un mercado común para el libre movimiento de mano de obra (Governments of Canada et al., 1992:38). Cada Estado, conserva el derecho de aplicar sus propias políticas de inmigración y proteger la seguridad de sus fronteras. Victor Osorio dirigente de la organización de trabajadores mexicanos adscrita a Fronteras Comunes y de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMAL), relata que el asunto de la migración de trabajadores no fue ni siquiera punto de agenda en las negociaciones, ante la negativa del asunto por parte de los negociadores estadounidenses. Bajo el TLC-AN, la prioridad migratoria la tienen los agentes que realizan transacciones de negocios. Así cada país otorgará ingreso temporal a las siguientes cuatro categorías de comerciantes: 1) visitantes comerciantes, 2) comerciantes e inversionistas, 3) agentes que realizan transferencias interempresariales, y 4) algunas categorías de profesionales consultores (Governments of Canada et al., 1992:38). O sea, que la fuerza de trabajo no tiene los mismos privilegios que el capital en materia de movilización transfronteriza.

## 7. LA INVERSION Y EL TRATO NACIONAL

Los Estados socios tuvieron la cautela de eliminar varias barreras a la inversión (Governments of Canada et al., 1992: 30). De acuerdo con el tratado, Canadá, México y Estados Unidos deben garantizar el "*trato nacional*" a los inversionistas [<sup>4</sup>]; en otras palabras, cada país debe tratar a los inversionistas de países miembros del TLC-AN igual que a sus propios inversionistas (Rugman, Alan y otros, 1994: 275).

Cuando se aplicaba la sustitución de importaciones los Estados exigía a la inversión extranjera requerimientos de desempeño para tener derecho a operar en los países que aplicaban aquellos criterios. El TLC-NA no exige "requerimientos de desempeño" en las inversiones, tales como: a) niveles específicos de exportación, b) contenido nacional mínimo de producción c) requerimientos de fuente nacional, d) equilibrio del contenido, e) transferencia de tecnología, f) requerimientos de proveedor exclusivo (Idem: 279). Las previsiones de la inversión incluyen compromisos y excepciones con base a la legislación específica de cada país. Por ejemplo, algunas excepciones toman en cuenta el hecho de que la constitución mexicana reserva ciertas actividades al Estado Mexicano (Idem, 1992: 31). Por lo demás, la inversión extranjera puede hacer lo que quiera y como lo quiera.

Rogelio Ramírez, argumenta, en pro del tratado, que los nuevos elementos del TLC-AN, ponen a México en armonía con la economía mundial, ya que existen mandatos explícitos que impiden medidas como la de López Portillo de noviembre de 1982 de nacionalizar la banca (Ob cit.: 101), para evitar la fuga de capitales mexicanos. La nueva disposición establece: a) el mandato de garantizar la convertibilidad monetaria al tipo de mercado; b) la prohibición para expropiar inversionistas en el TLC-AN, salvo con un propósito público, no discriminatorio y con un pago de compensación sin retraso y al precio de mercado, con los intereses aplicables; c) la opción para el inversionista de acudir al arbitraje legal del Estado inversionista o a los tribunales nacionales para cobrar indemnizaciones monetarias (Idem: 101). El artículo 1110 del tratado, se refiere a expropiaciones e indemnizaciones, cuestión contenciosa, debido a conflictos

<sup>4</sup>. Se entiende por inversiones, dentro del TLC, a las acciones y valores de una empresa, el préstamo a una empresa, cualquier interés de una empresa que dé al propietario el derecho de una parte del ingreso y/o ganancia, cualquier interés que dé derechos a un activo en caso de disolución, bienes raíces de la empresa, e intereses por inversión y capital y otros recursos (Rugman, Alan y otros. 1994: 277).

Con respecto a la condición de la *nación más favorecida* (artículos 1103 y 1406 en el capítulo financiero), el concepto se tomó del Régimen de comercio Internacional, que establece que cada "Parte" otorgará a los inversionistas y a las inversiones de la "otra Parte", tratamiento no menos favorable que el otorgado a inversionistas extranjeros o sus inversiones (Idem: 278).

## 8. LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El Estado es tajante al proteger los derechos de propiedad intelectual de sus ciudadanos. En el tratado multilateral, se protegen los derechos de propiedad intelectual, incluyendo derechos de autor, patentes, marcas, derechos de criadores de plantas y semillas mejoradas, diseños industriales, secretos comerciales, circuitos integrados, e indicaciones geográficas (Governments of Canada et al., 1992: 36). En el marco de los derechos de autor, el tratado contempla la protección a los programas de computación, bases de datos, y grabaciones de sonido. Refuerza los derechos de propiedad intelectual y contiene provisiones relacionadas con daños, desagravio por amonestaciones, y otros procesos legales. Un aspecto importante es la protección de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, donde se cometen mayores abusos (Idem: 37).

Sobre este asunto existe un interés sobredimensionado de Estados Unidos por cuanto sólo en la industria del *software* las empresas de aquel país pierden miles de millones de dólares. De acuerdo con estudios realizados por la Business Software Alliance (BSA), durante 1994 la industria del software perdió 15,000 millones de dólares por piratería. Se calcula, según la misma fuente, que en América Latina las empresas estadounidenses dedicadas a esa actividad, pierden anualmente alrededor de 1,300 millones de dólares, un 9% del total de las pérdidas. Estas se dan en un mercado con un nivel de ventas globales equivalentes a los 77,000 millones de dólares, sólo en Estados Unidos (PC WORDL REVIEW (9), enero/96: 14,15).

## 9. EL ESTADO Y LAS CALUSULAS DE SALVAGUARDAS

El TLC, contempla salvaguardas que permiten a los Estados miembros tomar acciones para proteger aquellas industrias que pueden ser afectadas negativamente por el aumento de importaciones. Un país miembro del TLC puede suspender temporalmente un trato preferencial, o restablecer la tarifa

previa al tratado si se considera que la industria interna está siendo amenazada (Governments of Canada et al., 1992: 19). Sin embargo, la acción de salvaguarda puede tomarse una sola vez y por un periodo máximo de tres años. Un país puede continuar con la acción de salvaguarda durante un cuarto año si el bien es extremadamente sensitivo. Además, cuando un país miembro toma acción como salvaguarda a nivel global o multilateral, cada miembro del TLC-AN deberá ser excluido a menos que su rubro de sus exportaciones constituya una "parte sustancial del total de importación del producto" o contribuya significativamente al perjuicio (Idem: 19).

El tratado será ejecutado y supervisado por el Estado. Este al efecto, nombrará una Comisión de Comercio integrada por ministros o funcionarios a nivel de gabinete de cada país, y una Secretaría que atiende a la Comisión. Entre otras, las responsabilidades de la Comisión será la de resolver disputas, pero si la Comisión se ve limitada a solucionarlas serán dadas a conocer en un panel del TLC. El tratado admite la previsión de ingreso para otro país o grupo de países, siempre que los países miembros del TLC estén de acuerdo. La adhesión está sujeta a procedimientos de aprobación interna en cada país. Es posible hacer enmiendas al tratado, y cualquier país puede retirarse avisando con seis meses de anticipación.

## 10. EL ESTADO Y LOS ACUERDOS SUPLEMENTARIOS

Cuando el Presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, tomó posesión de su cargo, se negociaron acuerdos suplementarios en las siguientes áreas: medio ambiente, derechos de los trabajadores, infraestructura ambiental en el área fronteriza Estados Unidos-México, exceso de importación, y acceso a las cortes y procesos legales adecuados.

El acuerdo suplementario sobre el medio ambiente establece la creación de una Comisión sobre Cooperación Ambiental responsable de promover cooperación, intercambio de información, y monitoreo. Cada Estado tiene el derecho de establecer sus propias leyes ambientales, y los miembros estuvieron de acuerdo en reforzarlas. El acuerdo ambiental establece sanciones al comercio, las que pueden presentarse en contra de un determinado país por razones ambientales (Reeves, 1993: 2,3).

Por su parte el acuerdo sobre el trabajo fortalece la cooperación entre los miembros del TLC-AN en asuntos relacionados con el tema, y obliga a las partes a que aseguren el afianzamiento de las leyes internas de trabajo. Por ello se estableció una Comisión para el reforzamiento de las leyes internas de trabajo y otra Comisión para la aplicación del acuerdo (Governments of Canada et al., 1993: c).

El acuerdo sobre los excesos de importación crea un grupo de trabajo para acción de emergencia que está compuesto por representantes de cada país. Este grupo ayuda a monitorear cualquier aumento en las importaciones, más allá de las cuotas, cuando éste represente una amenaza para la industria. La información servirá de insumo para la aplicación de salvaguardas (Idem, 1993a y 1993d).

En lo referente al financiamiento para los proyectos de infraestructura ambiental, Estados Unidos y México acordaron cooperar con éstos en el área fronteriza y colaborar en la búsqueda de soluciones con las comunidades y gobiernos estatales y locales, y con organizaciones no gubernamentales. Ambos países reconocieron la necesidad de contar con recursos financieros sustanciales, tanto de fuentes públicas como privadas, durante la próxima década. Los países del tratado también confirmaron su compromiso de brindar a sus ciudadanos un acceso justo, transparente, y equitativo a los procedimientos en las cortes, y a poner en marcha las leyes ambientales y laborales del país (Governments of the United Mexican States and the United States of America, 1993). Estos acuerdos suplementarios forman parte del "paquete TLC" y entraron en vigencia, junto con el TLC-AN original, el 1 de enero de 1994.

#### CENTROAMÉRICA: las influencias del mercado transnacional

Durante el primer lustro de la década de los noventa en todos los países de la región se han aplicado políticas económicas de ajuste estructural. En coincidencia con aquellas medidas, los gobiernos logran importantes acuerdos para reactivar el proceso de integración centroamericana, con el fin de unificar criterios y esfuerzos para reinsertarse en el mercado internacional. Se trata, de una iniciativa congruente con el cambio en la orientación de la política del crecimiento económico, al sustituir definitivamente la visión del *crecimiento hacia adentro, en el marco de la sustitución de importaciones, por el crecimiento hacia afuera, bajo la influencia neoliberal*. El objetivo es dinamizar la economía aplicando políticas de apertura al mercado externo,

para hacer posible, lo que los teóricos de la Universidad de Harvard llaman, globalización de la economía.

Por otra parte, la crisis socioeconómica y política de la década de los ochenta indujo a los gobiernos de la región a desempolvar el tratado de integración regional tradicional y ponerlo a tono con las nuevas situaciones, como medio para coadyuvar en la reactivación económica y con miras a diversificar la oferta para la inserción en bloque en el mercado internacional. En el proceso se sustituyó la ODECA (Organización de Estados Centroamericanos) por el SICA (Sistema de Integración Centroamericana) y se reactivaron las instituciones tradicionales de la integración regional, las que en su mayoría se encontraban inertes y en incertidumbre. La iniciativa tuvo un ambiente favorable, fundamentalmente en los países del norte de la región, siendo un factor que ayudó al diálogo y la armonización de intereses, la coincidencia de gobiernos con vocación empresarial, muy vinculados a las organizaciones de la empresa privada y comprometidos con los programas de ajuste estructural. La discordia, en principio, provino de Costa Rica, donde no estaban muy convencidos de formar una alianza económica con los países militaristas del norte, por ser extremadamente pobres y vulnerables desde el punto de vista político y social.

Inicialmente los países más afines con la nueva idea de reactivación de la integración regional, fueron Guatemala, El Salvador y Honduras, los que formaron el denominado Triángulo del Norte o CA-3. Seguidamente se les unió Nicaragua, formando así el CA-4. Este proceso abrió el camino para la conformación de la incipiente Zona de Libre Comercio, que vino a facilitar la libre circulación de mercancías y de personas y también contribuyó para presionar a Costa Rica y ablandar sus posiciones frente al nuevo proceso.

Mientras tanto, en el entorno internacional, se producía en el período importantes acontecimientos de repercusión económica y política para Centroamérica. En Norteamérica, se discutió y aprobó (1992-93) el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC-NA), que involucra a México, Estados Unidos y Canadá, vigente a partir del 1 de enero de 1994. Al mismo tiempo, se extendieron los plazos de vencimiento del Programa de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), que le permite a la región exportar con cero y bajos aranceles al mercado de Estados Unidos. El TLC-NA, generó cierta incertidumbre en la región por cuanto se esperaba que su influencia contribuiría para que se modificara la posición norteamericana

respecto a la IIC, anulando los beneficios. Sin embargo, las preocupaciones de los capitalistas exportadores disminuyó después que fuera planteada la propuesta No. 553, del congresista Phillip Crane, que contempla un tratamiento más flexible para la región traducible en la equiparación de beneficios con México, similar al que le otorga Estados Unidos en el marco del TLC-NA (Hernández, Alcides, 1996: 48).

En el mismo primer quinquenio de los noventa, culminaron también las negociaciones de la Ronda de Uruguay, mismas que concluyeron en 1993 con la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio), el ente encargado de coordinar las nuevas reglas del juego para el funcionamiento de la red internacional del comercio mundial y cuya agenda ha servido de modelo para la negociación de tratados de libre comercio entre países y bloques de países. A esta organización se agregaron los países de la región, en su calidad de fundadores, con la excepción de Panamá que tenía todavía en estudio su participación, pero el camino para los empresarios de aquel país se abría a su favor al incorporarse en los acuerdos las economías de servicios.

El nuevo reto que se le planteaba a Centroamérica era su inserción al mercado internacional, en el marco de la llamada globalización de la economía, incorporando en la lista de exportaciones a productos no tradicionales, los que podrían proceder de la industria manufacturera y de la agroindustria. La experiencia de las últimas décadas mostraba una participación marginal del sector manufacturero en las exportaciones. Siempre se creyó que las industrias de la región no calificaban frente a una competencia internacional dominada por los países del centro capitalista y aquéllos, de industrialización reciente, del bloque oriental. Así las exportaciones hegemónicas fueron siempre las del bicultivo café y banano, que han sido el soporte del proceso de acumulación de capital en la región. Esto quiere decir, que aunque hubo intentos de sustitución de importaciones, el crecimiento siguió inducido por el sector externo extraregional.

Centroamérica, aún sin formar el mini bloque regional, ha estado vinculada al mercado internacional mediante un sector externo tradicional, dominado fundamentalmente en las esferas productivas (excepto el café) y de comercialización por empresas transnacionales. En estos países no se desarrolló la llamada industria de sustitución de importaciones, y al no desarrollarse, tampoco se puede hacer hincapié en un proceso agotado por

vejez, tal lo expresado en los diagnósticos de los OFI's (Organismos Financieros Internacionales), en los que manifiestan de manera imprecisa el "agotamiento del paradigma de sustitución de importaciones". Aquí lo que se agotó fue el modelo agroexportador tradicional y junto a él, se agotó la capacidad de pago del servicio de la deuda externa. Extenuado el flujo de la canalización de ahorro externo vía deuda externa, los OFI's plantearon como alternativa un aperturismo a ultranza a la inversión directa extranjera para que sea ésta el medio de canalización de ahorro externo a la economía de la región. Se supone que traerán divisas para invertir, aunque la historia de América Latina demuestra lo contrario. Precisamente, los teóricos de la dependencia demostraron que las empresas extranjeras no canalizan ahorros para los mercados de la periferia, pues sus inversiones se hacen con ahorro interno<sup>5</sup>. Las nuevas políticas monetarias ratifican que la tendencia no ha cambiado demasiado. En Honduras, para el caso, en el mes de enero de 1997 el Banco Central ha publicado un comunicado en el que plantea como política que los ahorros nacionales en dólares puedan ser canalizados para inversiones de empresas exportadoras, no importa la nacionalidad de aquéllas. El comunicado expresa, entre otros: "...el destino de los créditos ..con recursos provenientes de depósitos en cuentas de moneda extranjera de disponibilidad inmediata, a fin de que con los mismos se puedan financiar requerimientos de capital de trabajo e inversión .. a empresas exportadoras domiciliadas en el país" (La Tribuna, 29-01-97: 9).

La política de inserción al mercado internacional que privilegia la producción de exportaciones, ha dejado al margen a la industria manufacturera vinculada al proceso de integración y que antes estuvo amparada bajo el Régimen de Industrias de Integración. Estas son las nuevas reglas planteadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. La reactivación de la integración regional, al considerar primero la creación de una Zona de Libre Comercio y seguidamente la adopción de un modelo similar a una Unión Aduanera (Protocolo de Guatemala), le abrió nuevamente espacios en el mercado de la región a estas industrias. Sin embargo, la política del crecimiento hacia afuera, que viene a ser la antítesis de la sustitución de importaciones, ha generado una nueva tendencia en el sector industrial. Esto

<sup>5</sup> Franz Hinkelammert, en su libro *La Deuda Externa de América Latina*, muestra que la inversión extranjera se ha fortalecido usando el ahorro interno de los países subdesarrollados (Ed. DEI, San José, 1990). Lenin, en su obra *El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo*, plantea la tesis del traslado de inversiones de los países del Centro a la Periferia, sin embargo, esta tesis fue rebatida, criticada posteriormente por los teóricos de la dependencia al demostrar lo contrario, en la misma lógica expresada por Hinkelammert.



es, el traslado de una porción de industrias del escenario regional al escenario del mercado internacional. Es decir, la industria ya no sólo se proyecta para abastecer al mercado regional, sino que se prepara para insertarse en el mercado internacional, trasladándose al esquema de parques industriales, zonas francas o adoptando el rango de industrias maquiladoras. Para ello estas industrias entran en alianza con empresas transnacionales y muchos empresarios venden sus derechos o se someten al rango de socios minoritarios.

El sector empresarial centroamericano muestra entonces un cambio en la estructura de la tenencia del capital. La lucha por lograr su inserción en el mercado internacional los está llevando a modificar sus líneas de productos, están modernizado sus plantas y estableciendo vínculos con empresas transnacionales. La estrategia de inserción sigue fundamentada en la idea de una competencia lograda a base de costos comparativos, esto es, reduciendo costos de producción pagando bajos salarios.

La nueva modalidad evidencia tendencias de apertura internacional por tres escenarios claves: unilateralismo, bilateralismo y multilateralismo.

La apertura unilateral, ha sido promovida en particular, por cada uno de los países mediante iniciativas de carácter nacional impulsadas por los gobiernos, los sectores empresariales comerciales, financieros y exportadores que, desde sus posiciones han formado la base social para exigir las medidas planteadas por los OFI's. Es a partir de estas presiones que se ha iniciado la aplicación de instrumentos de política económica de estímulo a las exportaciones y apertura externa. Al mismo tiempo, se iniciaron las modificaciones en la estructura institucional del Estado, mediante los programas de privatización, con el fin de acoplar el esquema al proceso de globalización. Y en algunos de los países de la región, la mayor aspiración era entrar al TLC-NA, con el fin de equiparar beneficios con México y muchas iniciativas se hicieron buscando aquel propósito.

La apertura bilateral, mientras tanto, ha sido una iniciativa que se han planteado algunos países, con la pretensión de lograr desvíos de comercio y de inversión a su favor. El país que se volvió atractivo para los negociantes centroamericanos fue México, después de su inserción al TLC-NA. Se pensaba que estableciendo una relación contractuada con aquel país, automáticamente se abría el camino hacia el TLC-NA. Esta era la idea de

Costa Rica, al acelerar la firma de un Tratado de Libre Comercio con México, mismo que firmó al margen de su compromiso con la integración regional, el que entró en vigencia el 1 de enero de 1995. Guatemala es otro de los países que ha estado buscando este mecanismo, pero se ha visto limitada por los compromisos contraídos con sus vecinos de la región.

La apertura multilateral, es otro de los escenarios potenciados por la región, pero todavía no se le ha sacado provecho. Desde el inicio de las conversaciones en la reactivación de la integración regional, se planteó la necesidad de negociar en bloque para evitar distorsiones y lograr mejores beneficios. Se preveía que Centroamérica fuera la Parte Representativa del colectivo regional. Y así se concibió en las negociaciones con Venezuela y Colombia, proceso que se discontinuó a raíz de los problemas políticos en Venezuela y el cambio de gobierno en Colombia. El bilateralismo México-Costa Rica, ha debilitado las posiciones multilaterales, sin embargo, es una opción que puede explotar a futuro los diversos actores políticos y económicos de la región.

El ajuste estructural, entonces, dejó atrás los años de industrias protegidas, vinculadas al mercado regional y le abrió paso al sector de productos no tradicionales, dentro del cual se encuentran las nuevas industrias y agroindustrias de exportación al resto del mundo. Centroamérica se inscribe así en una nueva estrategia: *abandona progresivamente el paradigma de la sustitución de importaciones, acusándolo de proteccionista e ineficiente y adopta un modelo de crecimiento hacia afuera, con apertura al mercado externo, siendo las exportaciones la columna vertebral del crecimiento económico. La tendencia marca los pasos de los actores económicos en la búsqueda de la inserción en el proceso llamado de globalización.*

## CAPITULO IV

### INICIATIVAS DE INTEGRACIÓN Y DESAFÍOS EXTRARREGIONALES

En Centroamérica existen, desde el segundo lustro de la década de los ochenta, iniciativas regionales tendentes a reactivar el paradigma de la integración regional con el fin de insertar a los grupos empresariales más poderosos al proceso de globalización de la economía. El proceso de preparación se remonta al septenio 1986-1993, pues a raíz de las iniciativas de paz en la región, se generó el debate sobre la necesidad de reactivar la integración centroamericana. Desde luego, que inicialmente, lo prioritario era la pacificación debido al imperio del belicismo. En aquellas circunstancias, el aporte político latinoamericano más importante lo brindó el **Grupo de Contadora**, formado por México, Panamá, Colombia y Venezuela, cuyos gobiernos se movieron con el fin de evitar una guerra de dimensión regional, en el momento que era estimulada por el gobierno conservador de Estados Unidos. Asimismo, jugaron un rol muy importante las iniciativas de la Unión Europea, en cuyos países socios existían sectores de la sociedad civil con mucha sensibilidad sobre el problema.

Las presiones internacionales y regionales por la paz y la incesante lucha de las élites económicas y políticas de la región por derrotar las tendencias socializantes en Nicaragua y El Salvador, obligó a los gobiernos de Centroamérica a tratar colectivamente el problema y darle seguimiento a la iniciativa de Contadora. Ya en la campaña política que había librado Oscar Arias Sánchez, por el poder en Costa Rica, a finales de 1985 e inicios de 1986, la paz y el sandinismo en Nicaragua figuraban en la agenda de su política internacional. Arias elevó este postulado al ámbito de las conversaciones regionales, que le valió para que en Estocolmo le otorgaran el Premio Nóbel de la Paz en 1987. El avance en las negociaciones sobre el proceso de pacificación abrió espacios, al problema económico y la búsqueda de soluciones de carácter regional, dentro de las cuales se incorporó la idea de la reactivación de la integración. Los nuevos criterios para la integración ya se habían insinuado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), a comienzos de los ochenta, en los programas denominados Reaganomics.

#### El apoyo político a la integración

La primera manifestación de apoyo político a la integración regional se produjo en la reunión Cumbre de Esquipulas, Guatemala, los días 25 y 26 de mayo de 1986<sup>[1]</sup> en la que los presidentes de Centroamérica suscribieron la Declaración de Esquipulas I. Esta fue una de las reuniones de presidentes centroamericanos de mayor trascendencia a nivel regional y mundial. En la misma se formalizaron las reuniones de presidentes para discutir los problemas de la región, llegando al consenso de firmar el "Acta de Contadora para la Paz y la Cooperación en Centroamérica". Se acordó, al mismo tiempo, crear el "Parlamento Centroamericano"; y la revisión y actualización de la "Integración Económica y Social de Centroamérica". Estos lineamientos sirvieron de orientación para las agendas de las cumbres posteriores. En las subsiguientes cumbres de presidentes el tema prioritario lo fue el proceso de pacificación, siendo hasta la séptima cumbre que se retomó como punto de agenda el asunto de la integración.

<sup>1</sup> A dicha reunión asistieron los cinco presidentes: Oscar Arias, de Costa Rica; Marco Vinicio Cerezo, de Guatemala; José Napoleón Duarte, de El Salvador; Daniel Ortega Saavedra, de Nicaragua; y Simón Azcona Hoyo, de Honduras.

Los días 2 y 3 de abril de 1990, los presidentes de Centroamérica celebraron la Séptima Reunión Cumbre, en Montelimar, Nicaragua [2]. Esta reunión fue bastante cordial y en la misma se manifestó la satisfacción por el deber cumplido, pues en el reciente proceso electoral nicaragüense sucedió algo trascendente, había ganado la Unión Nacional Opositora, con Violeta de Chamorro en la presidencia, quitándole el poder y la veligerancia a los sandinistas. Se ratificaron los acuerdos de Esquipulas II, y se coincidió en fortalecer y reactivar la integración económica regional. Hasta aquí, la integración todavía era un postulado político.

La integración se convirtió en el punto de agenda más importante en la Octava Reunión Cumbre, celebrada en Antigua Guatemala, los días 15, 16 y 17 de junio de 1990 [3]. Aquí se acordó impulsar una estrategia conjunta para el crecimiento sostenido con base al comercio exterior. Se comienza a perfilar políticamente la dirección que tendría la nueva integración regional. La estrategia descansaría en cuatro ejes: uno, el impulso de una política de reconversión industrial gradual y selectiva, o lo que era lo mismo cancelar la sustitución de importaciones y reorientar la industria al mercado externo; dos, promover la complementariedad de los países, para hacerlos competitivos en el contexto internacional; tres, la conquista o búsqueda de nuevos mercados y; cuatro, la sustitución competitiva de importaciones, es decir, promover la apertura al comercio exterior. Al mismo tiempo que cada gobierno se comprometía en impulsar la privatización de empresas estatales y en bloque harían la coordinación regional de los programas de ajuste estructural.

Para proceder a la reactivación de la integración aprobaron un plan emergente denominado Plan de Acción Económico para Centroamérica (PAECA), que comprendía, aspectos relacionados con las reglas del juego en las relaciones intercentroamericanas y, también aspectos para una política conjunta en las relaciones internacionales.

#### Las relaciones intercentroamericanas:

- Elaborar un nuevo marco jurídico para la integración regional
- Instruir a los Ministros responsables de la integración, la elaboración de un programa de aranceles calendarizado.
- Coordinar el desmantelamiento de obstáculos al comercio intracentroamericano.
- Determinar plazos para el diseño de una política de reconversión industrial del área.
- Definir plazos para el diseño de una política de inserción de los sectores sociales en el desarrollo.
- Coordinar la aplicación de la política agrícola.
- Establecer plazos para el diseño de una política regional en ciencia y tecnología

<sup>2</sup> Esta vez aparece como nuevo actor por Honduras el presidente hondureño Rafael Leonardo Callejas, en sustitución de Simón Azcona Hoyo.

<sup>3</sup> Esta vez se han incorporado nuevos gestores de la política regional. Asiste Guillermo Endara de Panamá, como observador y aparecen en escena por Nicaragua Violeta Barrios de Chamorro, que ha sustituido a Daniel Ortega y por Costa Rica, Rafael Angel Calderón, en sustitución de Oscar Arias Sánchez. Se trata de un grupo políticamente homogéneo, pues todos coincidían con las políticas de ajuste estructural.

### Relaciones internacionales:

- Hacer efectivos los compromisos de financiamiento entre la Unión Europea y Centroamérica en el sentido de establecer un Sistema Regional de Pagos (SRP).
- Coordinar la incorporación y participación de Centroamérica en el GATT, asimismo, negociar con Estados Unidos la ampliación del plazo del Programa de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y negociar con la Unión Europea un trato similar al otorgado a los países de la Convención de Lomé.

Se puede apreciar en el PAECA los principales lineamientos para la reactivación de la integración regional. Se trata de una visión que en esencia modifica la integración basada en la sustitución de importaciones y la ubica en la concepción del crecimiento hacia afuera en el marco de la globalización.

La dinámica regional siguió avanzando para hacer efectivos los lineamientos de la estrategia trazada. Los días 15, 16 y 17 de diciembre de 1990, nuevamente se reunieron los presidentes de la región, en Puntarenas, Costa Rica. En esta reunión se aprobaron plazos, políticas e instrumentos concretos, llegando a los acuerdos siguientes:

- iniciar los trabajos para una política aduanera y arancelaria, que permita uniformar el arancel a más tardar el 31 de diciembre de 1991 <sup>[4]</sup>.
- Aprobar el Sistema Armonizado de la Nomenclatura Aduanera y del Código Antidumping Centroamericano a más tardar el 31 de diciembre de 1991.
- Poner en vigencia el programa regional de reconversión y modernización de los sectores productivos, a más tardar en junio de 1991.
- Aprobar la propuesta de la política regional en ciencia y tecnología.
- Respalda la reestructuración y revitalización del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Este apoyo político será muy importante para conservar la figura del ente financiero de la región por cuanto en la década de los ochenta este banco estuvo enfrentando una profunda crisis financiera. Será a partir de este apoyo político que comenzarán las negociaciones con países extrarregionales y se logrará un apoyo financiero fuerte de México, Argentina, la Comunidad Europea y Taiwan. Un país que entró como socio del BCIE en 1996 fue Chile, acuerdo celebrado el 12 de julio, en San José, Costa Rica, con la presencia del Presidente y los presidentes de la región.
- Se retoma de nuevo un acuerdo del PAECA consistente en negociar con la Unión Europea un trato similar al que otorgan a los países caribeños de la Convención de Lomé.

<sup>4</sup> Las metas propuestas son las siguientes:

- i. Al 31 de marzo de 1991, establecer los parámetros de la negociación
- ii. Al 31 de mayo de 1991, revisión general del arancel y puesta en vigencia de las tarifas.
- iii. Al 31 de diciembre de 1991, conclusión de las negociaciones y puesta en marcha del arancel uniforme.

- Apoyar la conformación de la Asociación para la Democracia y el Desarrollo de América Central (ADD), propuesta por el presidente Bush, de Estados Unidos.
- Coordinar la elaboración de políticas regionales de turismo, pesca, libre circulación de bienes culturales, fomento del sector productivo, asentamientos humanos, viviendas y facilidades aero-portuarias.

Con relación a las negociaciones con la Unión Europea referidos arriba, este sería un aspecto importante que motivaría un mayor acercamiento de Centroamérica con los países del CARICOM, para tratar de negociar con aquellos países primero y con la UE después, una equiparación de beneficios similares a la Convención de Lomé, fundamentalmente con el asunto del banano. Sobre este particular existen puntos contradictorios en cuanto a intereses económicos, pues las principales empresas exportadoras del CARICOM son Europeas, seguidos los intereses bananeros de España en las Islas Canarias. Mientras que las principales empresas exportadoras de Centroamérica son norteamericanas, las principales competidoras de las europeas. De ahí que sean evidentes los choques de intereses económicos internacionales, que son posiblemente los que han mediado en el problema todavía no resuelto.

Por otra parte, en el marco de la estrategia norteamericana para la región, previa al anuncio de la Iniciativa de las Américas (junio 1991), se planteó para estos países la creación del foro de apoyo a la democratización y al desarrollo centroamericano, denominado "Asociación para la Democracia y el Desarrollo en Centroamérica (ADD)", instancia que fue apoyada en la cumbre de presidentes centroamericanos de Puntarenas (dic., 1990). La ADD sería el órgano encargado de coordinar las acciones de cooperación en asuntos políticos y económicos. Se instaló en Costa Rica, en abril de 1991, como un órgano que revisaría el cumplimiento de los objetivos en relación con la apertura comercial, privatización de las empresas estatales y desregulación de la inversión extranjera y nacional. En lo político, promovería los procesos electorales, deslegitimando toda tendencia estatizante similar al sandinismo.

Las tareas encomendadas a la ADD, son, entre otras: i) promover la concertación entre todos los miembros de la ADD con relación a la liberalización comercial; ii) promover un foro para la discusión de la integración regional; iii) promover la discusión de objetivos e intercambio de información sobre los programas de diferentes países en apoyo a la democratización y el desarrollo de Centroamérica; y iv) considerar la posibilidad de creación de un grupo consultivo en el BID, en cooperación con el BM, que contribuya a mejorar el apoyo de las naciones industrializadas en el desarrollo de la región.

La concepción teórica de la ADD es coincidente con los conceptos de la nueva visión de la integración regional y muchos asesores de los entes de integración y para el seguimiento del proceso, fueron llamados al mismo tiempo como consultores de aquella institución. Su propuesta política consistía, en primer lugar, difundir un pensamiento deslegitimador de las ideologías que persiguen ensayos similares al paradigma sandinista en los países de la región; y en segundo lugar, difundir y promover la idea de la liberalización comercial, la apertura y de la inversión, en las élites políticas y empresariales de la región, para crear la base social de la apertura, en el marco de la globalización. Se trata de la nueva alianza entre los grupos económicos y el poder estatal,

Un asunto por considerar en las agendas de las cumbres, era el aislamiento internacional a que estaba sometido el gobierno de Guillermo Endara de Panamá, ya que la comunidad internacional lo consideraba ilegítimo porque fue impuesto durante la invasión norteamericana, de diciembre de 1989. El aislamiento se podría menguar integrando a Panamá a la Comunidad Centroamericana. Y así en la décima cumbre apareció Panamá en la agenda de integración. El otro tema de preocupación lo constituía la situación de las instituciones tradicionales de la integración, también el comercio de los productos agropecuarios y la homogenización de los aranceles. La décima reunión cumbre realizada los días 15, 16 y 17 de julio de 1991, se efectuó en San Salvador, en la que tomaron los acuerdos siguientes:

- Incorporar a Panamá al esquema de integración, para lo cual se acordó modificar los tratados constitutivos del Parlamento Centroamericano y otras instancias relacionadas.
- Apoyar la búsqueda de financiamiento para la SIECA, ya que este órgano estaba al borde de la desaparición en la década de los ochenta porque los gobiernos habían perdido interés por considerar que no cumplía una función provechosa. A principios de la década de los noventa casi todos los países estaban morosos y no había ambiente para el pago de la cuota respectiva en momentos de ajustes estructurales.
- Apoyar la firma de un acuerdo multilateral transitorio de libre comercio entre Honduras y los otros países. Este país se había retirado de la integración desde 1969 y había que crear instrumentos para que participara nuevamente sin obstáculos de carácter legal.
- Liberalizar el comercio de productos agropecuarios básicos a partir del 31 de diciembre de 1991. Y de los productos agropecuarios en general a partir del 30 de junio de 1992. Estos productos siempre fueron excluidos de las negociaciones en la integración tradicional precedente y la liberalización de los mismos en el mercado intercentroamericano venía a ser una novedad.
- Establecer parámetros de negociación arancelaria, dentro de los cuales se acordó un arancel uniforme, con un **techo del 20% y un piso del 5%**, en vigencia a partir del 31 de diciembre de 1992. Para ello se haría un listado de productos esenciales, los cuales se someterían al tratamiento uniforme.

También acordaron apoyar el proyecto del Sistema de Interconexión Eléctrica de Centroamérica (SIPAC), y de interconexión entre México, Colombia y Venezuela y; solicitar ayuda al BID en la organización de un Grupo Consultivo de Apoyo, para el afianzamiento de la integración regional.

Quizá la cumbre presidencial más importante en lo que concierne al avance de la integración, lo haya constituido la Onceava Cumbre de Presidentes de Tegucigalpa, en la que se aprobó el Protocolo de Tegucigalpa, que contempla los lineamientos fundamentales de la integración económica y política. En este protocolo se encuentran los lineamientos claves para la reactivación de la integración regional, en el contexto de la globalización y la modificación estructural del marco institucional y legal.

## EL PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA

### Política y Principios de la Nueva Integración

El fundamento teórico plantea: "convertir a Centroamérica en una región de paz, libertad, democracia y desarrollo". Bajo este principio, se acordó reformar la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), suscrita en la ciudad de Panamá, el 12 de diciembre de 1962. Al efecto, se incorporaron en el texto los aspectos fundamentales para estructurar la nueva visión de la integración:

"Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá son una comunidad económico-política que aspira a la integración de Centroamérica. Con tal propósito se constituyó el SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA, cuyas siglas son (SICA)".

El SICA, entonces, es el nuevo marco institucional de la integración regional de Centroamérica y en ese sentido, para ser miembro del sistema se exige, el cumplimiento de los siguientes postulados:

- "Consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones sobre la base de la existencia de gobiernos electos por sufragio universal, libre y secreto, y del irrestricto respeto a los derechos humanos".
- "Concretar un nuevo modelo de seguridad regional sustentado en un balance de fuerzas, el fortalecimiento del poder civil, la superación de la pobreza extrema, la promoción del desarrollo sostenido, la protección del medio ambiente, la erradicación de la violencia, la corrupción, el terrorismo, el narcotráfico y el tráfico de armas".
- "Impulsar un régimen amplio de libertad que asegure el desarrollo pleno y armonioso del individuo y de la sociedad en su conjunto".
- "Lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos centroamericanos".
- "Alcanzar la unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano".
- "Fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional".
- "Reafirmar y consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas, mediante una estrategia única que fortalezca y amplíe la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional".
- "Promover, en forma armónica y equilibrada, el desarrollo sostenido económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto".
- "Establecer acciones concertadas dirigidas a la preservación del medio ambiente por medio del respeto y armonía con la naturaleza, asegurando el equilibrado desarrollo y explotación racional con miras al establecimiento de un Nuevo Orden Ecológico en la región".
- "Conformar el SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA sustentado en un ordenamiento institucional y jurídico, y fundamentado asimismo en el respeto mutuo entre los Estados miembros".

### La Estructura Institucional

El Protocolo modifica la estructura institucional de Centroamérica, regulada anteriormente como ODECA, y a ella estarán vinculados los órganos e instituciones de la integración tradicional. El protocolo plantea que :

"Los órganos e instituciones del SICA, que son todos los constituidos en el proyecto de la integración tradicional, deberán contribuir a la efectiva observancia y ejecución de los propósitos y principios del Protocolo de Tegucigalpa e inspirarse en ellos tanto en sus decisiones, estudios y análisis, como en la preparación de todas sus programas de trabajo".

### La estructura jerárquica:

- Las Reuniones de Presidentes



- El Consejo de Ministros
- El Comité Ejecutivo
- La Secretaría General

Como hemos manifestado más arriba, cambia la concepción de la integración al sustituir en importancia los Ministros de Relaciones Exteriores a los de Economía. El SICA se constituye en un órgano político, con una estructura jerárquica piramidal, estando en la cúspide las Reuniones de Presidentes, le siguen en su orden, el Consejo de Ministros, conformado por los Ministros del Ramo que trate la cumbre. Estos preparan las agendas y le dan seguimiento a los acuerdos de la Reunión de Presidentes. Sin embargo, el "Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores", es el órgano político y el principal en la coordinación de la cumbres. A este le compete coordinar, dirigir y supervisar la aplicación de las políticas derivadas de las iniciativas de la integración regional y la admisión de observadores a las mismas.

Mientras tanto, el Comité Ejecutivo, es un grupo de representantes de la región, conformado por seis ciudadanos de Centroamérica, uno por cada país, nombrado por el respectivo gobierno. Este Comité supervisará el cumplimiento de los compromisos y la plena aplicación de las políticas de integración regional. El protocolo, en su artículo 12, establece también un Comité Consultivo, es decir, un órgano de consulta, que estará conformado por representantes empresariales, sindicales, intelectuales y otros miembros activos de la sociedad civil centroamericana. Las funciones del Comité Consultivo son de asesoría a la Secretaría General del SICA sobre las políticas y la ejecución de las mismas. Es la única instancia en las que tienen participación los miembros de la sociedad civil.

### **La ratificación del Protocolo de Tegucigalpa**

Los días 9-11 de diciembre de 1992, se celebró la Doceava Cumbre de Presidentes, en Panamá, con la participación del Primer Ministro de Belice y del Vicepresidente de la República Dominicana, en calidad de observadores, en la que se ratificó la creación del Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Es importante destacar la trascendencia que tiene para el fortalecimiento y expansión de la integración, la presencia de Belice y la República Dominicana, países que ya están bastante sensibilizados para formar parte, en cualquier momento, del esquema de integración regional. El cambio de gobierno, bajo el liderazgo de Leonel Fernández, en la República Dominicana, podría favorecer una tendencia hacia el proceso integracionista.

### **El afianzamiento de los principios emitidos en el Protocolo de Tegucigalpa:**

"La consolidación del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) constituye una prioridad básica para la región y representa la nueva visión global de la integración regional...Convenimos en poner en funcionamiento el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) a partir del 1o. de febrero de 1993, en los términos de las resoluciones que hemos emitido en esta fecha".

Se someten al nuevo esquema todos los órganos de la integración tradicional, creados a la luz de los acuerdos del viejo protocolo de los años sesenta.

"Todos los órganos, comisiones e instituciones de la integración deberían actuar en forma coherente, coordinada y armónica, en el marco del SICA establecido en el Protocolo de Tegucigalpa. Esta obligación es imperativa y primaria en toda la normativa relacionada con la integración centroamericana".

También se emitieron políticas relacionadas con la modernización y liberalización del sector agrícola al contemplar que:

"Es compromiso primordial desarrollar un sector agrícola moderno con capacidad competitiva internacional dentro de un esquema de apertura comercial. En tal sentido, decidimos adoptar "EL COMPROMISO AGROPECUARIO DE PANAMÁ", con el fin de respaldar la consecución de tan alto objetivo".

"Los esfuerzos realizados por el sector agropecuario de la región, en materia de liberalización comercial, merecen acciones correspondientes y concretas por parte de las naciones desarrolladas, destacándose la eliminación de barreras no arancelarias. Compartimos en principio la reciprocidad en las relaciones comerciales y que éste debe tomar en consideración los diferentes niveles de desarrollo de los países centroamericanos".

El planteamiento previene apoyar al pequeño y mediano productor agropecuario, para insertarlo en el mercado regional.

Para ello se estimó necesario propiciar las condiciones que le permitan al pequeño y mediano productor agropecuario una integración vertical de la producción, con el fin de minimizar los efectos negativos de la apertura económica regional y facilitarles su reconversión productiva. Se instruyó a los gabinetes económicos para la elaboración de una propuesta dirigida a establecer un "Fondo Regional para la Modernización y Reconversión del Sector Agropecuario".

También se tomaron acuerdos políticos con miras a la creación del Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social:

"Propiciamos la conformación de un sistema de protección integral a la población, más solidario, de cobertura universal y con gran sentido de equidad, que contemple las prestaciones sanitarias, las económicas y los servicios sociales, de conformidad con las características propias de cada nación, y en tal sentido apoyamos decididamente el fortalecimiento de las instituciones de seguridad social, como entidades idóneas para cumplir las responsabilidades nacionales y regionales de desarrollo de la seguridad social. Acogemos con beneplácito la creación del Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social, instándolo a coordinarse con la Comisión Regional de Asuntos Sociales".

Se dio a conocer el reconocimiento a socios extraregionales por su participación como nuevos miembros del Banco Centroamericano de Integración Económica:

"Expresamos nuestra complacencia por la participación de los Estados Unidos Mexicanos como socio extraregional con pleno derecho en el BCIE, que marca el inicio de una nueva etapa de cooperación en las relaciones entre Centroamérica y ese país amigo. Al mismo tiempo, manifestamos satisfacción por las gestiones que realizan los gobiernos de Argentina y Venezuela, dirigidas a adherirse al Convenio Constitutivo del BCIE y acogemos con beneplácito la aprobación de los proyectos presentados durante la Primera Reunión de la Comisión Mixta Centroamericana-República de China, celebrada en Taipei los días 7 y 8 de setiembre de 1992"

Se continúa expresando el interés de la región por intensificar las relaciones de integración con México, en el marco de los Acuerdos de Tuxtla Gutiérrez, de enero de 1991:

"Encargamos a las autoridades respectivas que continúen, en el ámbito de sus competencias, las negociaciones con México dentro del espíritu de los Acuerdos de Tuxtla Gutiérrez. Para tal efecto deberá

promoverse la coordinación intracentroamericana en todos los campos de cooperación y en complementación económica entre Centroamérica y México, con un enfoque multidisciplinario, multisectorial e interinstitucional, que considere los compromisos de la integración centroamericana y asegure la adecuada representación de los distintos agentes económicos y los intereses particulares de cada uno de los países de la región".

Plantean una posición conjunta para continuar negociando en la Ronda de Uruguay para lograr mejores espacios de negociación, en el mercado mundial, en el marco del GATT:

"Expresamos nuestra confianza de que los esfuerzos en curso conduzcan a una conclusión exitosa de las negociaciones de la Ronda Uruguay, permitiendo la reactivación económica y la expansión del comercio mundial en pro del crecimiento de los países en desarrollo. En este contexto urgimos a que la importación de banano se rija en estricto apego a las normas y disciplinas del GATT y, a la vez, reiteramos la necesidad de alcanzar la total liberalización del mercado para ese proceso de acuerdo con los compromisos contenidos en las declaraciones ministeriales de Punta del Este y Montreal, respetando los compromisos existentes en los países del Caribe y Belice".

Le asignan a los Gabinetes Económicos de la región, el rol de ejecutar y coordinar los lineamientos de política económica derivados de los Acuerdos Presidenciales:

"Reafirmamos el carácter fundamental de la Reunión de Gabinetes Económicos de los países centroamericanos, como instancia regional responsable de proponer, ejecutar y coordinar los acuerdos y compromisos de carácter económico de la Reunión de Presidentes Centroamericanos. En tal sentido, encargamos a esta instancia la presentación en la próxima Reunión de Presidentes, de un programa coordinado, viable y realista, de armonización y convergencia de todas las políticas macroeconómicas nacionales".

La ratificación del Protocolo de Tegucigalpa en Panamá, le dio un gran impulso político a la integración regional, procediendo los funcionarios nombrados en la conducción del SICA a tomar posesión e instalarse en la ciudad de San Salvador.

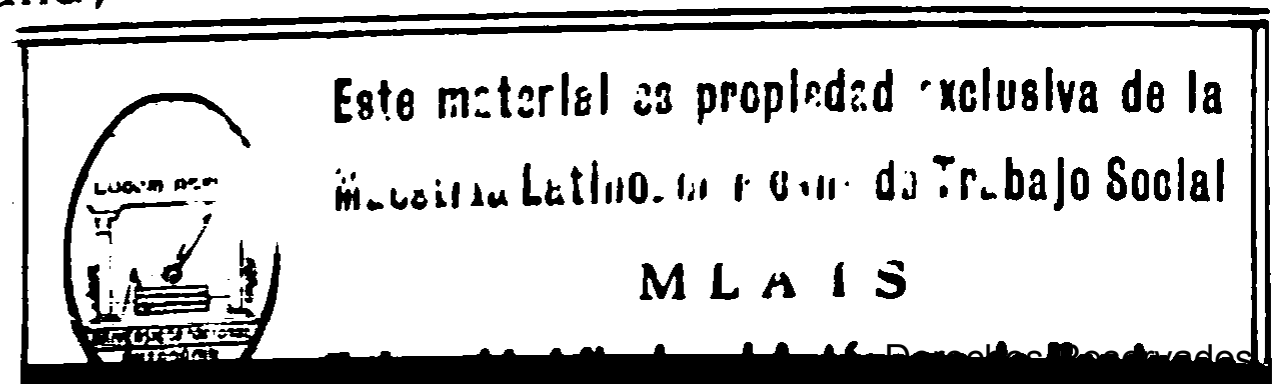
## EL PROTOCOLO DE GUATEMALA

Al aprobarse los principios generales en los acuerdos anteriores, en los que quedaba claro que la nueva estrategia era el **crecimiento hacia afuera**, había que adecuar el contenido del tratado a la nueva realidad. Fue así como con fechas 27, 28 y 29 de octubre de 1993, se realizó la XIV Cumbre de Presidentes Centroamericanos en la cual se aprobó el Protocolo al Tratado General de la Integración Económica Centroamericana<sup>5</sup>, que según los protagonistas, modernizaba la integración en el marco de los acuerdos del SICA y dejaba borrado el modelo tradicional que se basaba en la sustitución de importaciones.

La concepción de la integración:

- La integración se entiende como un medio para una efectiva inserción de Centroamérica al mercado internacional.

<sup>5</sup>. El Protocolo de Guatemala actualiza el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito en Managua, el 13 de diciembre de 1960.



- La integración se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de la política económica, negociaciones comerciales extraregionales, infraestructura y servicios.
- Los Estados se comprometen buscar los equilibrios macroeconómicos y la estabilidad interna y externa de las economías mediante la aplicación de políticas económicas congruentes y convergentes.

El proceso se piensa concretar por etapas:

#### **Primera etapa: UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO.**

Se entiende la zona de libre comercio como un mercado libre de barreras arancelarias y no arancelarias entre los países contractuados. Las mercancías originarias de los países gozarán de tratamiento nacional en el territorio de todos ellos (Protocolo de Guatemala, art. 7). Sin embargo, bajo esta premisa, los Estados quedan en libertad de aplicar aranceles no uniformes a los países del "resto del mundo".

En el marco de la zona de libre comercio los Estados se comprometen crear un Reglamento Uniforme relativo a normas técnicas, fito y zoosanitarias. También la eliminación de subsidios y subvenciones. No más Dumping, ni prácticas de comercio desleal (Idem art. 8).

Para facilitar los pagos, los Estados se comprometen propiciar la libertad cambiaria, estabilidad en las tasas de cambio y mercado libre de las monedas nacionales de la región (idem art. 9). Esto es, la aceptación de las monedas nacionales en las transacciones intercentroamericanas.

#### **Segunda etapa: UNA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA**

Superada la etapa anterior y después del logro gradual de las metas, procede entrar a una etapa más avanzada de integración, que es la Unión Aduanera. De esta manera, a la vez que se dan las condiciones para una Zona de Libre Comercio, también se logra la perfección del Arancel Centroamericano de Importación. Esta modalidad implica una coordinación y armonización en las relaciones con terceros países que permita, aplicar aranceles comunes al resto del mundo [6], acceso a mercados en bloque, diversificar la producción de exportaciones y fortalecer la capacidad de negociación internacional. Para ello los países se comprometen aprobar el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

Toda negociación individual con terceros países tendrá que ser informada previamente al Comité Ejecutivo de Integración Económica y los compromisos deberán respetar la esencia del Protocolo de Guatemala.

La modalidad de integración centroamericana que está vigente se enmarca en los cánones de la Unión Aduanera. Los países han logrado concertar un arancel externo común y formar una alianza que han utilizado en cumbres internacionales y en decisiones de incidencia regional.

<sup>6</sup>. El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), que uniforma el arancel externo del CA-5, contempla un piso de 5% y un techo de 20%. La firma de acuerdos extrarregionales está llevando el piso a 0%. El Salvador ha decidido unilateralmente adoptar un 0% para la importación de bienes de capital, desafiando lo pactado en los protocolos y Costa Rica los ha elevado.

### **Tercera etapa: UNA UNIÓN MONETARIA Y FINANCIERA**

Superada la etapa de la Unión Aduanera, la integración avanzará hacia un estadio de mayor desarrollo: la integración monetaria y financiera. Esta supone, una etapa superior de la integración centroamericana. Con ello los países se proponen coordinar y armonizar las políticas macroeconómicas monetaria y fiscal, mediante las cuales se piensa lograr estabilidad interna y externa en las economías.

#### **Los pasos previos:**

- Mantener libertad de pagos y del uso de los medios de pago dentro de la región.
- Promover el uso de las monedas nacionales como medio de pago
- Promover el mercado de capitales y la libre transferencia
- Promover la integración financiera y de los mercados de capitales: bolsas de valores, operaciones financieras de bancos, aseguradoras, sucursales y subsidiarias.
- Coordinar las relaciones monetarias internacionales y fomentar la cooperación con otras entidades regionales e internacionales.

Las instituciones de la integración regional, tomarán en cuenta para la elaboración de sus estrategias, políticas, planes y proyectos, los objetivos y principios de los protocolos de Tegucigalpa y Guatemala.

Lo anteriormente expuesto, resume la intencionalidad de los actores políticos centroamericanos para fortalecer la integración regional. Las medidas están encaminadas a brindarle impulso al mercado de bienes y de capitales ampliado al ámbito centroamericano .

### **EL TRATADO DE LA INTEGRACIÓN SOCIAL**

Como complemento a la integración económica, los presidentes suscribieron en Cerro Verde, El Salvador (30-03-95), el Tratado de Integración Social, que pretende crear un ambiente de oportunidades y mejorar la calidad de vida y de trabajo de la población centroamericana. Se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas sociales nacionales y con las demás políticas del SICA.

Los principios de la integración social, se resumen en: el respeto a la vida, la persona humana como sujeto del desarrollo, la familia como núcleo esencial, la democracia y la paz como formas de convivencia, la no discriminación por razones de nacionalidad, la convivencia armónica con el ambiente, condena a la violencia, conservación y rescate del pluralismo cultural, participación comunitaria en la gestión del desarrollo.

#### **Jerarquía Institucional.**

- El Consejo de la Integración Social, conformado por el Ministro Coordinado del Gabinete Social de cada país.
- El Consejo de Ministros del Area Social. Conformado por la Reunión de Ministros de cada Ramo Social, y por la Reunión Intersectorial de los Ministros de estas Areas.
- La secretaria de la Integración Social, es el órgano técnico y administrativo del proceso de la integración social centroamericana.

- Comité Consultivo, lo forman diversos sectores, representativos de la región, comprometidos con el esfuerzo de la integración social centroamericana.

La Instancia Asesora de la integración social, la constituye la reunión de primeras damas (cónyuges de los presidentes (as), que es un brazo político de los gobiernos, a quienes le asignan cierta proyección asistencialista para los sectores empobrecidos de la población. Se trata de paleativos mediante los cuales se les asigna protagonismo a las esposas de los mandatarios, sin que su trabajo trascienda más allá de la publicidad.

Cada una de estas instancias jerárquicas tiene sus funciones, según los términos del acuerdo. La sede de la Secretaría de la Integración Social es la ciudad de Panamá .

### Como administrar la integración?

Una de las grandes dificultades que tienen los gobiernos de la región, es cómo administrar los acuerdos cualitativos y cuantitativos, suscritos en ya transcurridas dieciseis Cumbres de Presidentes, hasta junio de 1996. Según algunos analistas, existen más de 2000 resoluciones suscritas, y de éstas sólo se había cumplido con aproximadamente un 10%, al primer semestre de 1996. El otro asunto, es que la generalidad de la sociedad centroamericana desconoce la existencia de tales acuerdos y al ignorar su existencia, no se genera una cultura de la integración, ni puede el ciudadano centroamericano exigir su cumplimiento y obtener algún provecho de los mismos. Esto quiere decir, que no ha existido un medio adecuado para dar a conocer los principios y alcances de la integración. Lo más dramático es que aún los empleados de migración y aduana, de los puntos fronterizos terrestres no son coherentes con la aplicación de los acuerdos y no ofrecen la reciprocidad que demanda la aplicación de los mismos. Aunque justo es reconocer que se ha mejorado cualitativamente el trato de las personas en tránsito por las aduanas de la región.

### Conclusiones:

En esta nueva etapa de la integración de Centroamérica, los países que han llevado la iniciativa han sido Honduras, Guatemala y El Salvador. Honduras que fuera el eslabón más débil en la década de los sesenta y el primero en romper el vínculo integracionista, su gobierno ha jugado en esta etapa un liderazgo político muy importante. La posición de Nicaragua, el otro eslabón débil de la región, se presenta discreta debido a la crisis político-social que todavía sigue vigente en aquel país.

En el otro extremo se encuentra Costa Rica, con una posición muy *sui generis*. Los dirigentes en el poder y otros grupos organizados costarricenses, se mostraron en principio muy cautelosos. El gobierno de Costa Rica sostiene que en los procesos de integración "Los estados deben estar dispuestos a ceder una proporción de su soberanía nacional, para que sea en el ámbito extranacional que muchos asuntos concenientes a la misma integración, puedan resolverse. (...) hay necesidad de coordinar con el resto de sus socios, muchos temas que antes eran decisiones unilaterales" (Gonzalo Fajardo, Ministro de Economía de C. R., Primera Conferencia Universitaria Centroamericana por la Integración, San José, 16.9.92). Para los empresarios costarricenses las mayores oportunidades comerciales no se encuentran en la región, sino en los mercados más desarrollados.

En la actualidad el proceso de integración forma parte de la estrategia económica costarricense, pero no es la fundamental porque los agentes económicos, las élites exportadoras, están más entusiasmadas con la inserción al mercado internacional. En la reunión de Gabinetes Económicos, que se realizó en Guatemala, de mayo de 1993, con ocasión de modificar el tradicional "Tratado General de Integración Económica Centroamericano"; la posición costarricense fue cautelosa con los postulados claves del protocolo. La discordia estaba en la libre movilidad de la mano



de obra, pues advierte un peligro con la migración de nicaragüenses, debido al alto desempleo y bajos salarios en Nicaragua. Y no sólo a Nicaragua ven como peligro, también tienen sus ojos en los demás países de la región que tienen problemas de emigración fuerte.

Mientras tanto, el gobierno de Panamá ha firmado casi todos los acuerdos económicos regionales, sin embargo, no ha instrumentalizado los mismos haciendo un compás de espera. Al parecer el gobierno del presidente Valladares no está del todo convencido con los compromisos adquiridos, ya que los contenidos de los tratados hacen referencia a bienes-mercancías y muy poca, o casi nada, a la situación de los servicios, que es el fuerte de la economía panameña. En lo que compete a la integración social, ésta si ha recibido apoyo de Panamá, pues recientemente, en 1996, se ha instalado la Secretaría General de la Integración Social en aquel país. Un hecho que merece destacar, es la multiplicidad de acuerdos firmados en las Cumbres de Presidentes y la imposibilidad de establecer un control efectivo de los mismos en su cumplimiento y ejecución.

## RELACIONES CENTROAMERICA Y EL GRAN CARIBE

Históricamente Centroamérica ha competido en el mercado internacional con los demás países del Gran Caribe, mientras las relaciones de intercambio entre éstos han sido muy débiles. No obstante esta situación, en los últimos años se han planteado iniciativas tendentes al fortalecimiento de relaciones más estrechas y de intercambio con estos países. Ya existen acuerdos firmados y en proceso con México, Colombia-Venezuela, Centroamérica-República Dominicana y proclamas en función de la intensificación de intercambio con los países del CARICOM.

### A. LAS RELACIONES CENTROAMERICA-MEXICO

En enero (10 y 11) de 1991, cinco presidentes centroamericanos se reunieron con el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, para tratar el tema de la integración México-Centroamérica. México proponía integrarse al esquema regional para intensificar el intercambio comercial con estos países.

Como resultado de la reunión de Tuxtla Gutiérrez, los presidentes firmaron un documento denominado "Acuerdo de Complementación Económica", que planteaba como meta de largo plazo la conformación de una "zona de libre comercio", que debería comenzar a funcionar el 31 de diciembre de 1996.

El Acuerdo de Complementación Económica (Tuxtla I), contempla:

- Un programa de libre comercio. El objetivo es que a 1996 se alcance una zona de libre comercio en la región, mediante la adopción de un programa de desgravación gradual y automática, sin desestimar la asimetría existente entre estos países y México. Para no generar desequilibrios muy abruptos, el proyecto deja abierta la posibilidad de lograr acuerdos bilaterales o multilaterales, según las circunstancias.
- Programa de fomento de las inversiones. El acuerdo, además de considerar mecanismos de cooperación industrial para la reactivación de la producción centroamericana, contempla una política de promoción de inversiones, considerando como fuente el ahorro externo procedente de las fuentes financieras internacionales, siendo un mecanismo el intercambio de deuda por naturaleza y el otro, las facilidades financieras del acuerdo de San José, cuyos recursos son administrados por México y Venezuela, en su condición de proveedores de petróleo.

- Programa de cooperación financiera. El acuerdo contempla fortalecer la cooperación financiera para el comercio, la inversión y el desarrollo. Algo importante en el acuerdo, es la oferta de México y Venezuela acerca de la posibilidad de utilizar el monto de la factura petrolera de un año para créditos de mediano y largo plazo con destino a proyectos de inversión y para los programas de ajuste estructural.
- Programa energético. El documento ratifica la vigencia del Acuerdo de San José y establece una complementariedad regional en asuntos energéticos.
- Programa de apoyo a las exportaciones de Centroamérica. México facilitará a Centroamérica financiamiento con fondos del "Convenio de Cooperación Financiera México-BCIE", para estudios sobre la oferta exportable, capacidad ociosa y áreas de coinversión. También contempla utilizar el "programa de financiamiento de importaciones centroamericanas procedentes de México", para financiar exportaciones mexicanas en comunión con productores de Centroamérica.
- Programa de cooperación en el sector primario. El acuerdo prevé la posibilidad de inversiones en el agro para productos de exportación con destino al mercado mexicano y al resto del mundo.
- Programa de capacitación y cooperación técnica. México cooperará en la capacitación y asistencia técnica mediante el Programa de Desarrollo Profesional México-Centroamérica y el Convenio de Cooperación Financiera México-BCIE.

Se trata de un acuerdo que se basa en el principio de asimetría, por ello las exigencias a Centroamérica son mínimas. Prima más el espíritu de solidaridad y el paternalismo político mexicano frente a la región. Esta posición se modificará después en los TLC en los cuales la base de negociación es la reciprocidad, o sea, el principio de dar y recibir algo igual o mejor. Desde luego que aquí ya aparecen como actores los grupos empresariales.

### Acuerdo "Tuxtla II"

Los días 15 y 16 de febrero de 1996, se reunieron nuevamente los presidentes centroamericanos con su homólogo mexicano<sup>7</sup>, en San José, Costa Rica, para discutir el establecimiento de la zona de libre comercio, ya planteada en Tuxtla I. Al mismo tiempo, establecieron compromisos para realizar acciones conjuntas para evitar la migración del sur hacia el norte del hemisferio, coincidiendo con los intereses que sobre este asunto tiene el gobierno de Estados Unidos. Para el logro de la zona de libre comercio, los mandatarios resolvieron acelerar las negociaciones para la firma de los tratados en negociación en proceso: México-Nicaragua y México-Triángulo del Norte. También se acordó iniciar negociaciones bilaterales entre México y Panamá y México-Belice. La idea de Tuxtla II, es crear una zona de libre comercio que facilite el comercio y el movimiento de capitales. México y Costa Rica, tienen en vigencia un TLC desde el 1 de enero de 1995.

México concede beneficios a la región con un sistema de pagos preferente, junto a Venezuela, en materia de suministro petrolero (Pacto de San José), a través de la estructura del Estado. Las nuevas presiones centroamericanas consisten en la extensión de los beneficios del Pacto de San José, al sector privado, para que éste pueda participar de los mismos. El gobierno de México aceptó que las ventas de derivados del petróleo, gasolina, diesel, kerosene y gas licuado, destinados al mercado interno, se incorporen a la lista de suministro de petróleo, para la generación de financiamiento en los términos del Pacto de San José.

<sup>7</sup>. Carlos Roberto Reina, Honduras; José Figueres Olsen, Costa Rica; Armando Calderón Sol, El Salvador; Violeta de Chamorro, Nicaragua; Ernesto Pérez Valladares, Panamá; Alvaro Arzú, Guatemala; Manuel Esquivel, Primer Ministro de Belice; y Ernesto Zedillo, México.



## B. LAS NEGOCIACIONES DE C.A. CON VENEZUELA-COLOMBIA

Centroamérica, excepto Panamá, inició una ronda de negociaciones con Venezuela y Colombia, con la finalidad de crear una zona de libre comercio, que les permitiera un mayor intercambio comercial con beneficios recíprocos para las partes. Estas negociaciones tenían como antecedente la reunión cumbre de presidentes centroamericanos con su homólogo venezolano,

Carlos Andrés Pérez, en julio de 1991. Algunos observadores consideraban que aquella reunión era el complemento de la cumbre de Tuxtla Gutiérrez, celebrada en enero del mismo año, pues para Centroamérica tanto México, como Venezuela, son claves por ser los patrocinadores del Pacto de San José. En las negociaciones apareció Colombia, país que también es clave para la región por ser parte del Grupo de los Tres, Junto a México y Venezuela.

El proyecto de acuerdo (en negociación todavía), de Centroamérica con Venezuela y Colombia, tiene la pretensión de convertir a este bloque de países en una zona de libre comercio. En la agenda se retomaron los mismos puntos contemplados en la negociación del TLC-México, Costa Rica. Se hicieron varias reuniones conjuntas, hasta culminar en febrero de 1993 con la suscripción de un Acuerdo sobre Comercio e Inversión entre los Países de Colombia, Venezuela y Centroamérica. Esta firma se produjo en el marco de una de las Reuniones Cumbres del Grupo de los Tres, en Caracas. El acuerdo tuvo la aprobación política de los presidentes, pero técnicamente tenía algunas observaciones de Costa Rica, lo que hizo que la puesta en vigencia se postergara. Los problemas políticos en Venezuela que culminaron con la renuncia y encarcelamiento de Carlos Andrés Pérez, los cambios de gobierno en Colombia y Centroamérica, dejaron en suspenso la culminación de aquel posible tratado de libre comercio.

Para fines de 1994, los países centroamericanos habían abandonado aquella iniciativa y avanzado en otros frentes negociando acuerdos y tratados bilaterales, multilaterales y conformando y consolidando minibloques entre ellos (CA-3 y CA-4). Todavía no se sabe cuál será el fin del mencionado acuerdo, pues el mismo se encuentra engavetado porque los grupos empresariales le han puesto poco cuidado.

## C. NEGOCIACIONES C.A.-CARICOM<sup>8</sup>

Las iniciativas de intercambio de Centroamérica con los países de la Comunidad del Caribe han sido históricamente muy débiles. El país de la región que mantiene relaciones más estrechas con los caribeños es Panamá, explicadas por cuestiones geográficas, por el atractivo comercial y de servicios que ofrecen los panameños y por cuestiones histórico-culturales. De más está decir que la inmigración de trabajadores caribeños a principios de siglo para la construcción del canal interoceánico, fue muy intensa. Honduras y Costa Rica, a pesar de haber recibido a principios de siglo grandes contingentes de trabajadores de las Islas del Caribe para la producción bananera, las relaciones políticas y culturales no se fomentaron, tampoco las comerciales. Estas relaciones no se produjeron por la falta de políticas de los estados y por la carencia de productos de interés mutuo en tanto las mayores iniciativas de inserción internacional se inclinaron al mercado del centro por ser dominante.

<sup>8</sup>. Son miembros del CARICOM: Antigua y Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinán y Trinidad y Tobago.

En Centroamérica se ha considerado a los países del CARICOM como competencia en el mercado mundial, fundamentalmente en el europeo, donde reciben un tratamiento preferencial a raíz de la firma del Pacto de la Convención de Lomé, quizá uno de los mayores logros de la política exterior del Caribe. El banano, para el caso, que es uno de los principales productos de exportación de Centroamérica, cuando procede del CARICOM no tiene las restricciones que el exportado de estos países a Europa. Estas diferencias han tendido a disiparse a raíz del acercamiento que en los últimos años se han producido entre las dos subregiones.

### **Primera Conferencia CA/CARICOM**

Recientemente, en la década del noventa, se hicieron algunas reuniones para buscar mecanismos de intercambio. Aún con las debilidades en las relaciones de intercambio, se celebró en San Pedro Sula, Honduras, los días 29, 30 y 31 de enero de 1992, una Reunión Conjunta, entre los Ministros de Relaciones Exteriores de los países de Centroamérica y los del Caribe con el objetivo de impulsar iniciativas conjuntas en los campos económicos, científicos, tecnológicos y culturales, incluyendo iniciativas de servicios, tales como, transportes, turismo, medio ambiente, desastres naturales y combate del narcotráfico (Tiempo, 1992: 3). También se consideró la necesidad de aunar esfuerzos en el comercio regional e internacional en áreas de interés y beneficio común; además en asuntos de inversión y relaciones políticas.

Se consideró como necesaria la cooperación con miras a negociar conjuntamente con terceros países y grupos de países en áreas de interés y beneficio común, en función del desarrollo socioeconómico y para el logro de una presencia más efectiva en la comunidad internacional.

Se acordó crear un Foro de Consulta CARICOM/CA, a nivel ministerial y técnico. También se acordó invitar a otros países de la Cuenca del Caribe. Y que los gobiernos propiciarían un mayor acercamiento de los sectores privados, es decir, un vínculo directo entre ellos.

Fueron asuntos prioritarios para este Foro de Consulta: el intercambio de información y experiencias con respecto a la Iniciativa de las Américas, el TLC-NA, la ICC e identificación de intereses comunes. También proyectos para el intercambio de flujos de información, intercambio cultural, vínculos de comunicación, contactos entre instituciones educativas, conocimiento lingüístico, turismo, tecnología y deportes. Estrategias para desarrollar el comercio y los vínculos económicos entre estas naciones fueron consideradas.

### **Segunda Conferencia CA/CARICOM**

Seguidamente, se celebró en Kingston, Jamaica (27 y 28 de mayo de 1993), la segunda Conferencia Ministerial de CA/CARICOM, con el fin de evaluar el avance en las relaciones entre las dos subregiones, con base a los acuerdos de la Primera Conferencia de San Pedro Sula, de enero de 1992. Un segundo aspecto, sería identificar nuevas áreas de cooperación mutua.

**La agenda a discutir se centró en los aspectos siguientes:**

1. TLC-NA, Iniciativa de las Américas e ICC. Los países centroamericanos y caribeños, examinaron una acción conjunta en la conducción de las relaciones nacionales y regionales en lo que compete a la Iniciativa de las Américas (IA), el Tratado de libre Comercio de Norte América (TLC-NA), y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). El plan comprende medidas diplomáticas, Ministeriales y Oficiales.

2. Servicios: convinieron en desarrollar la cooperación en las áreas de turismo, finanzas, transporte marítimo, informática y telecomunicaciones.

3. Reiteraron el compromiso de fomentar el flujo comercial entre las dos subregiones, para ello se le planteó a las respectivas Secretarías que realizaran en coordinación con el sector privado, investigaciones de mercado en los sectores de intereses mutuos y la celebración de encuentros para la discusión y conocimiento de oportunidades de inversión en ambas regiones.

Históricamente las mayores relaciones de Centroamérica con las Islas del Caribe se hicieron con los países de habla hispana, que no son miembros del CARICOM: Cuba, de manera intensa antes de la revolución socialista y muy discretas en el periodo revolucionario; Puerto Rico y la República Dominicana. Este último país ha suscrito acuerdos académicos con uno de los órganos de la integración regional, el Consejo Superior de Universidades Centroamericanas, CSUCA. En muchos programas académicos de la región centroamericana, tutelados por el CSUCA, participan estudiantes dominicanos. En la nueva visión de relaciones, ya con países del CARICOM, se plantea no sólo la necesidad de intensificar relaciones de carácter económico sino que también aquellas que contribuyan a preservar la herencia cultural, intercambios artísticos, educativos, científicos, tecnológicos, seguridad social y género. En esta Segunda Reunión el representante de la República Dominicana planteó que para la Tercera Conferencia se le diera participación plena a su país.

#### Cumbre Centroamérica-Dominicana

A fines de marzo de 1998, los presidentes de Centroamérica y la República Dominicana celebraron una Reunión Cumbre, en la cual acordaron un Tratado de Libre Comercio, mismo que será instrumentalizado durante el año 1998. A la vez, los presidentes firmaron un documento de apoyo a Honduras para presionar al gobierno del presidente Clinton de Estados Unidos, a fin de que cese la expulsión de inmigrantes hondureños del territorio norteamericano. Esta reunión fue previo a la Cumbre de Santiago, en Chile, a inicios de abril de 1998, en la continuación de las discusiones del Área de Libre Comercio de las Américas, cuya concreción está prevista para el año 2005.

#### DE LA INICIATIVA DE LAS AMÉRICAS AL ÁREA DE LIBRE COMERCIO (ALCA).

En junio de 1991, el presidente Bush anunció, la "Iniciativa de las Américas" ante los presidentes del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, Barber Conable y Enrique Iglesias, respectivamente. La iniciativa consiste en la generalización de un mercado libre para las tres Américas: Centro América y el Caribe, Sur América y Norteamérica.

Contempla tres pivotes claves: Liberalización del comercio, libre movilidad e intensificación de los capitales y reducción de las deudas oficiales (La Cepal, Polémica 13, FLACSO: 11).

La liberalización comercial implica crear un zona de libre comercio en el hemisferio. Los lineamientos servirían de apoyo a las negociaciones de la Ronda de Uruguay, en la discusión sobre el Tratado general de Aranceles y Comercio y la organización de la OMC. Se trataba de un proyecto paulatino de largo plazo, con metas de corto y mediano plazo, consistentes en acuerdos bilaterales de libre comercio, similar al TLC-NA. La reciprocidad entre la partes consiste en la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones.

El cuello de botella en este proyecto lo constituía el estricto control migratorio que obstaculiza la movilización de la fuerza de trabajo, pues al aflojarse la válvula concentrará en muy poco tiempo a millones de latinoamericanos sin empleo en el mercado de Norteamérica. El segundo pivote, que se refiere a la libre movilidad e intensificación de los capitales, antes que estimular la movilización de inversiones de los países del centro hacia Latinoamérica, pretendía fomentar el incremento de las inversiones regionales y extranjeras mediante la reversión de los ahorros latinoamericanos que

actualmente están en los bancos de los países industrializados. Para el cumplimiento de este propósito se plantea liberalizar los regímenes de inversión aplicados al capital extranjero, liberalizar el sistema de cambio monetario y crear condiciones de seguridad a los flujos de capital eliminando todo riesgo.

El gobierno norteamericano proponía para ello, un paquete financiero de 1,500 millones de dólares que sería administrado por el BID, un tercio del mismo sería aportado por Estados Unidos, en desembolsos a razón de 300 millones de dólares al año, destinados a suministrar asistencia técnica, entrenar personal y mejorar la infraestructura del sector productivo privado en aquellos países que hayan logrado progresos en la privatización y liberalización del régimen de inversiones. Estados Unidos ofrecía 100 millones de dólares anuales y promovería la búsqueda de contribuciones similares en Japón y la Comunidad Europea (Gitli Eduardo, Cuadernos de Política Económica No 1: 9).

El tercer pivote de la iniciativa lo constituía la reducción de las deudas oficiales, para lo cual se le pediría a los organismos financieros internacionales (BID, BM y FMI), que apoyaran la reducción de la deuda comercial, o su servicio, en aquellos países comprometidos con las políticas de ajuste estructural. Por otra parte, se reconocía que la deuda oficial que mantenían algunos países no les permitía atender los problemas del desarrollo, para lo cual la iniciativa proponía la reducción del monto principal de las deudas que mantienen con la AID y la contraída a través de la *Public law 480 (PL-480)*, sin perjuicio de mantener el flujo de ayuda para estos países. Fue precisamente en el marco de este lineamiento que el gobierno del presidente Bush le condonó a Honduras 431 millones de dólares, en el mes de octubre de 1991. Ya en 1990 le había condonado a Costa Rica 1000 millones de dólares por su rol ideológico y político frente a los sandinistas. Asimismo, se podrían negociar deudas a cambio de la protección ambiental y conservación de la naturaleza, coyuntura que fue muy bien aprovechada por Costa Rica.

El mérito de la Iniciativa de las Américas, dice la CEPAL post Raúl Prebisch, es que constituye una prueba de buena voluntad: reconoce los problemas latinoamericanos y ofrece soluciones compatibles con los requerimientos norteamericanos en el reordenamiento de la economía mundial y con sus capacidades reales de brindar ayuda a la región (CEPAL, Polémica-FLACSO No 13: 12).

#### LA DECLARACIÓN DE DENVER Y EL ALCA <sup>9</sup>

En diciembre de 1994 se reunieron en Miami los presidentes del Hemisferio, en cuya cumbre adquirieron el compromiso político de crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Un semestre después, y para darle seguimiento a la iniciativa política, se reunieron en Denver, Colorado, el 30 de junio de 1995, 34 representaciones de los Ministerios de Economía de las naciones americanas, las mismas que asistieron a la Cumbre de las Américas en diciembre de 1994, en Miami, con el fin de celebrar la Primera Reunión Ministerial sobre Comercio.

En dicha reunión se iniciaron las discusiones para darle forma a la idea de la Iniciativa de las Américas mediante la integración del hemisferio en un bloque que se denominará "Área de Libre Comercio de las Américas, "ALCA". El ALCA es la expresión de la liberalización del comercio y la inversión a partir del año 2005. Se trata de una modalidad de mercado que, con base en los acuerdos de la OMC y tomando en consideración los esquemas subregionales y bilaterales, ampliará y profundizará la integración económica. Esta visión económica revive la tesis política del Presidente James Monroe (1817-1825), de "América para los americanos".

<sup>9</sup> Este resumen se elaboró con base al documento "Declaración Conjunta de Denver", proporcionado por el Ministerio de Economía de Honduras.

En la reunión de Denver, los asistentes acordaron crear grupos de trabajo en las áreas siguientes: acceso a mercados; procedimientos aduaneros y reglas de origen; inversión; normas y barreras técnicas al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; subsidios, "antidumping" y derechos compensatorios; y el grupo de trabajo sobre las economías pequeñas. Estos grupos rendirían sus informes en marzo de 1996, cuya reunión fue programada para realizarse en Cartagena de Indias, Colombia, como así sucedió.

El informe sobre acceso a mercados se le asignó la coordinación a la representación de **El Salvador**. Esta delegación elaboraría un informe sobre las barreras de acceso a mercados (medidas arancelarias y no arancelarias) de productos industriales y agrícolas en los países del hemisferio y haría recomendaciones específicas.

El análisis sobre procedimientos aduaneros y reglas de origen le fue asignado a la representación de **Bolivia**. Este país elaboraría un informe sobre los diversos procedimientos aduaneros y una guía para los procedimientos aduaneros y el establecimiento de un sistema eficiente de reglas de origen, nomenclatura y certificados de origen.

El informe sobre inversión le fue conferido a **Costa Rica**. Este grupo elaboraría un inventario de los acuerdos y tratados sobre inversión existentes en el hemisferio y la protección estipulada. Incluiría el informe, un inventario de los regímenes de inversión, áreas de convergencia y divergencia y elaboraría las recomendaciones más apropiadas sobre el asunto.

El informe sobre normas y barreras técnicas de comercio, le fue asignado a **Canadá**. Este grupo haría un informe sobre los diversos órganos existentes en la acreditación de las evaluaciones de cumplimiento con los reglamentos técnicos y las organizaciones que acreditan a dichos órganos. Se le pidió que debería elaborar una metodología para la comprensión del acuerdo sobre este asunto contemplado en la OMC. Haría recomendaciones sobre pruebas y certificación de los productos, con miras al logro de acuerdos de reconocimiento mutuo.

El informe sobre medidas sanitarias y fitosanitarias se le asignó a **México**. El informe debería comprender un inventario de los acuerdos sobre el asunto y un recuento de los regímenes de medidas sanitarias y fitosanitarias. Al mismo tiempo elaboraría recomendaciones para mejorar la comprensión de leyes y reglamentos sobre el asunto. La base tendría que ser lo pertinente a los acuerdos de la OMC.

El informe sobre subsidios, antidumping y derechos compensatorios le asignado al grupo de **Argentina**. El informe debería identificar las diversas formas de subsidios a las exportaciones agrícolas y otras prácticas de exportación con efectos similares que distorsionen el comercio. Haría un inventario sobre las leyes relativas al dumping y los subsidios de los países del hemisferio. Formularía recomendaciones.

El informe sobre las economías más pequeñas se le asignó a **Jamaica**. Este grupo debería elaborar un informe acerca de los factores que afectan la participación de las economías más pequeñas en el ALCA. Al mismo tiempo, presentaría recomendaciones sobre las medidas y aspectos a considerar en las negociaciones para la concreción del ALCA. El grupo teórico (CEPAL, BID y OEA), le proporcionaría la información pertinente para facilitar la integración de estas economías al Área de Libre Comercio del hemisferio.

En la reunión de marzo de 1996, se establecerían grupos de trabajo sobre: compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, servicios y política de competencia. Un Comité Tripartita, conformado por la CEPAL, el BID y la OEA, sería el responsable teórico y técnico para apoyar a los grupos de trabajo en las diferentes especialidades.

En esta reunión presentaron informes sobre los diversos acuerdos y tratados de libre comercio e inversión en vigencia: Unión Aduanera del MERCOSUR (inicio 1 de enero de 1995); Arancel Externo Común del Grupo ANDINO (1 de febrero

105

de 1995); TLC Costa Rica y México (inicio 1 de enero de 1995); TLC México y Bolivia (1 de enero de 1995); TLC Chile y Ecuador (1 de enero de 1995); TLC Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela, 1 de enero de 1995); Adhesión de Suriname a la Comunidad del Caribe (4 de julio de 1995).

Las discusiones sobre EL ALCA, tendría como propósito la identificación de obstáculos al comercio y la inversión y la propuesta de soluciones e instrumentos para que el sector privado sea el sujeto benefactor del ALCA. En ese sentido, la propuesta es clara, no se relaciona el proyecto del bloque hemisférico con los problemas de los trabajadores y de los sectores populares del continente. Es una zona de libre comercio para facilitar las transacciones de las empresas transnacionales que operan en estos países.

A principios de abril de 1998, nuevamente se reunieron los presidentes involucrados, excepto Cuba, para continuar con las deliberaciones del ALCA, proyecto liderado por Estados Unidos. Los acuerdos políticos continúan con la idea de poner en marcha este tratado a partir del año 2005. Los documentos no hablan como combatir la pobreza, no obstante esta omisión, en Chile hicieron mucho hincapié en la educación, tema al parecer prioritario para lograr elevar los niveles de productividad y competitividad a los pueblos involucrados y afectados con el tratado.

### La integración regional y la apertura

El aperturismo consensuado, según sus formas, es la respuesta de los grupos económicos a la globalización. La integración centroamericana que comenzara a revitalizarse nuevamente al iniciar la presente década, vino a coincidir con las negociaciones iniciales del NAFTA y otras iniciativas latinoamericanas como el TLC del Grupo de los TRES, el TLC México y Bolivia, México y Chile y otros. Esta situación frenó parcialmente la dinámica de la integración regional por cuanto distrajo la atención de algunos países, revelando una tentación espontánea por formar parte de los bloques que aparentemente les generarán mayores beneficios y canalizará a su favor flujos de comercio e inversión. El mayor atractivo lo constituía el NAFTA por formar parte de éste la primera potencia del mundo, Estados Unidos, ya que este país ha sido históricamente el principal mercado de la región.

Esta circunstancia de aperturismo contractuado en bloques o grupos, inclinó rápidamente la balanza hacia la definición de políticas e instrumentos que favorecieran la entrada al TLC-NA. Muchos gobiernos y sectores empresariales no piensan en Centroamérica como mercado, su ilusión es el bloque norteamericano donde piensan abrirse grandes oportunidades de comercio. Otros sectores, los más modestos, les preocupa enfrentar una competencia muy desigual. Precisamente, el acelerado proceso de negociaciones de Costa Rica con México se explica por el interés inusitado del sector exportador costarricense por acceder por esa vía al NAFTA. Sin embargo, dicen los críticos, ese no era el camino correcto por cuanto México al negociar adquirió una serie de compromisos normativos y reglamentarios, que ahora no sólo exigen a Costa Rica, sino que a los demás países de la región. Los gobiernos centroamericanos fueron después alumbrados por la propuesta No. 553 del congresista estadounidense Phillip Crane que plantea, en esencia, flexibilizar las barreras arancelarias y no arancelarias, sin excepción de productos originarios de la región, para un comercio más fluido entre EU y los países de la ICC. Para dicho efecto se propone un tratamiento equiparado con México, similar al que este país obtiene como miembro del TLC-NA (El Heraldillo Económico, 15.08.95: 6). Con base a los términos de esta propuesta, el asunto para Centroamérica parece encontrar eco en Norteamérica pues en una gira relámpago del Secretario de Estado norteamericano Warren Christopher, anunció en San Salvador que el plan de equiparación con México, a favor de los países de la ICC sería incluido en la propuesta presupuestaria que el presidente Clinton enviaría al Congreso en el mes de marzo de 1996 (El Heraldillo, 27-2-96: 2). Para EU la decisión no significa riesgos ante un supuesto desequilibrio en la balanza comercial. Por el contrario, ya se ha verificado que desde que se puso en marcha el Programa de la ICC la situación comercial le ha sido favorable. Según las estadísticas, las exportaciones de EU

durante el periodo 1983 y 1993, pasaron de \$ 5,800 millones a \$ 12,200 millones. Esto significó un incremento de un 112% (Document The Caribbean Basin Trade Security Act, feb ,10, 1995: 1). Mientras tanto, las importaciones fueron superadas por las exportaciones, generando, en suma, un superávit comercial.

Se trata de un comercio que se ha intensificado desde que se puso en práctica el programa. Las importaciones de EU entre 1987 y 1991, saltaron de \$6,039 millones a \$ 8,229 millones. Mientras las exportaciones de EU a la ICC en 1991 sumaron \$ 10,200 millones, las que comparadas con las importaciones del mismo año denotan un superávit comercial de \$ 1,971 millones de dólares (Report on the impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act on US Industries and Consumers, 1992: 2.1, 2.2). Por otra parte, la mayoría de empresas involucradas en el comercio de importación y exportación son norteamericanas. Así es que la equiparación de beneficios del TLC-AN para los países de la ICC, similares a los otorgados a México, no complican la balanza comercial de EU, sino que la favorecen.

Del lado del consumo se puede apreciar como la apertura comercial induce a un consumismo voraz y a importar cada vez más mercancías de todas las marcas producidas en diversas regiones del mundo. El costo de la diversificación de las preferencias en los gustos de los consumidores de la región se puede apreciar en tres escenarios: uno, la ruina del productor local y el deslizamiento de la tasa de desempleo al sustituir la producción nacional por bienes importados; dos, el incremento del gasto en divisas que la región tampoco genera en abundancia y; tres, el endeudamiento externo vertiginoso para pagar la misma deuda y financiar las facturas del consumismo.

Por otra parte, la aplicación de instrumentos de política económica, orientados al fortalecimiento de la exportación y la apertura comercial, entre otros, devaluación monetaria, liberalización de las tasas activas de interés, el crédito caro absorbido mayoritariamente por las actividades de comercio y servicios, reducciones arancelarias de los productos procedentes del resto del mundo, contribuyen a elevar los costos de producción de los bienes destinados al mercado centroamericano. De ahí que la competencia nacional con las importaciones se hace cada vez más difícil y compleja.

Se supone que la apertura implicará un cambio en el patrón de consumo de la sociedad al introducir productos novedosos que sustituirán los patrones de consumo tradicionales. Es evidente como la comida ligera, las hamburguesas y las pizas sustituyen las enchiladas, los tacos, el mondongo y las pupusas. Comidas que el centroamericano no promueve para ganar la batalla en el mercado antes que se pierda la generación de personas que las producen. Mientras tanto, la leche ya no hace falta como alimento para el niño, pues la apertura hace el milagro de colocar en el mercado abundantes marcas de refrescos (aguas teñidas), que mediante anuncios televisivos estimulan su consumo y se van convirtiendo en la dieta casera y escolar.

Conviene entonces evaluar las tendencias de la apertura en la dimensión económica, social y política, y con la objetividad del caso, a fin de comprender mejor el quehacer regional dentro del entorno mundial, para realizar las proyecciones de la integración centroamericana a la luz de estos procesos.

### **Aspectos controvertibles en la integración**

Durante la presente década, los países centroamericanos abandonan las políticas e instrumentos proteccionistas emanados del modelo de sustitución de importaciones y se plegan a una política de apertura al mercado internacional, orientados por una modalidad de crecimiento hacia afuera, siguiendo los lineamientos de los programas de estabilización y ajuste estructural. Lo anterior, con base al argumento del agotado modelo de

sustitución de importaciones que mostraba un mercado interno muy débilmente conformado y un aparato productivo estancado, con bajo perfil competitivo. Se estima, a partir de la versión neoliberal, que los problemas del desarrollo económico serán resueltos por la apertura y la generalización del mercado. La fórmula "mágica" es exportar más y abrir las fronteras a las importaciones.

La tendencia aperturista, no se concreta mediante un mercado abierto y libre, como lo retrata la teoría neoliberal, sino mediante mercados regulados por contratos internacionales. Así, la apertura, se abre camino por tres vías, a saber, tratados o acuerdos unilaterales, bilaterales y multilaterales. Los primeros son impulsados por sectores empresariales comerciales y exportadores, quienes, desde posiciones cimera en los gobiernos, le hacen eco a las políticas del Banco Mundial y del FMI, las que plantean una mayor apertura al comercio y la inversión extranjera para fortalecer la economía de libre mercado. Lo anterior le restará importancia a las tendencias de integración regional. Luego, para el logro de las metas aplican una serie de políticas e instrumentos monetarios y fiscales en función del modelo exportador e importador. Se trata de instrumentos mediante los cuales se manipulan variables macroeconómicas a partir de visiones nacionales, a tono con la globalización. Este carácter de unilateralidad también lo adoptan las potencias como iniciativa nacional mediante las cuales le ceden espacio a las exportaciones de países subdesarrollados con el fin de estimular el comercio y la inversión y fortalecer posiciones geopolíticas. Bajo este criterio el gobierno de Estados Unidos ha puesto en marcha el Programas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), el Sistema Generalizado de Preferencias, el Programa de Acceso Especial (o Super 807 de 1986) dentro del cual está la cláusula de Niveles de Acceso Garantizado (GAL)<sup>10</sup>, en atención a una decisión estratégica unilateral, en el entendido que estos programas juegan un rol peculiar en la geopolítica regional y hemisférica. De ahí que, por ser decisiones unilaterales, no califican como compromisos contractuales internacionales que obliguen a Estados Unidos a cumplirlos con sus normas y reglas estipuladas. Esto quiere decir que, sin consultar a ningún país afectado, puede conservarlos o suspenderlos parcial o totalmente. A cambio de estos beneficios preferenciales Estados Unidos exige a los países beneficiarios lealtad política y reciprocidad económica conforme a los intereses de sus empresas en la región.

El bilateralismo y el multilateralismo, como solución a las aspiraciones de crecimiento han ido menguando las iniciativas de integración de Centroamérica. La atención se está centrando en negociaciones de tratados de libre comercio, con la idea de integrarse para ganar espacios de mercados en el exterior. Esto significa ceder sus mercados internos a empresas del exterior a cambio de una aventura de búsqueda de mercados fuera de la región. En el capítulo que sigue se analiza las tendencias del comercio de Centroamérica con el resto del mundo.

<sup>10</sup> . El Programa de Acceso Especial (Super 807) otorga cuotas para la exportación de textiles y confección. Contiene una cláusula de niveles de acceso garantizado (GAL), mediante la cual Estados Unidos otorga a los países de la ICC el beneficio de exportar bienes de la confección elaborados con tela cortada y producida en Estados Unidos, aunque el hilo proceda del resto del mundo. A partir de la puesta en marcha de este programa las exportaciones textiles y de la confección de Centroamérica pasaron de \$164 millones (1985) a \$1705 millones (1992), en su mayoría de empresas maquiladoras (La CEPAL, CA y el TLCAN, LC/MEX/L265, 1995: 50).



## CAPITULO V CENTROAMERICA EN LA APERTURA

### LAS ESTRATEGIAS DE APERTURA

Las iniciativas de los gobiernos y de los grupos empresariales de Centroamérica por la apertura, se iniciaron en la mayoría de países, desde la década del setenta. Cinco escenarios, ayudan para analizar dicha tendencia: las iniciativas de apertura unilateral; la reactivación y fortalecimiento de la integración centroamericana; los tratados de libre comercio con México; los compromisos adquiridos en el marco de los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT, ahora OMC (Organización Mundial del Comercio); y finalmente, las iniciativas dentro del ALCA (Area de Libre Comercio de las Américas).

#### Centroamérica y las iniciativas de apertura unilateral<sup>1</sup>

En la década del noventa era un hecho que los países centroamericanos habían abandonado el paradigma de la sustitución de importaciones y los gobiernos se apegaban a una estrategia *aperturista* para dinamizar el comercio exterior, con una visión de *crecimiento hacia afuera*, opuesto a la idea del crecimiento hacia adentro previsto en la modalidad anterior, en consonancia con las tendencias del mercado global. No obstante esta reciente iniciativa, la búsqueda de una mayor inserción al mercado internacional ya se venía reforzando en la mayoría de los países centroamericanos, desde hace varios años, a raíz de la crisis del mercado regional, agudizada por los problemas políticos y la evidente escasez de divisas, factores éstos que contribuyeron a debilitar las relaciones intercentroamericanas.

En el caso de Honduras, las iniciativas unilaterales de inserción internacional comenzaron en el segundo lustro de los años setenta, después de la guerra con El Salvador y la subsecuente separación del Mercado Común Centroamericano. Desde entonces, los gobiernos de turno venían haciendo esfuerzos para atraer inversiones que se ubicaran en nuevas ramas del sector de exportaciones. El primer paso consistió en la creación el 21 de julio de 1976, mediante Decreto No. 356, de la Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés (ZOLI), cuyo propósito era montar un complejo maquilador, para la producción de productos de la confección, en el puerto

<sup>1</sup> Se entiende por apertura unilateral a las iniciativas, políticas y aplicación de instrumentos de un país ( en el caso que nos ocupa, se trata países de la región) en el proceso de inserción al mercado global.

de exportación más importante del país. La ley contempla una serie de incentivos casi similares a los otorgados a las industrias de la integración centroamericana. Empero en esta versión todavía no se ha eliminado de la política el principio de subsidiaridad. Este justamente es uno de los factores tomado en cuenta por el Estado para apoyar a los grupos empresariales.

En la década del noventa, cuando se aplican con más intensidad las políticas de apertura, en el marco del programa de ajuste estructural y del paradigma del mercado global, ya existía una infraestructura elemental que facilitara el proceso. En 1994, el gobierno hizo modificaciones al decreto mencionado y amplió la base geográfica del modelo maquilador extendiéndolo a las ciudades más importantes del país, en las que ahora pueden funcionar las empresas maquiladoras.

Una segunda etapa se aprecia con el cambio en la política del Estado respecto a los subsidios y el proteccionismo a favor de las empresas de la integración centroamericana. La renuncia al principio de subsidiaridad, expresado en la desprotección gradual al sector industrial vinculado a la sustitución de importaciones o industrias de la integración, comenzó en 1982 al aplicar el gobierno un Plan de Acción Inmediata (PAI), el que contemplaba medidas para la promoción de exportaciones y la apertura a la inversión extranjera. Como medidas claves se recomendaba: estimular la producción y diversificación de exportaciones, promocionar el país en el exterior para motivar a inversionistas a venir al país y la aplicación de instrumentos fiscales y monetarios. Sin embargo, la subsidiaridad continuó a favor de las empresas exportadoras al resto del mundo, al aprobar el gobierno en diciembre de 1984 un instrumento denominado RIT (Régimen de Importación Temporal), mediante el cual exoneraba de aranceles a las importaciones de bienes de capital y materias primas a las empresas exportadoras de productos industrializados y de exención del impuesto sobre la renta por un periodo de diez años. Se trata de empresas que operan fuera del esquema de zonas francas. En abril de 1987, el gobierno hondureño emitió el Decreto 37-87 creando las Zonas Industriales de Procesamiento Industrial (ZIP) para empresas que operan bajo el esquema de maquilas, que en su mayoría son de inversionistas extranjeros. En este país, se crearon en este proceso dos espacios de operación para las empresas maquiladoras de exportación: la ZOLI y la ZIP. Estas medidas abrieron las puertas para el desvío de inversión extranjera, medida similar a otros países de la región.

En este país, las medidas más importantes de apertura unilateral se dieron con la aplicación del Decreto 18-90, mediante el cual se creó la Ley de Ordenamiento Estructural de la Economía. Se contemplaba en este decreto una desgravación gradual entre 1990 y 1992, con un techo que pasaría en el periodo de un 40% hasta un 20% y un piso no mayor de un 5%. Mediante este decreto, también se derogaron de un sólo golpe los incentivos destinados a las industrias de la sustitución de importaciones, amparadas bajo el Decreto No. 49 de junio de 1973 o Ley de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial. Con la modificación anterior, se logró eliminar la dispersión arancelaria, se eliminó la protección a las industrias de la integración regional que habían sido hasta cierto punto sobreprotegidas, se redujeron las barreras arancelarias y no arancelarias a la importación y se incrementó la competitividad. El Decreto 18-90 modificó también el tipo de cambio adaptándolo a la dinámica del comercio exterior, eliminando la exclusividad del banco central de administrar las divisas. Lo anterior se reforzó en 1998 al emitir el gobierno un decreto denominado *Ley de Estímulo a la Producción, la competitividad y el Desarrollo humano*. En éste se extiende el concepto maquila al ámbito nacional al admitir la cobertura de las Zonas Libres a todo el territorio hondureño (A. Hernández, Revista Poscae 51-52: 162).

En Costa Rica, entre 1985 y 1990, paralelo a las iniciativas de fomento de las exportaciones, el gobierno inició la desprotección gradual al sector industrial vinculado al mercado interno y a la integración centroamericana. Es justamente en este periodo que el gobierno adquiere compromisos, al firmar los dos primeros créditos del ajuste estructural, de reducir el techo al arancel hasta un 40% para los bienes finales, hasta ubicarse en un 20% en 1992. Se eliminaron las sobretasas del 10% sobre importación, que se aplicaban a cerca del 50% de las partidas arancelarias, se eliminó el 3% sobre el valor aduanero que se aplicaba al 100% de las importaciones y se eliminaron los depósitos previos a la importación que llegaban casi a un 100% (Monge, Hernando, 1996: 4). Con dicha modificación, se logró eliminar la dispersión arancelaria, se reguló la protección de algunas actividades que habían sido sobreprotegidas y se homogenizaron los aranceles. Se redujeron las barreras arancelarias y no arancelarias a la importación y se incrementó la competitividad. Otras medidas colaterales se tomaron en materia de apertura. En marzo de 1992, el gobierno costarricense le abrió espacios a la cuenta de capitales con el fin de dinamizar la inversión turística y el sector de exportaciones no tradicionales. En noviembre de 1994 se creó una ventanilla única para agilizar los trámites de exportación. Quizá una de las medidas más trascendentes en Costa

Rica, sea la tomada en 1995 por el gobierno de Liberación Nacional, al aprobar una Ley que reforma la exclusividad del Estado de administrar el Sistema Financiero. Mediante esta ley, el Estado renuncia a su exclusividad de controlar la banca y autoriza a los bancos privados a realizar operaciones de cuentas corrientes y operaciones de redescuentos con el Banco Central.

En Guatemala, adelantándose también a los requerimientos del mercado global, desde 1978 se creó la Zona Libre de Industria y Comercio de Santo Tomás de Castilla (ZOLIC), con el fin de atraer inversión extranjera que se ubicara en el sector de exportaciones que no fueran destinadas al mercado centroamericano. Se trata de un período en el que al igual que los demás países de la región, el principio de subsidiaridad tendrá gran preponderancia a favor de los grupos empresariales. La infraestructura permaneció subutilizada por muchos años ya que los industriales preferían apegarse a los beneficios que daba la modalidad sustitutiva de importaciones, que someterse a la aventura de exportar al mercado mundial donde aparentemente todo era más complicado, pues las preferencias del mercado estaban centradas en los productos provenientes del sudeste asiático. El sector de exportaciones no tradicionales recibió un gran impulso en Guatemala con la emisión del Decreto Ley 21-84, contenido de la Ley de Fomento a las Industrias de Exportación<sup>2</sup>. Cinco años más tarde el gobierno emitió el Decreto 29-89, que modificara la ley anterior y mediante el cual se creara la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Al amparo de esta ley se registraban hasta abril de 1992, alrededor de 409 empresas exportadoras (AVANCSO, Cuadernos de Investigación No. 10: 30). Los instrumentos legales, se acompañaron en la década de los noventa con medidas monetarias y fiscales tendentes a estimular una mayor apertura. Esto se manifestó con la aplicación de políticas de liberalización cambiaria y las operaciones de mercado abierto (marzo 1994), ello le permitía a los bancos privados guatemaltecos el cambio de divisas y operaciones de compra y venta de valores, con la supervisión del Banco Central de Guatemala. Las medidas de liberalización han permitido una mayor movilización de capitales a Guatemala<sup>3</sup> y la instalación de una cantidad considerable de empresas maquiladoras, fundamentalmente de capital coreano. Adicionalmente, para ampliar la oferta de divisas, el gobierno de este país ha mantenido un encaje legal reducido a un 14% (Iriarte, Informe 1995) y, al igual que en los demás países de la región, en

<sup>2</sup> A esta ley se acogieron 277 empresas, 120 maquiladoras, en los cinco años de vigencia

<sup>3</sup> Los resultados se pueden valorar al revisar los ingresos netos de capital privado, pues durante 1994, sumaron US\$802 millones (Iriarte Guillermo, Informe 1995).

Guatemala se sigue una política de promoción de exportaciones, se ha creado la ventana única de exportaciones y una reducción significativa en los impuestos de importación dejándolos en un techo de un 20% y un piso de un 5%. Medidas similares se tomaban en El Salvador, a pesar de la guerra civil.

Mientras tanto, la economía de Panamá, desde 1970, se caracterizaba por ser extremadamente abierta hacia el resto del mundo, fundamentalmente en los sectores de comercio y servicios, pero a la vez protegida para los sectores productivos (industrial y agropecuario) al aplicar instrumentos fiscales en función de la protección de éstos. Sin embargo, desde comienzos de la década del ochenta se aplicaban nuevos instrumentos fiscales encaminados a fortalecer una mayor apertura de la economía en general. El Estado en ello juega su rol patrocinador al subsidiar a los grupos empresariales involucrados. Para el caso los Certificados de Abonos Tributarios (CAT), para el pago del impuesto sobre la renta, se aplicó con el fin de promover las exportaciones no tradicionales. A partir de 1990, al iniciar actividades el gobierno del presidente Endara, el ajuste fue más severo y el papel protagónico de la política económica lo constituiría la apertura a la inversión extranjera. Panamá tiene un programa agresivo de reducción de aranceles y busca como opción de la apertura entrar al NAFTA (Arias y Hughes: 9). Cabe señalar que en Panamá, la política monetaria no tiene la misma connotación que en los demás países de la región, ya que no hay problemas de conversión monetaria por ser el dólar la moneda de circulación general. Por tanto, en la apertura, los instrumentos de carácter fiscal, laboral y de inversión, son los más significativos.

En la mayoría de estos países se introdujeron instrumentos fiscales y monetarios, con el fin de fortalecer las exportaciones, fundamentalmente destinadas al mercado de Estados Unidos, para sacarle ventaja a los tratados unilaterales preferentes como son el Sistema Generalizado de Preferencias e ICC, el Programa de Acceso Especial (super 807-A, de 1986) y aprovechar los bajos costos de la fuerza de trabajo subvaluada en la región. En el marco de esta política se ha incentivado la línea de exportaciones no tradicionales, tales como melones, piñas, flores, tomates, otras frutas y manufacturas. La exportación intensiva de manufacturas desde Centroamérica hacia el mercado internacional, constituye una novedad en la estructura productiva por cuanto la experiencia señala que estos países fueron exportadores de productos agrarios y en una proporción mínima de productos industriales.

## EL SALVADOR: EL SUEÑO CON UN HONG KONG APERTURA NO CONTRACTUAL

113

Un sector empresarial y político de este país sueña con una apertura unilateral a ultranza, no contractual. Se trata de un proyecto que se viene promoviendo, en el marco de una política económica, hasta cierto punto frustrada, del gobierno derechista de Calderón Sol, quien desde inicios de 1995 venía promoviendo esta idea, para venderla como novedad a las potencias, haciendo caso omiso al contexto histórico y social de la posguerra fría. El programa descansa en cuatro ejes: uno, apertura comercial; dos, la política monetaria, basada en la dolarización de la economía; tres, la modernización del Estado, que implica equilibrio macroeconómico, administrar el déficit, control de la oferta monetaria y de la inflación; y cuatro, la privatización de las empresas estatales. En cuanto a la política comercial, la apertura sería total, sin contrato, para no pedir nada a cambio en el proceso de intercambio. De esta manera, el país no tendría necesidad de incurrir en costos para administrar los tratados comerciales. Se trata de un modelo de arancel cero. Con ello se reducen los costos de aduana (de importación y exportación y de almacenaje) y se puede competir con precios más bajos. Así, todo productor podrá reducir costos, sin recargos artificiales, dicen los ideólogos de la iniciativa. Los aranceles cero ya no serían obstáculos para el libre movimiento de mercancías. La integración tradicional, dicen los funcionarios de la apertura, fue un mecanismo estimulante del proteccionismo, mientras que la nueva integración debe ser fuente de apertura y de elevación de los niveles de competencia en el ámbito internacional. El único incentivo que tiene el empresario, con la apertura, dicen ellos, es la competencia. Ya desde el gobierno de Cristiani, el gobierno venía negociando con los países centroamericanos aranceles uniformes con un 20% de techo y un 5% de piso, éste fue uno de los primeros acuerdos de una de las cumbres de presidentes centroamericanos. La administración de Calderón Sol, ha decidido seguir avanzando en el camino hacia la apertura. Con dicha medida, el gobierno renuncia a un 25% del ingreso estatal por impuestos de importación.

La tesis es que con el arancel cero el aparato productivo no tiene costos artificiales. Crea también una plaza atractiva para la inversión extranjera y estimula la nacional. Se benefician los trabajadores porque al incrementar la inversión se aumentan las condiciones del empleo; se beneficia el consumidor, en tanto tiene posibilidades de acceder a productos más baratos; y el inversionista mejora sus beneficios. Así el país en general mejora su economía. Esta es la tesis oficial salvadoreña que de ser

aplicada se sale de los compromisos contraídos con sus socios regionales. entre otros, el camino del arancel externo común sobre el cual ya habían avanzado.

## La infraestructura

También hay conciencia, en los sectores que avalan la apertura a ultranza en El Salvador, en que no tienen una infraestructura adecuada para llegar en el corto plazo a la apertura total. Uno de los grandes obstáculos lo constituye la falta de vías de comunicación. Para el caso, sólo los vagones de ferrocarriles mexicanos tienen una anchura mayor que los utilizados en la región. Esto implica que debe ampliarse y mejorarse la infraestructura de ferrocarriles, que es el transporte más barato para movilizar cantidades masivas de mercancías y personas. Los puentes de las carreteras no tienen la suficiente consistencia para soportar pesos de maquinarias y equipos voluminosos y densos. Es decir, la apertura tiene un alto costo económico y todavía Centroamérica no tiene condiciones para embarcarse en una apertura total, tal lo planteado por el gobierno de El Salvador. Bajo el concepto de privatización se supone que deberá ser la empresa privada la encargada de desarrollar la infraestructura de puertos, aeropuertos y carreteras de gran magnitud. No se concibe que el Estado tenga que hacer esta infraestructura. Sin embargo, resulta obvio que la empresa privada no estaría en condiciones de asumir este papel. Aunque los ideólogos de la apertura creen que el Estado no puede atribuirse esta responsabilidad.

El gobierno salvadoreño finalmente se ha dado cuenta de las dificultades que acarrearía para los sectores productivos del país la aplicación de una política de apertura a ultranza, además las fricciones con el resto de países de la región con quienes tiene compromisos de integración y en cuya vinculación le ha ido muy bien a la economía de aquel país.

## GUATEMALA: LAS TESIS DEL SECTOR PRIVADO EN TORNO A LA APERTURA:

Desde el punto de vista de los intereses particulares. la empresa privada de Guatemala no es homogénea en su posición frente a la apertura. Existen diversas opiniones de acuerdo con las motivaciones de rentabilidad que cada empresa maneja, como quedó evidenciado en las posiciones controversiales respecto al tema de la Unificación Arancelaria Centroamericana. Sin embargo, a nivel de sus

organizaciones, la posición del mayor capital se impone, y aparecen con una tesis homogénea, una sola posición respecto a la apertura. Los empresarios han formado una estructura llamada CENCIN (Comisión Empresarial de Negociaciones Comerciales Internacionales del Sector Privado)[4]. Esta comisión es la que tiene la voz cantante en cuanto a negociaciones internacionales, en el marco de la apertura y tiene delegados de cada una de las cámaras para tratar por temas las negociaciones, pensando en el marco de un TLC para Guatemala.

Los empresarios guatemaltecos tienen en mente negociar un TLC con México. Uno de los negociadores del sector privado de Guatemala sostiene que por ahora no se pueden emitir juicios respecto a que sectores podrían beneficiarse con la apertura y cuales podrían ser afectados. Sin embargo, estima que debe tenerse cuidado con el caso de la agricultura porque la competencia mexicana podría ser muy fuerte dadas las subvenciones, subsidios indirectos y otros tratos preferenciales que siempre recibe este sector y esto puede ser dañino para el agricultor en un marco de competencia abierta. Por ello la agricultura debe manejarse como un capítulo aparte en las negociaciones.

El mercado inmediato mexicano, detectado por los empresarios guatemaltecos, son las ciudades del sureste mexicano (Tuxtla Gutiérrez, San Cristóbal de las Casas, Tapachula, Cancún, las ciudades de la Península de Yucatán y otras), a las cuales se puede acceder con más facilidad y a menores costos de transporte. Sin embargo, sostienen que para ello se requiere calidad, eficiencia en las plantas productivas, las que a su vez demandan de mecanismos que lo permitan, como ser la modernización del Estado y la aplicación de una política económica afín a la apertura.

Contrario a la posición, sobre el Estado, de los aperturistas salvadoreños, los empresarios de Guatemala piensan que la eficiencia del Estado debe expresarse en acciones que faciliten el proceso de acumulación de capital, es decir, que este le proporcione a la empresa privada una infraestructura básica para mejorar las condiciones productivas: Puertos, carreteras, aduanas equipadas, teléfonos y comunicaciones apropiadas. Los combustibles a precios competitivos son también

<sup>4</sup> Esta estructura está subdividida, por sectores: el agrícola, que lo coordina Alfredo Gil Spillan y representa a los empresarios de este sector en las negociaciones que se realizan entre México y el Triángulo del Norte, y entre Colombia-Venezuela y Centroamérica. El sector Industrial lo coordina el empresario Carlos Torrebiarte, el financiero, Manuel Torres Escobar, el de la construcción, Jorge Franco, el sector turismo, Marco Vinicio Coronado, y el de comercio.



una garantía para la producción. Sin estas condiciones la apertura se perturba por muy buenas negociaciones que se hubieran realizado.

### **La apertura como un proyecto nacional: posición de sectores organizados de la empresa privada guatemalteca**

Se debe concebir la apertura como un proyecto nacional que involucre la modernización de las estructuras productivas y de las instituciones. Esto es, crear las condiciones sociales y macroeconómicas que den estabilidad al inversionista y que al mismo tiempo éste tenga conciencia de su papel protagónico frente al país y que esté capacitado para participar activamente en el proceso de globalización.

### **¿Cómo Administrar la Apertura?**

La administración de la apertura es otra de las preocupaciones. Y es que, a pesar de las buenas negociaciones, no se pueden controlar las reglas de origen, las normas técnicas, cláusulas de salvaguarda, etc.. si no hay infraestructura apropiada para ello. La apertura, deja beneficios y crea oportunidades, pero también tiene un costo. Guatemala, dicen los empresarios, a nivel del sector privado, ha estado trabajando en ello. Hay conciencia que para lograr la apertura las empresas necesitan buenas instalaciones de aduana, laboratorios modernos y una eficiente administración en almacenaje y procedimientos de desaduanaje. Esto es parte del costo que tiene la apertura.

Los empresarios guatemaltecos tienen claro que la apertura es necesaria y aunque rechazan la estructura tradicional del Estado, reconocen que sin su concurso no pueden reproducir el capital. Piden un Estado adecuado a sus necesidades de apertura. Les preocupa la administración de la apertura, para lo cual piensan que como parte de las negociaciones deben integrarse los aspectos claves de cómo manejarla, controlarla, porque una cosa es la liberalización y otra la administración de los temas concertados.

### **LA INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE: un acuerdo unilateral de Estados Unidos de gran incidencia en la región.**

El 5 de octubre de 1983 fue aprobado por el gobierno de Estados Unidos el documento base de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). La iniciativa tenía

un doble propósito: uno, económico, consistente en incentivar el comercio de doble vía entre los países de la Cuenca del Caribe y Estados Unidos; y dos, político, orientado a aislar comercial y políticamente a Cuba y Nicaragua.

Mediante este programa se abrieron las fronteras de E.U. a las exportaciones originarias de la región centroamericana y del Caribe; con la exclusión de textiles, prendas de vestir y productos de cuero. El programa se aprobó para un periodo de 12 años, prorrogables, según se mostraran las tendencias del comercio

La tesis norteamericana, expresada en un discurso del presidente Reagan, con relación a esta apertura, es la siguiente: "el comercio no es un juego de suma cero. La prosperidad y la paz de la Cuenca del Caribe significa mayor seguridad y nuevas oportunidades económicas para los Estados Unidos<sup>[5]</sup>. Además, es

factible que gran parte de la inversión en equipo de planta e insumos para nuevas instalaciones de producción provengan de compañías de EU. También éstas se beneficiarán <sup>[6]</sup> con el acceso a fuentes de materiales cercanos que compiten en precios con fuentes más distantes" (Hernández, A, 1995: 38).

Los requisitos exigidos a los países seleccionados, se enmarcan en el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- Que no sea un país comunista
- Que el gobierno no expropie bienes de ciudadanos de E.U.
- Que el país coopere con E.U. en el control de narcóticos
- Que reconozca los laudos arbitrales favorables a ciudadanos de E.U
- Respeto a los derechos de autor de ciudadanos de E.U.

*Cabe señalar que, a partir de la aprobación de la ICC, el comercio entre EU y estos países ha sido más dinámico. Las exportaciones de EU a la Cuenca del Caribe pasaron de 5.800 millones de dólares a 12.200 millones, entre 1983 y 1993, logrando un incremento de 112%. A su vez la balanza comercial que fuera deficitaria hasta el año 1986 (para 1983 el déficit comercial equivalía a 2.600 millones de dólares), se transformó en superavitaria a partir de 1987 (H. R. 553, the Caribbean Basin Trade Security Act of 1995: 2). Esto vino a confirmar la tesis del expresidente Reagan, en el sentido que "el comercio no es un juego de suma cero"*

<sup>6</sup> Desde 1987 la balanza comercial de EU con los países de la Cuenca del Caribe es positiva. Para el caso, las exportaciones de EU durante 1990 sumaron 9,700 millones de dólares, mientras las importaciones sumaron 7,525 millones de dólares. Durante 1991, las exportaciones sumaron 10,200 millones y las importaciones alcanzaron los 8,229 millones de dólares. Entre 1990 y 1991, las exportaciones crecieron en un 4.9%. (Report of Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act on U.S. Industries and Consumers, Act of 1990: 1991: 2-1.2-2) El beneficio es superior por cuanto muchas de las empresas exportadoras de la Cuenca del Caribe son propiedad de ciudadanos de Estados Unidos.

- Que celebre tratados de extradición con los E.U.

Uno de los países de Centroamérica que, aunque sumiso a la política exterior norteamericana de entonces, no calificaba, era Honduras, debido a una demanda de un ciudadano norteamericano, llamado Temistocles Ramirez de Arellano, quien reclamaba el derecho de propiedad de los predios que ocupaban las instalaciones del CREM (Centro Regional de Entrenamiento Militar) [7], ubicado en la región de Trujillo, Departamento de Atlántida, en el norte del país, mismo que se usaba en la aplicación de la política de Estados Unidos contra Nicaragua. El beneficio de la ICC fue cedido a Honduras después que el gobierno asumió el compromiso de pagar el valor de aquella propiedad.

Pues bien, el mayor socio comercial de Centroamérica ha sido históricamente Estados Unidos, las exportaciones, en su mayoría, se destinan hacia aquel mercado. Luego, al aprobarse la ICC y ante un mercado regional debilitado, se abrieron nuevas posibilidades para los exportadores asentados en estos países. De esta manera, el Programa de la ICC, se sumó al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), otorgado desde antes por Estados Unidos. Sin embargo, el SGP era más amplio desde el punto de vista geográfico porque incluía a otros países, entre ellos a México.

Las ventajas comerciales ofrecidas por Estados Unidos generaron grandes expectativas para los diferentes países y en la búsqueda del incremento de las exportaciones hacia aquel país los gobiernos crearon una serie de instrumentos fiscales y monetarios que incentivarán la inversión extranjera directa y el comercio. Sin embargo, a la vez que ofrecían una ventaja comercial el programa de la ICC se sumó a los instrumentos de exigibilidades que utilizan el BM y el FMI, para presionar a los gobiernos de la región en la aplicación de las medidas económicas de estabilización y ajuste estructural.

La otra iniciativa unilateral de Estados Unidos, es la Propuesta del Representante al Congreso Sam Gibbons, de 1993, denominada Caribbean Basin Free Trade Agreement Act (H.R. 1403 o PIC), que ofrece una mayor apertura del mercado estadounidense para textiles y confección, uno de los sectores más protegidos de

*El CREM era utilizado por el ejército de Estados Unidos, en la década del ochenta, para entrenar al ejército salvadoreño en las prácticas antiguerrilleras y también a la Contrarrevolución que luchaba frente al gobierno Sandinista de Nicaragua*

E.U., por no recibir preferencias dentro del marco de la ICC<sup>6</sup>. Se trata de un programa anual, sujeto a aprobación unilateral cada año por parte de Estados Unidos, siempre y cuando el gobierno encontrara los fondos sustitutos de los dejados de percibir por aranceles de la confección y los textiles. De hecho, esta propuesta, al igual que la ICC, sería una decisión unilateral de Estados Unidos en la que no se establecen compromisos de carácter internacional que deba cumplir obligatoriamente, por tanto, puede suspenderla cuando sus intereses económicos se vean amenazados.

También está la propuesta del Congresista Phillip Crane, denominada Caribbean Basin Trade Security Act (R.H. 553), consistente en una iniciativa en busca de **Equiparación de Beneficios al TLC-AN**. La propuesta es más amplia porque incluye todos los productos excluidos de los beneficios de la ICC. El documento incluye tasas arancelarias preferenciales para textiles y vestido que no cumplan las reglas de origen del TLC-AN. De aprobarse, duraría 10 años mientras los países se preparan para entrar al TLC-AN. Pero el ingreso de un país al TLC-AN estaría condicionado a los siguientes criterios:

1. incorporado en la OMC;
2. grado de acceso a sus mercados;
3. nivel en el que usa subsidios, impone requisitos de desempeño o exige contenido nacional;
4. aplica reformas económicas en la línea del ajuste estructural;
5. avances en la protección a la propiedad intelectual;
6. elimina barreras al comercio de servicios;
7. concede trato nacional a la inversión extranjera;
8. nivel de tarifas consolidadas en la OMC;
9. liberalización de la economía y;
10. adaptación al acceso de mercados a los objetivos de EU (La CEPAL, Méx, L265, 1995: 57).

**LA ICC Y LAS MAQUILAS: el nuevo signo de la competencia entre los países de la región.**

Históricamente los países del Gran Caribe han competido en el mercado internacional con exportaciones tradicionales tales como café, azúcar, banano, cacao, mariscos y otros. Esta competencia ha sido bien aprovechada por los países importadores pues la misma se ha traducido en bajos precios y ha jugado un rol importante, tanto en la transferencia de valor, como también en la conservación del precio de la fuerza de trabajo en aquellos países.

\* Señalan informes de la CEPAL que solo Costa Rica abonó a EU en 1993 entre 50 y 80 millones de dólares en aranceles por exportaciones de prendas de vestir (C.A. y el TLC. LC/Mex/L265. 1995. 58).

Las iniciativas de apertura han traído nuevas formas de competencia entre estos países. Sumada a la competencia tradicional, señalada arriba, aparece una nueva modalidad competitiva entre estos países. Se trata de una evidente carrera desenfrenada por atraer el máximo de inversión directa extranjera. Para ello cada Estado se encamina a la creación de paraísos fiscales con el fin de ofrecerles las mejores condiciones de producción a las empresas extranjeras, al menor costo posible, por la vía de bajos salarios.

Compárese los salarios pagados en dólares por hora en algunos países desarrollados y subdesarrollados en la industria de la confección:

PAISES	SALARIO/HORA
Alemania	\$ 16.61
Italia	\$ 11.65
Japón	\$ 9.42
Estados Unidos	\$ 9.27
Canadá	\$ 8.48
Corea	\$ 3.22
Guatemala	\$ 0.69
El Salvador	\$ 0.56
República Dominicana	\$ 0.52
Honduras	\$ 0.38

Fuente: PREALC, 1992.

La fórmula la conocen muy bien los inversionistas, quienes exigen a los gobiernos la emisión de leyes laborales favorables, salarios minimizados y un tratamiento fiscal (sin impuestos, sin tasas y sobretasas) y monetario (tipo de cambio favorable) en función del máximo beneficio en el negocio de las exportaciones. Estas condiciones, en una competencia sin tregua, las están ofreciendo todos los países beneficiarios de la ICC. Luego estos capitales se mueven por la región en la búsqueda de las mejores ventajas comparativas logradas con base a bajos costos, que se traduce en superexplotación de la fuerza de trabajo.

Guatemala, que fuera seleccionado desde el segundo lustro de la década del ochenta como uno de los países con mejores condiciones para la maquila, por ser el

más poblado de la región, actualmente se comenta que ha dejado de ser la tierra prometida de las empresas maquiladoras. Aquí se instalaron entre 1987 y 1994 alrededor de 350 empresas, que ocupan unos 70 mil trabajadores (El Heraldico Económico, Tegucigalpa. 15.08.95: 6). Los propietarios de estas firmas, después de aprobado el TLC-NA, se enteraron que los incentivos guatemaltecos no eran suficientes y ya para finalizar 1995 se habían trasladado cerca de 100 empresas para México, donde podrían aprovechar las ventajas de un mercado más amplio, al estar integrado con Estados Unidos y Canadá. Mientras tanto, los grupos maquiladores que se han quedado presionan al gobierno guatemalteco con la amenaza de buscar espacios en El Salvador y Honduras, donde dicen que ofrecen mejores tratos fiscales y monetarios. De hecho en estos países se pagan los menores salarios del mundo, como lo evidencia el cuadro precedente. En Costa Rica, algunos sectores señalan que posiblemente muchas maquilas asentadas en aquel país piensan trasladarse a Honduras, El Salvador y Guatemala. Esto sería natural, señalan, en virtud del interés costarricense por lograr competir en el mercado internacional a base de productividad y no con bajos costos de la mano de obra. Los costarricenses aspiran conservar las conquistas sociales que han logrado en los últimos cuarenta años, que sumadas al costo son aproximadamente un 40%. Mientras que en los demás países centroamericanos la competencia se hace a costa de bajas remuneraciones a los trabajadores, cuyas conquistas sociales no existen o son mínimas.

Los países beneficiarios de la ICC consideran que, a partir de 1994, su gran competidor en el mercado norteamericano es México. Desde el 1 de enero de 1994, la mayoría de los productos mexicanos entran a Estados Unidos y Canadá con cero arancel y en lo que compete a textiles y confecciones, que es un sector muy competitivo para el Caribe y Centroamérica, con el tratamiento preferente México exporta un 45% al mercado del norte con cero arancel, porcentaje que se irá incrementando hasta el 100% en los siguientes diez años posteriores a 1994. Este hecho implica una ventaja comparativa muy superior con relación a los demás países del Gran Caribe. Luego, el desvío de comercio e inversión hacia México aparece como muy evidente ante tal situación. Es por esta circunstancia que en la mayoría de estos países existen muchas presiones a los gobiernos exigiendo una negociación para el ingreso al TLC-NA.

### Exportaciones de las empresas maquiladoras

122

En el cuadro que sigue se puede mostrar la tendencia de las exportaciones de las empresas maquiladoras de algunos países de la ICC. El comportamiento de las mismas muestra la competitividad y la importancia que dicho sector representa en la generación de divisas.

**Cuadro No.1 EXPORTACIONES DE LAS MAQUILADORAS UBICADAS EN ALGUNOS PAÍSES DE LA ICC (Millones de dólares) 1987-1992)**

PAÍSES	1987	1988	1989	1990	1991	1992	TASA
Rep.Dom.	370,8	515,6	642,4	694,2	910,3	1202	21,70%
Costa Rica	180,6	250,1	326,8	381,5	438,8	589	21,80%
Jamaica	181,5	206,1	226,2	235,6	251,6	292	8,20%
Haití	141,9	155,6	166,5	160,2	146	61	-13,10%
Guatemala	39,6	77,4	129,2	190,6	329,7	451	50%
a							
Honduras	41,9	62	86,7	112,8	195,5	365	43,30%
El Salvador	23,1	35,7	42,4	54,4	90,3	165	38,80%

Fuente: Moncada, Efrain, Las Dos Caras de la Maquila. POSCAE/95

En el cuadro precedente se muestra el comercio de las empresas maquiladoras. El ímpetu del comercio se observa a finales de la década de los ochenta e inicio de los noventa. La República Dominicana destaca con la mayor participación en el comercio exterior, en tanto, después que los precios del azúcar se redujeron y se fijaron cuotas en el mercado norteamericano, la maquila y el turismo sustituyeron parcialmente aquella actividad productiva en la década del ochenta. Guatemala se presenta con la mayor tasa de crecimiento (50%) en las exportaciones del periodo, seguido ya muy de cerca por Honduras y El Salvador. Esto es un signo de gran competencia entre los vecinos del Triángulo Norte de Centroamérica. El país más afectado en la ICC es Haití, que registra una tasa de crecimiento negativa (-13.1%) en las exportaciones, ello como resultado de la crisis política interna, apenas

123

resuelta parcialmente en 1994. Muchas maquiladoras de Haití fueron trasladadas a República Dominicana.

En el caso de Honduras, las exportaciones de las maquiladoras se multiplicaron en más de 9 veces en el período 1987-1992 y se continúan expandiendo durante 1995. La tendencia, entre 1987 y 1992, se movió a una tasa de crecimiento promedio anual de 43.4%. En este país, los parques industriales han cobrado preponderancia al profundizarse la crisis de ocupación y presentarse este modelo como la alternativa inmediata para resolver el problema del desempleo. Sin embargo, como hemos señalado antes, el modelo maquilador tiene grandes debilidades. Hasta principios de 1994, el 100% de las empresas se ubicaba en la rama textil y de la confección esto significa que la competencia para entrar al mercado norteamericano se incrementa mucho más después de la entrada en vigencia el NAFTA.

## EL BILATERALISMO: EL TLC MEXICO-COSTA RICA

### Antecedentes

Hipotéticamente podría decirse que el apuro del gobierno de Rafael Angei Calderón Fornier, de Costa Rica, por firmar un tratado de libre comercio con México, obedecía al interés por intensificar el comercio técnicamente estancado por la falta de definición de reglas que facilitarían el acceso al mercado de ambas partes. Conviene verificar esta afirmación revisando algunos datos que nos brinden luces sobre este asunto.

### Cuadro No 2 COSTA RICA: BALANZA COMERCIAL CON MEXICO (1989-93)

	(Millones de Dólares)				
	1989	1990	1991	1992	1993
Exportac	4.79	14.06	11.98	17.55	62.90
Importac	95.13	63.78	85.15	122.86	115.60
Balance	-90.34	-49.72		-73.17	-105.31
		-52.70			

Fuente: Doc. TLC-CR México, Minist. de Comercio Ext. C.R., 1994.



De los datos que preceden se infiere que la situación deficitaria de los costarricenses no era la mejor coyuntura para acelerar el proceso de apertura con México. Es obvio que una mayor apertura costarricense implicaría crear condiciones de más déficit por cuanto México tiene un mayor desarrollo en sus fuerzas productivas y una mayor capacidad para inundar el mercado de Costa Rica con productos de consumo. No era entonces la situación de la balanza de pagos el pretexto más fuerte para acelerar el proceso de apertura.

Una segunda hipótesis es la relacionada con los temores de los países centroamericanos por los desvíos de inversión y la competencia por la atracción de mayor inversión directa extranjera. La firma del TLC-AN, ha despertado inquietudes por los efectos que pueda ocasionar el desvío de comercio y de inversión hacia México. Esta parece ser la razón de mayor peso para acelerar el proceso de apertura en Costa Rica.

El proceso de las negociaciones y la aprobación final del TLC-AN, generó en los grupos empresariales y políticos de Centroamérica una psicosis colectiva por los efectos *desvío de comercio y de inversión*, hacia México, lo que podría desembocar en el consecuente impacto negativo en la inversión y el empleo en la región. Este temor, aunado al interés por encontrar una vía para penetrar libremente al mercado del norte, indujo a estos países a realizar prontas negociaciones bilaterales con México, con el fin de alcanzar acuerdos mutuos. En febrero de 1991, un mes después de la reunión de los presidentes centroamericanos en Tuxtla Gutiérrez, Costa Rica y México firmaron un acuerdo para la creación de una zona de libre comercio. El aceleramiento del gobierno costarricense en las negociaciones con México, dio pie para que los demás países del bloque regional centroamericano por una parte, el temor de quedarse al margen del acuerdo; y por la otra, preocupados por los términos de la negociación, llamaron la atención al gobierno de Costa Rica. hecho que fue evidente en la décimo segunda Cumbre de Presidentes Centroamericanos celebrada en Managua, en junio de 1992.

125

Esta presión centroamericana al parecer frenaría temporalmente el avance de la iniciativa bilateral. Sin embargo, en agosto de 1992, Costa Rica firmó con México el Acuerdo Marco para la Liberalización Comercial. Es decir, la decisión para la negociación bilateral estaba tomada. Muchos argumentos se emitieron para justificar y acelerar el proceso al margen del bloque regional. Una tesis muy sutil que se esgrimió por algunos sectores de poder en Costa Rica, es que una alianza con países pobres no les beneficiaba, en cambio una adhesión con países de mayor desarrollo relativo sí le podría generar dividendos en un marco de relaciones con ventajas comparativas. En el mismo período, las negociaciones se habían puesto de moda. Apareció la fenomenología de la *trataditis* pues paralelamente a las negociaciones de Costa Rica con México, Centroamérica en bloque, negociaba un tratado de libre comercio con Venezuela y Colombia. al mismo tiempo que Costa Rica también lo hacía con Chile.

La segunda tesis de Costa Rica, era que la bilateralidad mexicana-costarricense se justificaba bajo el argumento de una Costa Rica estable política y socialmente, ante una vulnerabilidad política, económica y social de los demás países de la región centroamericana, situación que debilitaba la posición del bloque regional, frente a una negociación extrarregional. Esta tesis no fue difícil demostrarla, pues había evidencias reales en Centroamérica que legitimaban la posición individual de Costa Rica: en Guatemala, en medio de una situación social convulsa, se produjo en 1993 el autogolpe gestado por el mismo presidente de turno Jorge Serrano Elías, que generó crisis en la región, hasta que fue sustituido por Ramiro de León Carpio, pero aún así la inestabilidad continuó por más de un año. El entorno no era mejor en la región pues, más al sur, en Nicaragua, la profundidad de la crisis económica y la inestabilidad política no deparaba un futuro halagador en el corto plazo, pues la reactivación de actividades guerrilleras de la Recontra y las manifestaciones de los sectores populares reivindicando mejores condiciones de vida, en tanto la reactivación económica no presentaba signos de mejora, mostraban a Nicaragua muy vulnerable. Mientras tanto, el reciente proceso de pacificación en El Salvador no se le veía con mucho optimismo, pues las tensiones en el campo y la ciudad todavía hacían crisis. Por otra parte, el exceso de poder de los militares en Honduras no garantizaba la estabilidad de la frágil y reciente democracia e inducía, según los comentarios costarricenses, a un elevado gasto público en defensa y seguridad que obstaculizaba el crecimiento económico de este país. Todos estos detalles eran tomados en cuenta por Costa Rica para tomar decisiones unilaterales. Finalmente, cuando el gobierno de la Unidad Social Cristiana agonizaba, el presidente de turno

Rafael Angel Calderón Fornier tomó la decisión de firmar el Tratado de libre Comercio con México. El acuerdo se firmó el 5 de abril de 1994, unas semanas antes de la entrega del poder al sucesor José María Figueres. El Tratado de Libre Comercio entraría en vigencia el 1 de enero de 1995, como así sucedió.

### Los Términos del Tratado bilateral

El Tratado de Libre Comercio, México-Costa Rica (TLC-MCR), significa el establecimiento de una relación comercial contractual entre estos dos países. Este contrato implica, expandir ambos mercados, liberalizar e intensificar el comercio bilateral, eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, protección a los derechos de autor y apertura a las inversiones de los países socios y del resto del mundo.

Qué busca Costa Rica: 1) un mejor acceso al mercado mexicano que cuenta con 90 millones de habitantes, al cual le vende poco y le compra bastante. Relata la economista Berecice Ramírez (Momento Económico 73: 11), que en 1993 Costa Rica le compró a México 101.4 millones de dólares, mientras Costa Rica apenas le vendió a México 19 millones de dólares, una relación en la balanza comercial de 5.3/1 dólares. Con el TLC Costa Rica aspira reducir esa brecha; 2) expansión de las exportaciones tradicionales y no tradicionales; 3) Atraer inversión extranjera, que pueda interesarle vender en el mercado mexicano; 4) Utilizar a México como conducto para acceder al mercado norte (NAFTA o TLC-AN); 5) inducir a las empresas costarricenses a elevar el nivel competitivo y de productividad con el aliciente de un mercado masivo al cual deben penetrar con calidad y cantidad, y 6) Garantizar el suministro de petróleo, ya que México es uno de sus proveedores y Costa Rica carece de este producto energético del cual tiene un alto consumo.

Qué busca México: 1) ganar legitimidad internacional. "Para México, dijo el presidente Salinas en el discurso de firma del tratado, una mayor vinculación económica al sur y al norte a través de tratados comerciales, constituye un estímulo adicional para incrementar la competitividad internacional, ya que los nuevos mercados se abren a las empresas mexicanas."; 2) expandir el mercado para la venta de servicios y acceder al mercado del sector público costarricense que suma más de 600 millones de dólares; 3) búsqueda de mercados modestos para las empresas pequeñas y medianas que tienen algunas limitaciones o no tienen capacidad para competir en el mercado ampliado del NAFTA. En el mismo discurso se dice que "... las empresas medianas y pequeñas encontrarán mercados

ampliados, pero con diferencias en su grado de complejidad y desarrollo"; 4) Búsqueda de mercados contractuados para empresas extranjeras que lleguen a México y que no cumplan con las reglas de origen regional para acceder al NAFTA, pero que sí puedan cumplir con las reglas de origen México-Costa Rica; y 5) Crear mejores condiciones de mercado a los empresarios del sudeste mexicano, quienes tienen muchas dificultades para competir con los del centro de México por los problemas de baja capacidad instalada, disparidad en los grados de productividad y difíciles comunicaciones, problemas que al parecer se reducen con el acceso a Centroamérica.

### **Términos del TLC-CRM**

1. Acceso de Bienes al Mercado y Trato Nacional: Ambas partes convienen que para que haya libre acceso de bienes en ambos mercados se requiere la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Al mismo tiempo, que los bienes importados del país socio, reciban el mismo trato que los bienes de origen nacional. En este sentido, se advierte que no existirá ninguna discriminación de los bienes importados de ambos países.

**El acuerdo sobre aranceles es el siguiente:**

"El 70% de las exportaciones de México a Costa Rica entrará libre de arancel el primer día de vigencia del TLC. Un 20% se desgravará en los siguientes cinco años; y el siguiente 10%, en diez años".

Mientras que el 75% de las exportaciones de Costa Rica hacia México entrará sin pago de aranceles el primer día de vigencia del tratado; el 15% se desgravará en cinco años; y el restante 10% en diez años.

Aranceles techo y piso: México inicia su desgravación a partir de un techo de 9%, sin piso; mientras que Costa Rica inicia con un gravamen que oscila entre un 6% y un 20%.

Ambos países formularon excepciones en sectores sensibles como el agropecuario, el textil y el automotriz. Mientras tanto, algunos productos mexicanos gozarán de acceso inmediato sin pago de aranceles en Costa Rica: vestido, textiles, lavadoras domésticas, equipo de cómputo y fotográfico, electrodomésticos, radios, teléfonos,

128

vidrio plano, motores y transformadores eléctricos, entre otros (SECOFI, TLC-MCR: 24). Para facilitar el trabajo de los agentes de negocios, convienen en la importación temporal, libre de gravamen, de las muestras comerciales y equipo profesional o de prensa. También acordaron limitar al mínimo las barreras no arancelarias

### Cuadro No.3 PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA BIENES NO AGROPECUARIOS

	Inmediato	5 años	10 años
De C.R a Mex.	75%	15%	10%
De Mex. a C.R.	70%	20%	10%

Fuente: SECOFI, MEXICO, TLC-CRM: 25

**2. Acerca de los productos agropecuarios:** Ambos países se consultarán antes de adquirir compromisos con terceros socios que pudieran deteriorar las concesiones concertadas. También se comprometen para que sus políticas generales y económicas de apoyo al sector agropecuario, no distorsionen el comercio y la producción.

Las partes buscarán la eliminación, en el ámbito internacional, de los subsidios a la exportación de productos agropecuarios y cooperarán en este esfuerzo para lograr consenso en el marco de los acuerdos del GATT. Crearán un grupo de trabajo por ambas partes para revisar la operacionalidad de normas de clasificación y de calidad agropecuaria. También se acuerda otorgar a los productos importados de ambos países, un tratamiento no menos favorable que el acordado a sus productos en la aplicación de normas técnicas o en lo referente a empaque, calidad y tamaño

Ambos países acordaron el acceso inmediato para algunos productos: pepinos, garbanzos, ciruelas, duraznos, cerezas, manzanas, tomates enlatados, espárragos en conserva, frutas de clima templado en conserva, jugo de tomate, jugo de uva, etc.

Productos de desgravación lenta: carnes de bovino y porcino, rosas, crisantemos, granos, oleaginosas, aceites, cacao, chocolates y algunos alimentos preparados.

Productos excluidos del tratado: café, plátano, leche, quesos y embutidos de ave. Azúcar, depende de la coyuntura productiva de México. Estos eran los de mayor interés para Costa Rica, pero no pasaron la prueba de la apertura.

129

Eventual: el azúcar. Costa Rica sólo podrá exportarlo a México, cuando la producción nacional sea insuficiente. La limitante del azúcar está relacionada con la negociación del TLC-AN, en el que no se le permite a México exportar más que el excedente de su oferta interna.

**3. Reglas de origen.** En el tratado se excluye el concepto de Valor de Origen Nacional y se le sustituye por Valor de Contenido Regional. Cuando se hace hincapié en el primer concepto, las partes se obligan a modificar las estructuras productivas para producir más valor con miras a mejorar su posición dentro del mercado contractuado. Pero al negociar bajo el principio de Valor de Contenido Regional, se disminuye la presión por generar más valor y en ese caso se impone el origen de la parte más fuerte y mejor dotada de fuerzas productivas.

En el TLC-CRM, los productos se definen como originarios de México o Costa Rica, cuando sean producidos en su totalidad en el territorio de una o ambas partes. O cuando cumplan con el requisito de VALOR DE CONTENIDO

REGIONAL (VCR). El valor de contenido regional se ha fijado en 50%, por el método de valor de transacción; y por el método de costo neto, se fijó en 41.66%. Se incluyen disposiciones transitorias que contemplan porcentajes inferiores durante algunos periodos: desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 1997, el porcentaje será de 40% bajo el método de valor de transacción; y de 33.33% bajo el método de costo neto. Del 1 de enero de 1998 al 31 de diciembre del año 2000, el porcentaje será de 45%<sup>9</sup>, bajo el método de valor de transacción y de 37.5% bajo el método del costo neto.

Se acuerda que, en el caso de bienes que contengan materiales producidos en terceros países, éstos deberán cumplir con el requisito de SALTO ARANCELARIO. Esto quiere decir que la materia utilizada tendrá que sufrir una transformación sustancial en el proceso de producción que la convierta en una mercancía con nueva clasificación arancelaria.

<sup>9</sup> Lo que prevalece como origen en la relación contractual es el valor de contenido regional, aunque todavía las industrias mexicana y costarricense no aparecen integradas, o no son complementarias. En el caso de la ICC el VCR es de un 35%, lo que le hace menos riguroso que el origen exigido en los TLC.

130

Para evitar la triangulación o el transbordo de mercancías en la comercialización de bienes, el capítulo de reglas de origen incluye una lista de operaciones que no confieren origen a los bienes, tales como: disolución de sustancias en agua despolvado o lavado, la aplicación de marcas, entre otros.

Con el objetivo de administrar las reglas de origen, las partes acordaron crear un COMITE DE INTEGRACION REGIONAL DE INSUMOS (CIRI), conformado por especialistas, para los sectores químico, textil, hierro, acero, cobre y aluminio.

En la creación de este comité Costa Rica tiene problemas, porque no sólo se trata de nombrar los grupos humanos especializados, sino que también se requiere de equipos e instrumentos técnicos, laboratorios y condiciones adecuadas para ejercer tal control.

**4. Procedimientos aduaneros** Las partes acordaron establecer un CERTIFICADO DE ORIGEN común para ambos países, que deberá ser llenado y firmado por el exportador. Mientras que el importador también deberá presentar una declaración, al momento de la importación, en la que muestra la evidencia de origen de la mercancía. Se trata ahora de sustituir los viejos procedimientos por nuevos requisitos.

**5. Medidas de salvaguarda.** Las partes aplicarán estas medidas con el fin de evitar que un sector o rama económica caiga en la banca rota debido a la saturación del mercado por la competencia o por imprevisibles. Por ello, entre los acuerdos del TLC-CRM se adoptaron medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT. Las salvaguardas serán de carácter arancelario por un año, prorrogables por uno más. El país afectado podrá suspender el proceso de desgravación o aumentar el arancel del producto.

Pero, el país que aplique una salvaguarda tendrá que otorgar una compensación de beneficio comercial al otro. El acuerdo plantea que la compensación tendrá que ser equivalente al impacto de la medida por reducción de las exportaciones. Con ello se evita el uso indiscriminado de salvaguardas con fines proteccionistas.

**6. Prácticas desleales de comercio** Se pretende eliminar las prácticas desleales del comercio que distorsionan los sistemas de precios y afectan las plantas productivas nacionales, tales como el *dumping* y los subsidios a los exportadores.

131

Una práctica desleal muy común, fundamentalmente de grandes empresas en países pequeños es la del *dumping*. Mediante ésta, procuran arruinar a los competidores locales bajando temporalmente los precios por debajo del costo de producción de las empresas nacionales.

Para evitar esta práctica oligopólica, se acordaron las disposiciones que siguen: 1) obligatoriedad de las autoridades de notificar de inmediato y de forma directa a los exportadores responsables de realizar prácticas desleales. 2) Otorgar a los exportadores denunciados plazos hasta de 45 días e información suficiente para que se defiendan, antes de la imposición de una cuota compensatoria. 3) Se acordó realizar reuniones de información, audiencias públicas, acceso oportuno y suficiente a la información, entre otros.

En lo que respecta a subsidios, los países acordaron no otorgar nuevas subvenciones a los exportadores. También se incluyó la cláusula de *mínimos*, que impide acudir a una salvaguarda si el margen de *dumping* o de subsidio es mínimo.

**7. Sobre el comercio de servicios.** El intercambio concertado en esta actividad excluye: seguridad social, educación pública, atención a la niñez, servicios aéreos comerciales y servicios financieros. Las principales actividades incluidas, son: construcción, computación; transportes terrestre y marítimo; servicios profesionales, servicios aéreos especializados y de reparación y mantenimiento.

Los criterios que norman este sector son: trato nacional, trato de la nación más favorecida y presencia local no obligatoria. Trato nacional significa que el país receptor de un servicio procedente del país socio, le otorgará un trato similar o equivalente al que le otorga a sus propios nacionales. Así, cuando los mexicanos lleguen a ofrecer sus servicios a Costa Rica, el trato en la demanda de esos servicios será igual que para los costarricenses.

El trato de nación más favorecida, significa que ambos países se otorgarán UN TRATO no menos favorable que el que le otorgan, en cualquier servicio, a otro país que no forma parte del TLC-CRM. Y si México le otorga un tratamiento muy favorable a sus socios del TLC-NA, ese mismo trato debe transmitirlo a Costa Rica.



132

En lo que toca al principio de presencia local no obligatoria, permite que el servicio sea prestado sin que el prestador del servicio se encuentre en el país receptor. No obliga a ninguna empresa a instalarse en el otro país para tener derecho a la venta de un servicio.

México excluyó todas las actividades asignadas por la Constitución de la República al Estado y a los mexicanos. Al mismo tiempo, se comprometen ambos países a revisar, cada dos años, las restricciones cuantitativas y a realizar negociaciones futuras para ampliar la liberalización en los servicios y eliminar las restricciones restantes.

Se acordó que en un plazo no mayor de dos años se eliminarán los requisitos de nacionalidad y de residencia permanente para el reconocimiento de licencias y certificados de estudios de los profesionales. En el anexo del TLC-CRM, se establecen mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificados de estudio que permitan el ejercicio profesional, con la posibilidad de negociar la participación de los colegios y asociaciones de profesionales de ambos países.

**8. Sobre las compras del sector público** El sector público en cualquier país del mundo ha sido un atractivo para los oferentes por cuanto representa un nivel de compras que de antemano se conoce. Los presupuestos públicos son la clave para mantener en una base de datos las demandas de dicho sector. Véase a continuación los niveles de compras de los sectores públicos de México y Costa Rica:

**Cuadro No.4                    COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO**  
(miles de dólares)

Instituciones	México	Costa Rica
Gobierno Central	2,818	127
Paraestatal	15.622	511
<b>TOTAL</b>	<b>18,440</b>	<b>638</b>

Fuente: SECOFI, México, TLC-CRM

Tradicionalmente, las demandas del sector público fueron atendidas por empresas de origen nacional y cuando algunas empresas extranjeras querían participar en

licitaciones tenían que hacerlo a través de representaciones nacionales. Con el nuevo esquema del TLC-CRM, que contempla el principio de trato nacional, las empresas de ambos países podrán hacerlo directamente.

Para los mexicanos, que tienen una gran capacidad de oferta de los bienes que conforman la demanda del sector público costarricense, la negociación significa la posibilidad de acceder directamente a un mercado de 638 millones de dólares. Mientras que para los costarricenses se abre la posibilidad de vender en un mercado de 18,440 millones de dólares; sin embargo, les toca competir con Estados Unidos y Canadá, países que también tienen el mismo derecho según el TLC-AN.

El tratado prohíbe condicionar la adjudicación de licitaciones a requisitos tales como la transferencia de tecnología, porcentajes de contenido nacional, el de representación o presencia local. Todo esto anula la protección que antes se les daba a empresas que se especializaban en la comercialización de bienes destinados al sector público.

## 9. Acerca de la inversión

9.1 Trato nacional. Los inversionistas de México recibirán el mismo tratamiento que Costa Rica le otorga a los inversionistas e inversiones nacionales, cuando se encuentren en situaciones similares. México hará lo mismo con las inversiones e inversionistas de Costa Rica.

9.2 Trato de la nación más favorecida. Ambos países extenderán a las inversiones e inversionistas de la otra parte, los beneficios que confieren a terceros países. En este caso, se le extenderán los mismos beneficios a México de las inversiones centroamericanas en Costa Rica. Y a Costa Rica los mismos beneficios que reciben los canadienses y estadounidenses en México.

9.3 Requisitos de desempeño. Ninguna de las partes podrá imponer requisitos para el desempeño de sus actividades, como condición para el establecimiento de tal inversión o el otorgamiento de un incentivo a la misma. La inversión se instala por cuenta y riesgo de sus propietarios, y la Parte no tiene que intervenir imponiendo requerimientos cuantitativos o regulaciones de otra índole.

9.4 Libertad de transferencias. Las partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior, como pagos por concepto de expropiación, transferencia de utilidades, dividendos, ganancias de capital y pagos por asistencia.

Las transferencias al exterior se harán conforme al tipo de cambio vigente en el mercado el día de la ejecución. Solamente se podrán impedir transferencias en caso de quiebra para la protección a los derechos de acreedores o para garantizar el pago de sentencias judiciales.

9.5 Indemnización para el caso de expropiaciones. Estas se harán por razones de utilidad pública, con apego a la ley. Toda indemnización deberá ser completamente liquidable y transferible.

## 10. Acerca de la propiedad intelectual

10.1 Libre circulación de bienes. Con la firma de este acuerdo, se persigue proteger y defender los derechos de propiedad intelectual, sin que ello implique crear obstáculos al libre comercio de mercancías legítimas.

10.2 Protección ampliada. Cada una de las partes puede conceder protección más amplia de la que otorga el tratado a la propiedad intelectual.

10.3 Trato nacional. Los poseedores de derechos intelectuales del otro país miembro, recibirán el mismo trato que los nacionales.

10.4 Trato de nación más favorecida. Toda ventaja o beneficio que se le conceda a nacionales de otro país no miembro, se le concederá a los ciudadanos del país socio. Se exige a la vez el cumplimiento de los siguientes compromisos internacionales:

- Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas.
- Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada de los mismos.
- Convención de Roma sobre la Protección de los Artistas, Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión
- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial
- Arrreglo de Lisboa para la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional.

## 11. Acerca de la solución de controversias

11.1 Soluciones amistosas. Se establece que los países deberán cooperar para solucionar sus diferencias de manera amistosa, para ello se requerirán consultas, diálogo y comprensión mutua.

11.2 Comisión Administradora. Si por la vía amistosa no se supera la controversia, las partes pueden convocar a la Comisión Administradora, que está integrada por el Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México o las personas a quienes éstos designen. Esta Comisión puede ayudar a las partes mediante el diálogo, la conciliación y la mediación.

11.3 Tribunal Arbitral. Si la controversia no se resuelve en el nivel de la Comisión Administradora, se puede solicitar la formación de un Tribunal Arbitral. Para su creación, la Comisión Administradora dispondrá de una lista de hasta veinte personas, con cualidades para ser árbitros. De esta lista, las partes seleccionarán cinco miembros elegidos mediante el procedimiento de "Selección Cruzada" que impide a las partes seleccionar personas de su propia nacionalidad. Se establece un procedimiento a seguir, cuando se trata de resolver controversias por medio del Tribunal Arbitral.

12. Cómo administrar el TLC-CRM. La administración del TLC es compleja y difícil, por las implicaciones técnicas, institucionales, legales y políticas que de él se derivan. No es fácil controlar normas técnicas, si para ello no se dispone de laboratorios especializados para determinar contenidos de materiales, calidades, origen, etc. Pero lo más difícil es contar con el recurso humano calificado y disponible para realizar estas tareas. El TLC-CRM, ha dejado este problema sin resolver. Se creó una Comisión Administradora y su Secretaría, para darle el seguimiento a un programa gigantesco.

La Comisión Administrativa, la integran el Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, o las personas que éstos designen. Esta Comisión es la responsable de velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones del tratado; evacuará sus resultados y vigilará su desarrollo. Se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria y

en sesión extraordinaria, a petición de cualquiera de las partes. Cada parte establecerá una oficina permanente y se encargará de sus costos.

El Secretario brindará apoyo a la Comisión Administrativa y en caso de controversias que deban resolverse en la instancia arbitral, brindará apoyo a los Tribunales Arbitrales.

### **EL MULTILATERALISMO: el Triángulo del Norte**

Honduras, Guatemala y El Salvador, forman el Grupo denominado Triángulo del Norte. Este grupo de países se ha formado con el propósito de negociar un Tratado de Libre Comercio con México con miras a la firma de un Tratado de Libre Comercio, similar al TLC Costa Rica y aquel país.

La idea es lograr un tratado multilateral de Complementación Económica, que finalmente se concrete en una Zona de Libre Comercio que se rija por los términos del artículo XXIV del GATT. Esto es, uniformidad de aranceles en la zona de libre comercio y aranceles a criterio de cada uno de los países frente al resto del mundo.

En principio se busca rescatar los aspectos centrales del Acuerdo de Complementación Económica de Tuxtla Gutiérrez, en cuyo texto se reconocen las disparidades económicas entre los países de la región, en relación con México. Esto quiere decir, reconocimiento de las asimetrías existentes, principio que se pierde en la negociación costarricense-mexicana, al incorporar como trasfondo el principio de *reciprocidad*.

El minibloque, avanzó inicialmente acelerando el proceso de integración regional, creando condiciones para la libre circulación de personas, mercancías y capitales en su ámbito trinacional; y también en la aplicación de aranceles comunes. Seguidamente, el TN inició conversaciones, para comenzar el proceso de negociaciones con México. Una primera reunión ministerial entre México y el Triángulo del Norte se realizó en la ciudad de México, el 11 de marzo de 1994. En esta reunión se determinó la organización de doce mesas de trabajo, las mismas que sirvieron de referencia a las negociaciones del TLC-CPM, que serían: 1) acceso a mercados; 2) normas de origen; 3) agricultura; 4) normas fitozoosanitarias; 5) normas técnicas; 6) prácticas desleales de comercio; 7) cláusulas de salvaguardias:

137

8) inversiones; 9) servicios; 10) compras gubernamentales; 11) propiedad intelectual; 12) solución de controversias (Pleitez, William: 6).

Se celebró una importante reunión entre México y El Salvador, en la ciudad de México, los días 9 y 10 de mayo de 1994. en las que se discutió los principios de las negociaciones, en cada una de las mesas (Pleitez, William: 6). Para dar inicio a las negociaciones formales se celebró una primera reunión de los equipos técnicos en Guatemala, los días 14 y 15 de julio de 1994

Después de cuatro años de negociaciones, julio de 1998, los países del TN se encontraban analizando la última propuesta mexicana. Esta era revisada tanto por los sectores oficiales, como empresariales. Se espera concertar un acuerdo concreto en este año, en el que México se comprometa respetar el principio de asimetría o de las disparidades económicas existentes, mismo que fuera concertado en el Acuerdo de Tuxtla Gutiérrez, de 1991.

## CAPITULO VI

**CENTROAMERICA: INTEGRACIÓN Y REALIDAD****1. Centroamérica: del crecimiento hacia adentro al crecimiento hacia afuera**

La década de los ochenta, para los analistas oficiales y de la empresa privada de la región, fue la *década perdida* en crecimiento y desarrollo económico. Sin embargo, se trata de la década de la transición de la sustitución de importaciones a la apertura internacional; justamente el período en el que se decide el abandono del **crecimiento hacia adentro y se adopta el crecimiento hacia afuera**. A la siguiente década, la del noventa, se le adjetiva como el período de la reactivación económica, la época del crecimiento y el desarrollo con base a los nuevos enfoques de la globalización. Animados por esta apreciación algunos gobiernos de la región, incluso, se han propuesto como meta crecer a una tasa superior a un 8% por año, esas son las proyecciones de Honduras a partir de 1998.

La moda en esta etapa es lograr una mejor inserción en la economía internacional, fundamentalmente en aquellos mercados más dinámicos y accesibles para la región. Y el mercado de mayor interés, en la mira de los exportadores, es el de Estados Unidos, por ser el más grande del mundo, cercano a la región y porque tradicionalmente las relaciones de intercambio más intensas se han realizado con aquel mercado. De ahí que, al haber suscrito Estados Unidos el TLC-NA, junto a Canadá y México, cobró mayor relevancia para la región la vinculación con aquel bloque y algunos gobiernos, antes que interesarles fortalecer la integración regional, anhelan más integrarse al TLC-NA, para asegurarse un espacio en aquel mercado y reducir los peligros de los desvíos de comercio y de inversiones hacia México. No obstante la validez de aquel ideal, y que refleja el punto de vista de un sector empresarial, la realidad indica que existe una enorme asimetría por vencer, y que es necesario seguir el camino de la integración regional con el fin de homogenizar una posición económica válida para una mejor inserción en el mercado internacional.

En el presente capítulo, se analizan las tendencias del comercio exterior, en el período 1980-96, tomando como año base 1980. Esto nos permite observar la situación en la década de los ochenta y contrastar seguidamente con la década del noventa. En el proceso interesa también analizar el papel de los actores económicos y sociales que impulsan o rechasan la integración regional y el proceso de apertura, las tendencias de la inversión y la situación de los sectores populares frente y en la apertura. Para ello se examinan las estadísticas de los países de la región, y se manejan algunas hipótesis. Insistimos que se trata de un esfuerzo por identificar tendencias influenciadas por la apertura, aunque estamos convencidos que todavía es muy prematuro para verificar algunas hipótesis en relación con los impactos de la apertura, en la economía regional y en las condiciones de vida de los sectores populares.



## 2. Una mirada macroeconómica

### Las expectativas en el comercio internacional

El mercado mundial cuenta con una estructura orgánica bastante compleja que no permite inferir de la misma la idea de un mercado libre y sin barreras. Los exportadores de Centroamérica, tienen como posibilidades para exportar al resto del mundo las siguientes categorías de mercado:

1. Mercado libre sin preferencias. A este mercado la región puede exportar productos no tradicionales tales como banano, café, mariscos, ajonjolí, cacao y madera, entre otros. Esta categoría de mercado, aunque se le denomine libre, aplica barreras arancelarias (impuestos y tasas a la importación) y no arancelarias, tales como controles cuantitativos (cuotas), normas técnicas y reglas, que limitan las posibilidades de un acceso libre.

2. Mercado con trato preferencial. Existen tres subcategoría de mercados preferenciales, que pueden aprovechar los exportadores de la región:

2.1 El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)-Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), para mercancías que exportan al mercado de Estados Unidos, los países centroamericanos y del Caribe, excepto Cuba. Existe también el Sistema de Preferencias, otorgado por la Comunidad Europea, que brinda facilidades a las exportaciones de la región. El SGP permite acceder al mercado preferente productos como azúcar, frutas, verduras y hortalizas, flores y plantas, oleaginosas y diversos productos industriales. La preferencia significa que los países importadores, reducen las barreras arancelarias, pero al mismo tiempo ejercen un control estricto mediante barreras no arancelarias (control cuantitativo, aplicación de normas fito y zoonosanitarias, reglas de origen, etc).

2.2 LA Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), *per se*. Esta le permite a la región exportar al mercado de Estados Unidos, sin aranceles o con aranceles mínimos, sujetos a una cuota, a los siguientes productos: carne, tabaco, piñas, jugo de naranja, condensadores, resistencias eléctricas y otros. Estos productos deben cumplir con una regla de origen, de valor regional acumulado, equivalente a un 35%. Esto es, que el producto se haya fabricado en la región y que ese valor agregado se haya logrado con el concurso de procesos de trabajo de uno varios países miembros o beneficiarios del acuerdo.

2.3 Programa de Acceso Especial (o Super 807-A) de 1986. Esta subcategoría de mercado preferencial la otorgó el gobierno norteamericano para que los países de la Cuenca del Caribe puedan exportar productos textiles y de la confección, dentro del marco del Acuerdo Internacional de Multifibras. También contiene una cláusula sobre "Niveles de Acceso Garantizado" (GAL), exclusivo para la confección que se haya producido con tela producida y cortada en Estados Unidos, aunque el hilo fuese producido en otros países del mundo. Bajo esta subcategoría de mercado preferencial exportan las empresas maquiladoras a Estados Unidos.



La concesión mediante el programa 9807-A y el GAL, fueron otorgados como una excepción en virtud del excesivo proteccionismo que históricamente ha disfrutado el sector empresarial de los textiles y de la confección en Estados Unidos.

Con la puesta en marcha del TLC-NA las concesiones de mercados preferentes otorgadas por Estados Unidos a la región se han vuelto vulnerables y muchos productores han expresado su preocupación por el futuro de sus empresas, pues estiman que su acceso a norteamérica obedece a una decisión unilateral de Estados Unidos y que corre el peligro de ser anulada cuando este país estime conveniente o según el interés nacional; mientras que como exportadores deben competir con los mexicanos que están dentro del TLC-NA, protegidos por un contrato internacional, que las partes deben cumplir, y que le brinda mayores preferencias contractuales a los productores originarios de México.

### La experiencia centroamericana en los mercados

Cuadro No. 1 Exportaciones de Centroamérica según Trato Arancelario  
(Promedio 1991-1992)

TOTAL		100.0
I. Exportaciones al mercado sin preferencia		74.5
II. Exportaciones a mercados con preferencia		25.5
1. Preferencia generalizada U.E.	2.4	
2. Preferencia en Estados Unidos		20.1
2.1 ICC	10.1	
2.2 SGP	4.9	
2.3 Maquilas (9807-A y GAL)	5.1	
3. Acuerdo Alcance Parcial (G3)	1.7	
4. Otros Sistemas de Preferencias (GATT)	1.3	

Fuente: Estimaciones SIECA/CEPAL, 1995.

De los datos precedentes se concluye que la región centroamericana ha usado mínimamente las categorías de mercados con preferencia, en el comercio internacional y que el grueso de sus exportaciones, 74.5% de las mismas, se han remitido vía mercado sin preferencia. Ello obedece, a que el grueso de la producción de exportaciones, es predominantemente tradicional: café y banano. Y que la modificación de la estructura productiva, para reorientarla al mercado internacional, es un proceso de mediano y largo plazo que todavía no ha rendido los frutos esperados.

### La tendencia de las exportaciones globales de la región

A finales de la década de los ochenta e inicio de los noventa, como hemos dicho antes, todos los países de la región coincidían en la aplicación de políticas de estabilización y ajuste estructural, modalidad que descansa en las exportaciones como eje del crecimiento económico. La serie que sigue muestra las tendencias de

las exportaciones totales de los países centroamericanos durante el período 1980-1996. Habría que analizar la tendencia en el primer lustro de los noventa para observar su comportamiento en la reactivación y la apertura.

## Cuadro 2

**CENTROAMERICA: EXPORTACIONES TOTALES 1980-1996**

(Porcentajes)

año	GUA %	EL SAL%	HOND%	NICAR%	C. RICA%	PANAMA%	TOTAL
1980	31%	15%	17%	9%	21%	7%	100
1985	25%	18%	18%	7%	24%	8%	100
1986	26%	17%	18%	6%	26%	8%	100
1987	23%	15%	19%	6%	28%	8%	100
1988	23%	16%	19%	5%	30%	7%	100
1989	24%	13%	18%	6%	32%	7%	100
1990	25%	14%	16%	6%	32%	7%	100
1991	26%	14%	15%	5%	34%	7%	100
1992	26%	13%	15%	4%	36%	6%	100
1993	25%	14%	14%	4%	36%	6%	100
1994	25%	14%	14%	5%	37%	6%	100
1995	25%	13%	14%	5%	37%	6%	100
1996	24%	13%	15%	5%	36%	7%	100

Fuente : Boletines Estadísticos del  
CMCA 1993 y 1994

Serie Estadística SIECA  
N.95, Enero 1995

Hughes y Arias. Informe NAFTA e Integración  
de C.A., caso Panama

(\*) Exportaciones  
FOB

En términos absolutos, y tomando como año base 1980, el valor total de las exportaciones de Centroamérica (Incluidas la intercentroamericanas), entre 1980-1996, han tenido un comportamiento ascendente. Al mismo tiempo se aprecian cambios importantes en la dinámica de aquéllas en los diferentes países.

Se observa que para 1980 el país con mayor participación en las exportaciones globales lo era Guatemala con un 31%, seguido por Costa Rica con un 21%, después Honduras con 17%, El Salvador con 15%, Nicaragua con 9% y Panamá con 7%. Un sexenio después (1986), las exportaciones de Costa Rica se había equiparado con Guatemala y a partir del año siguiente (1987) asumió el liderazgo, superando a Guatemala y a los demás países de la región. Desde aquel año, las exportaciones de Costa Rica iniciaron un ascenso vertiginoso y ya para 1994, aportaba un 37% al total global de la región, porcentaje que todavía se mantenía en 1996. Mientras Honduras perdía dinámica al disminuir su peso relativo, comparado con los demás países, Nicaragua continuaba tocando fondo y Panamá seguía en el mismo nivel relativo.

La mayor velocidad de Costa Rica en el proceso lo explica la diversificación de la estructura de exportaciones, seguidas de una creciente incorporación de nuevas tecnologías en el sector productivo. En este país la diversificación ha sido mayor que

en los demás países centroamericanos; es además el país de la región que ha tenido el mejor aprovechamiento de las ventajas que ofrecen los mercados preferenciales y el que estaba mejor preparado para la inserción internacional. Mientras tanto, los demás países de la región marchan más lentamente en la diversificación, porque los empresarios han sido más lentos o más conservadores en la incorporación de nuevas tecnologías. En estos países los gobiernos históricamente han invertido menos recursos en los sistemas educativos y han gastado más presupuesto en seguridad nacional. En éstos siguen predominando las exportaciones de productos tradicionales y en la diversificación predominan las maquiladoras.

Guatemala, para el caso, aún con la aplicación de las políticas de estímulo a las exportaciones, tuvo un descenso relativo en su aporte al total regional, al descender del 31% en 1980, a un 25% en 1994, como resultado del deterioro del mercado internacional de productos tradicionales como el café, banano, pescado fresco y otros. El sector que ha salvado la balanza de pagos es el de servicios, que para 1994 aportó más de un 40% del valor total de las exportaciones, dentro del cual están las exportaciones de las maquiladoras (Iriarte, Guillermo, 1996: 16).

El Salvador, con algunos pequeños ascensos y descensos, mantuvo su aporte relativo de un 15%, promedio, estancamiento que se explica por los problemas de la guerra civil. Y no obstante, la crisis bélica, los capitalistas salvadoreños lograron modificar la estructura de las exportaciones en la década de los noventa. En este país, dice el informe de Aguilar y Arriola (p12), han cobrado importancia, a partir de 1989, los productos no tradicionales y las maquiladoras. Para 1989, los productos tradicionales representaban un 48,7% de las exportaciones totales, los no tradicionales un 36,5% y las maquilas un 14,9%. Entre 1990 y 1995, las exportaciones tradicionales había descendido hasta ubicarse en un 26% ; mientras las no tradicionales, recuperaron importancia 43,1% (1990), 43,9% (1991), 47,8 (1992), descendiendo en importancia relativa, hasta ubicarse en 1995 en un 35% del total exportado. En compensación, las maquilas ascendieron velozmente, 12,2% (1990), 18,3% (1991), 24,9% (1992), 28,6% (1993), 34,5% (1994) y 39% (1995) del total exportado. De esta situación deriva la posición del gobierno salvadoreño respecto a la tesis de la apertura total.

Honduras, por su parte, para 1980 exportaba un 17% del total de la región, subió hasta un 19% en los años 1987-88, pero en los años subsiguientes decreció hasta llegar a un 13% en 1994, posición que fue mejorando en los años subsiguientes. Las exportaciones de Honduras, al igual que Guatemala, fueron afectadas por el deterioro del mercado de los productos tradicionales, tales como café, banano, pescado refrigerado, algodón, azúcar y otros. En ambos países, el estancamiento y el deterioro de la exportaciones tradicionales, han sido compensados con los productos no tradicionales, especialmente de las maquiladoras.

Nicaragua, mientras tanto, para 1980 aportaba, al total general de exportaciones centroamericanas, un 9%. En los años 1992-93, tocó piso al aportar solamente un 4%, recuperando un punto en 1994, al aportar al total regional un 5%. Nicaragua todavía ocupa el último lugar en la jerarquía de las exportaciones de la región. no ha

reestructurado su aparato agroexportador que ha sido la fuente principal de las exportaciones. Al igual que los demás países de la región, al ser afectada por el deterioro del mercado del café y algodón, los exportadores piensan proyectarse por la vía de las maquiladoras y las exportaciones de productos agroindustriales no tradicionales.

Panamá es un caso especial en la región. Este país se ha mantenido en un rango entre 6% y 8% del total exportado a lo largo de los 14 años evaluados y a pesar del estímulo a los exportadores durante el gobierno de Endara, en las cifras no se reflejan resultados significativos que vayan de la mano con el esfuerzo enunciado en la política económica. Según cifras de la SIECA (Serie No. 25: 156), un producto que le aportaba mucha presencia en el mercado internacional a Panamá lo era el pescado fresco, del cual se exportaban en 1986 \$ 110,4 millones, en 1989 todavía se exportaban \$80,3 millones, pero a partir de 1990 aquel producto perdió importancia, al descender entre \$11 millones (1990-91) y \$18 millones (1993), tendencia que fue estimulada por el apareamiento de los brotes de cólera en la región al iniciar la década de los noventa y que dio pie para que el mercado internacional perdiera interés en este producto procedente de los países de la región. Hughes y Arias (p18), también señalan que la harina de pescado ha perdido importancia en las exportaciones panameñas.

Contrario a los demás países de la región, Panamá logró con el banano un incremento importante al pasar de \$89,7 millones (1990) a \$ 201 millones (1993); muchos productos de este país, después de tocar piso en los años de crisis, aparecen en recuperación debido a que después de la invasión norteamericana rescataron su cuota en el mercado internacional, tales como el azúcar, el tabaco, la carne fresca y otros. Panamá continúa siendo un país proveedor de servicios a los diversos países del mundo que demandan del tráfico por el Canal Interoceánico; también es un gran almacén intermediario de América Latina, pues por la Zona Libre de Colón (ZLC) ingresa un considerable arsenal de mercancías procedentes del mercado mundial, con destino a Centro América, el Caribe y Sur América. Las actividades bancarias y de seguros, representan también otro de los servicios que Panamá exporta. Según Arias y Hughes (32), las exportaciones de servicios representaron, para 1970; un 73% del total exportado; durante 1980, los servicios aportaron un 74,3% y para 1990 se ubicaron en un 78,4% del total exportado. Estos servicios descansan en tres ejes: seguros, actividades banacarias y servicios de reexportación desde la Zona Libre de Colón (Idem: 32).

Un producto que aparece disminuido en las exportaciones de toda la región, es la madera, como bien primario. Ello se explica por el agotamiento a raíz del acelerado proceso de explotación al que se sometió a los recursos forestales, durante las últimas décadas, pues muchas zonas actualmente se encuentran afectadas por la deforestación y las quemadas. La escasez de madera ha despertado mayor interés por industrializar la que ha quedado (se ha incrementado la exportación de manufacturas de madera). Un factor que ha influido para detener la superexplotación de los bosques, es el apareamiento de la figura del ecologista, pues sus campañas en la región y a nivel internacional, han generado una cultura de la conservación de la

naturaleza y una conciencia ecológica en la sociedad civil y los gobiernos, producto de ello ya hay nuevos enfoques respecto a la explotación del bosque.

### Las Importaciones de Bienes y Servicios

Al igual que en las exportaciones, el año base para el análisis es 1980. Puede apreciarse, que en los últimos quince años los compromisos por importaciones (bienes, servicios y rentas) centroamericanas se duplicaron, pasando de 7.394,3 millones de dólares (1980) a 15.503,8 millones de dólares (1994). De ese valor, importado, un 25%, en promedio, corresponde a servicios de transportes, seguros y rentas que la región ha pagado a las empresas transnacionales para poder acceder a los bienes que demanda del mercado internacional. Ese porcentaje forma parte de los costos de los productos importados del resto del mundo (CMCA: Boletín 93-94).

Centroamérica, como bloque, compró durante 1994, en concepto de bienes y servicios más de 15 mil millones de dólares. Esto quiere decir, que la región centroamericana como un todo tiene importancia como demandante de las empresas transnacionales, que son las grandes oferentes de bienes y servicios, en el mundo y la región. Si la región se potenciara para producir al menos el 50% de esas importaciones, podría generar empleo, por lo menos, para unos 500 mil trabajadores.

El mayor importador de la región es Costa Rica, que durante los años 1993 y 1994 importaba un 26% del total global; seguido de Guatemala con un 22%; El Salvador un 16% y 17% en 1993 y 1994, respectivamente; Panamá 16% en 1994; Honduras con un 10% en 1994 y Nicaragua con un 9%. A Panamá no se le incluye la Zona Libre de Colón, ya que esas importaciones las reexporta después a terceros países. Un sector que ha sido atractivo como cliente para las empresas extranjeras es el sector público. En el caso del sector público costarricense, este compra anualmente más de 600 millones de dólares. Estas son las contradicciones de la globalización, pues por un lado presiona por la privatización de las empresas públicas y al mismo tiempo el mercado las necesita como demanda.

141

Cuadro No.3  
**CENTROAMERICA: IMPORTACIONES DE BIENES Y  
 SERVICIOS Y RENTA 1980-1994**  
 (Porcentaje)

Año	GUAT%	ELSALV %	HOND%	NICAR%	C.RICA%	PANA%
1980	21%	13%	14%	12%	21%	20%
1985	19%	14%	13%	16%	16%	23%
1986	17%	15%	13%	13%	19%	23%
1987	21%	14%	13%	13%	20%	19%
1988	22%	16%	16%	12%	24%	9%
1989	22%	16%	15%	9%	27%	10%
1990	21%	16%	14%	9%	27%	15%
1991	20%	16%	13%	11%	23%	16%
1992	23%	15%	12%	11%	24%	15%
1993	22%	16%	12%	9%	26%	15%
1994	22%	17%	10%	9%	26%	16%
1995	22%	17%	10%	9%	25%	17%
1996	21%	17%	11%	9%	25%	17%

FUENT:

Serie estadística SIECA N.25,  
 Enero, 1995  
 Boletines Estadísticos del CMCA 93-94  
 Hughes y Arias. Informe NAFTA e Integración de  
 C.A., caso Panama

### Tasas medias de crecimiento de las exportaciones e importaciones

En el cuadro No.3, se muestra el ritmo de crecimiento de las importaciones y las exportaciones. En la serie analizada, se muestra que en Centroamérica, con la excepción del caso de Costa Rica, que por la influencia de las exportaciones de los últimos dos años muestra una tasa de crecimiento de las importaciones menor que la de las exportaciones, en los otros países el ritmo de crecimiento de las importaciones es mayor que el de las exportaciones. La excepción de Costa Rica, no quiere decir que su balanza comercial sea positiva.

Según se muestra en el cuadro que sigue, en los casos de El Salvador y Guatemala, la brecha entre el crecimiento de las exportaciones e importaciones es bastante amplia. Esto quiere decir, que la velocidad de importar es mayor que la de exportar. En el caso de El Salvador, durante 1994, el 76,5% de las importaciones fueron bienes de capital, bienes intermedios y productos para las maquiladoras (Aguilar y Arriola, 1996: 56). Esto quiere decir que se trata de importaciones que demanda la economía para su crecimiento. Guatemala, durante 1993 un 70,8% de sus importaciones se concentraron en bienes de capital, bienes intermedios y combustibles y lubricantes.

## Cuadro No. 4

Centroamérica: Tasas Medias de Crecimiento Exp e Imp 1980- 94  
(Cálculos basados en dólares corrientes)

Países	T.C. Export	T.C. Import
Costa Rica	9.9	7.7
El Salvador	4.9	7.8
Guatemala	3.6	6.3
Honduras	3.0	3.4
Nicaragua	0.04	3.7
Panamá	3.2	4.0

Fuente: Calculo con base a SIECA No. 25 y CMCA 93-94

## Balanza Comercial y deuda externa

Entre 1980 y 1994, se aprecia una tendencia que muestra que las importaciones son mayores que las exportaciones. En la década de los ochenta esa diferencia varió, en términos absolutos, entre 2000 y 3000 millones de dólares. Al entrar a la década de los noventa, la brecha entre exportaciones e importaciones se amplió de forma ascendente al pasar gradualmente de más de 4000 millones de dólares en 1991, a más de 6000 millones en 1994. Se trata de una tendencia de ascenso vertiginoso, que lo explica la reactivación económica de los noventa, el encarecimiento de los servicios por importaciones (seguros, transportes y otros), la concentración del ingreso. La concentración del ingreso, deriva en mayores importaciones, debido a la tendencia de las élites a importar una alta proporción de su consumo, estimuladas también por las políticas de apertura que inducen no sólo a importar los bienes que demandan aquéllas, sino que también los bienes de consumo inferiores, que demanda la población en general.

El saldo negativo de la balanza comercial, es estructural y ha sido parte del problema económico en las últimas décadas, sin embargo, con la apertura tiende a ser mayor y al ser cada vez más grande, induce a una mayor presión por contraer más endeudamiento externo. De ahí que el modelo de la apertura sea un aliado de la creciente deuda externa de estos países, en mayor escala, que el modelo sustitutivo de importaciones, que también fue financiado con crédito externo y al que se le atribuye el excesivo endeudamiento de estos países.

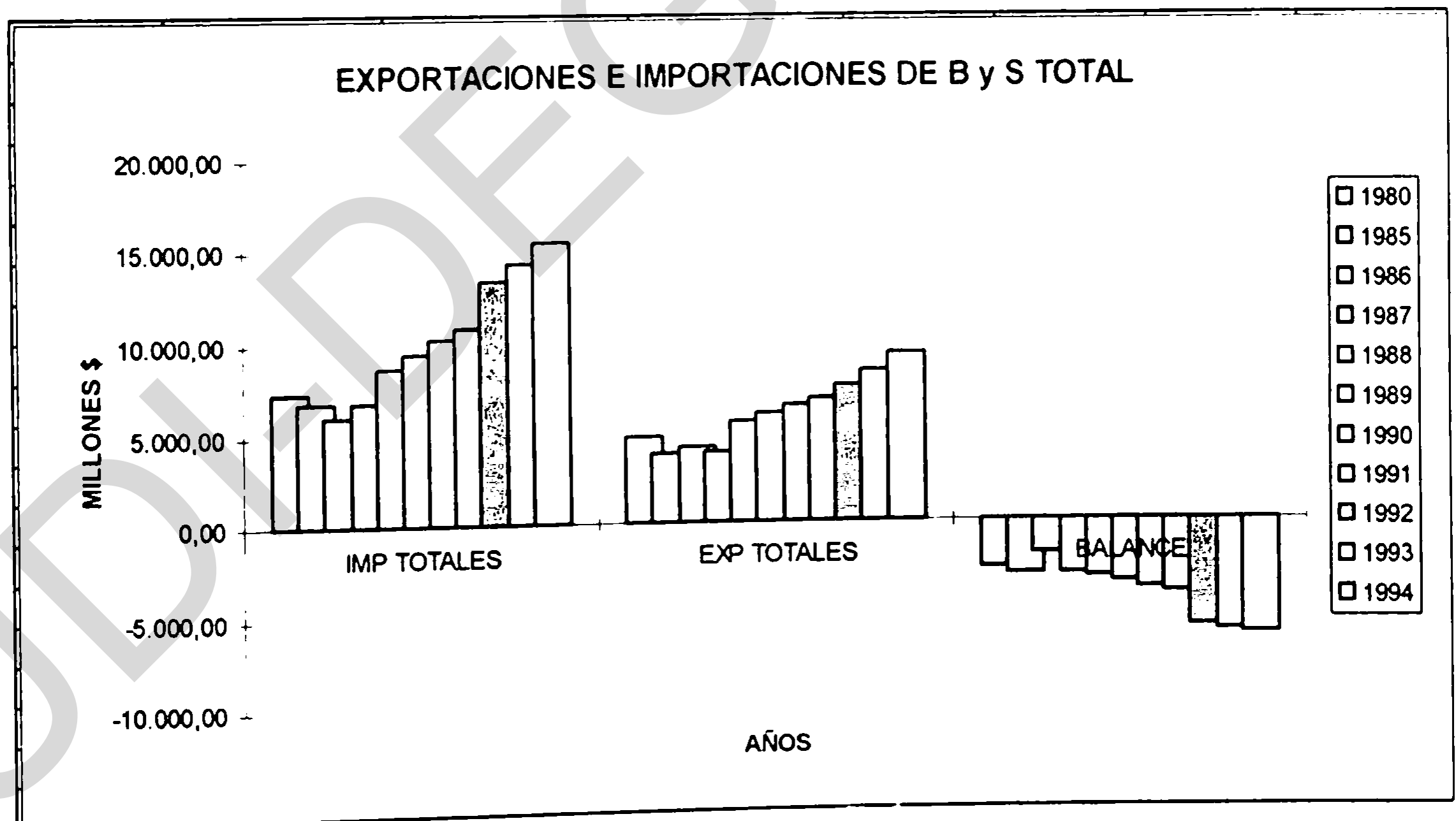
Por otra parte, la apertura ha hecho más fácil el trabajo de los importadores de mercancías usadas y nuevas, bienes suntuarios y superfluos, procedentes de diferentes partes del mundo. Anualmente se gastan más divisas, mientras el sacrificio para obtenerlas vía exportaciones no es suficiente, quedando como único expediente para hacerle frente a los compromisos internacionales, la deuda externa. Es así como la **deuda externa forma una correlación simple con el saldo negativo de la balanza comercial**. La magnitud de esta deuda es tal que ya se ha convertido en el principal obstáculo al crecimiento y desarrollo de estos países, pero la misma globalización induce para que de este espectro no se puedan apartar, pues en mercados abiertos hasta los consumidores racionales pecan. Es evidente que la brecha de la balanza comercial se amplía precisamente en el período que se aplican las políticas de apertura en el marco de los programas de ajuste estructural y la

concertación de acuerdos y tratados de libre comercio. Luego la reactivación económica de los noventa, es el resultado de más deuda y de un mayor saldo negativo de la balanza comercial. El cuadro que se presenta a continuación y el gráfico subsiguiente muestran la tendencia antes descrita.

CUADRO No 4 Saldo Balanza Comercial y Deuda Externa 80-94				
(Millones de Dólares)				
Año	IMP TOTALES	EXP TOTALES	BALANCE	DEUDA EXT
1980	7.394,30	4.798,00	-2.596,30	
1985	6.848,30	3.903,80	-2.944,50	22219,4
1986	6.028,50	4.201,20	-1.827,30	23883,3
1987	6.869,00	3.965,70	-2.903,30	26404,2
1988	8.690,90	5.574,00	-3.116,90	27292,3
1989	9.450,20	6.047,00	-3.403,20	28764,7
1990	10.198,90	6.520,00	-3.678,90	29842,1
1991	10.862,80	6.852,40	-4.010,40	29811,7
1992	13.360,90	7.511,70	-5.849,20	30190,4
1993	14.365,20	8.289,50	-6.075,70	29949,8
1994	15.503,80	9.279,40	-6.224,40	30983,1

Fuente: Datos deuda externa Elaborado con base a Informe BID, 1995.

El Gráfico ayuda a ilustrar la tendencia de la brecha entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, que se mide con el saldo negativo de la balanza comercial.



### El Coeficiente de Apertura

El coeficiente de apertura mide la relación del comercio exterior con el Producto Interno Bruto:  $(M + X)/PIB$ . La serie muestra la tendencia de la apertura de la región



centroamericana a partir de 1986, el año que inician las negociaciones de paz en Centroamérica y el apoyo político a la integración regional. Puede apreciarse que entre 1986 y 1987, el coeficiente se mantiene en un 42,7% y 41,7%, respectivamente. En estos años comienzan las iniciativas centroamericanas por la reactivación de la integración regional. La economía se abre más a partir de 1988 con un coeficiente superior al 52%, sigue ascendiendo y ya para 1994 el coeficiente supera al 60%. Esto quiere decir que la economía de la región, ya para 1994, dependía del comercio exterior en una proporción superior al 60%, dependencia que se viene acentuando de manera creciente desde 1988.

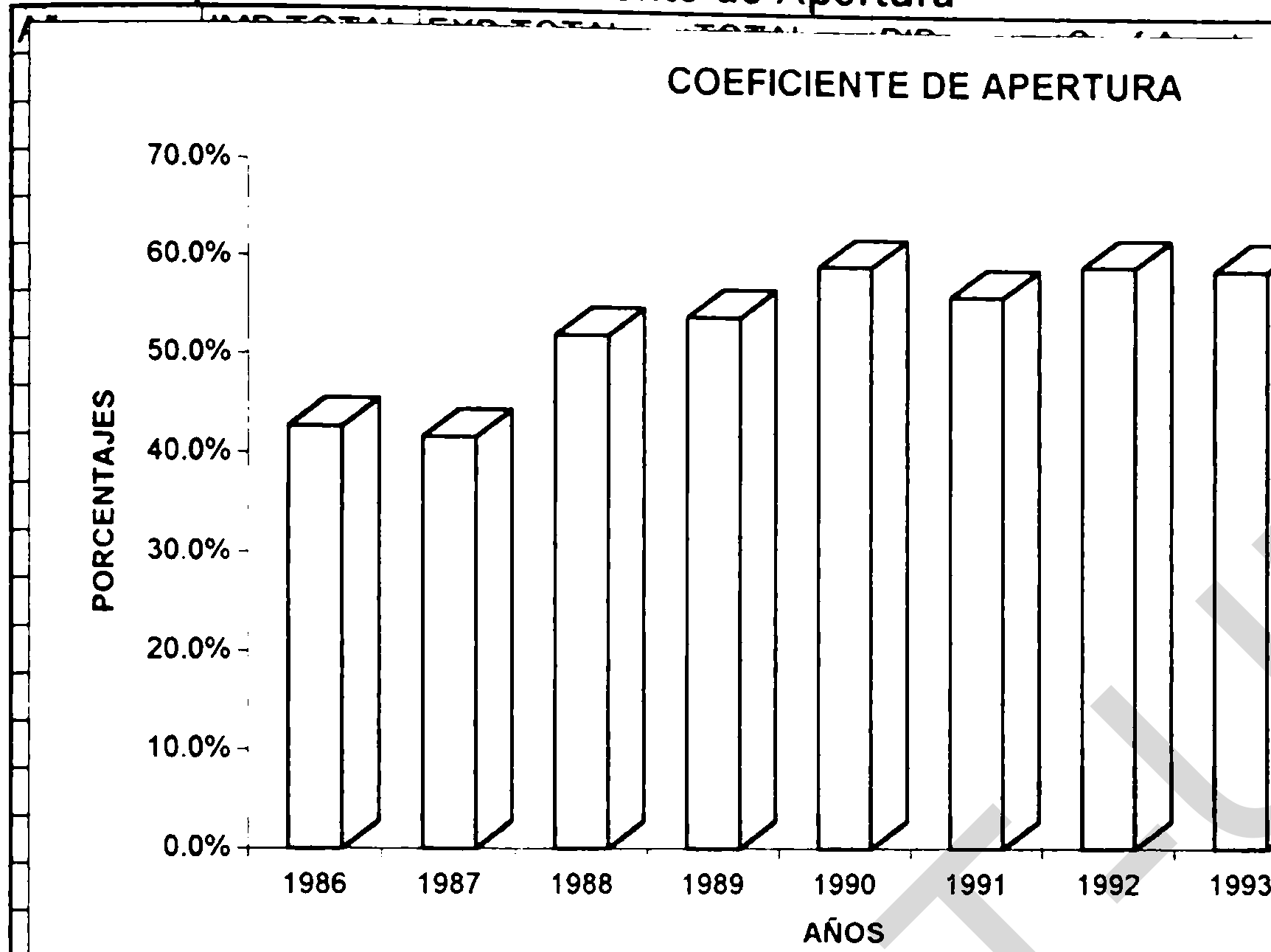
Cuadro No.5 Centroamérica Coeficiente de Apertura

Año	COEF:
1986	42,7%
1987	41,7%
1988	52,2%
1989	54,2%
1990	59,5%
1991	56,5%
1992	59,6%
1993	59,3%
1994	60,4%

El proceso está influenciado por la intensificación del comercio intercentroamericano y la apertura internacional. En la región la intensificación de los flujos comerciales comenzaron en 1991, después de las cumbres de Antigua (junio 1990) y de Puntarenas (diciembre 1990), luego la de San Salvador (julio, 1990), en las que se tomaron importantes acuerdos sobre el nuevo rol de la integración y el papel del bloque regional frente al resto del mundo. Estos acuerdos también coinciden con las iniciativas unilaterales de los países de abrir sus fronteras al comercio exterior en el marco de la aplicación de las políticas de ajuste estructural. El proceso dio pie para que se incrementaran tanto las importaciones, como las exportaciones con el resto del mundo.

El gráfico del coeficiente de apertura ayuda a visualizar la tendencia antes dicha. De hecho, el coeficiente muestra la tendencia del crecimiento económico hacia afuera, es decir, una economía más inserta en el proceso de globalización.

Gráfico que ilustra el Coeficiente de Apertura



### Composición de las importaciones procedentes del resto del mundo (C.A., sin Panamá)

El cuadro No. 6, muestra el componente de los productos importados por Centroamérica del resto del mundo. Un aspecto que merece la atención es que el componente *bienes de consumo* tiende a incrementarse en términos relativos durante el período sujeto a evaluación. Para el caso, en 1988 las importaciones de este renglón representaban un 22,2% del total importado; para 1991 esa relación había subido a 23,4%, 1993 alcanzó un 27,2% y en 1994 subió a un 28,4% del total importado.

Los bienes de consumo no duraderos, o sea, los productos de corta duración, son los de mayor demanda y muchos de ellos compiten con los fabricados en la región. Las importaciones de bienes de consumo se han incrementado como resultado de la apertura, sacrificando en cierto sentido la producción regional. Las cifras están subvaluadas por cuanto no se contempla la totalidad de las importaciones de los viajeros, a quienes no se les puede establecer un control riguroso de los bienes de consumo que ingresan en sus equipajes. Muchas familias de ingresos medios-altos y altos, viajan con frecuencia al exterior para autoabastecerse de los bienes de consumo que demandan anualmente y las divisas las negocian en el mercado paralelo. Por ello decimos arriba que a mayor concentración del ingreso, mayor presión en las importaciones, debido a que los sectores de la élite de mayores ingresos casi todo su consumo lo importan. En Honduras y otros países de la región, para el caso, grupos enteros de graduados de los institutos de enseñanza bilingüe,

programan viajes especiales para comprar sus prendas de vestir para la fecha de su graduación, en los almacenes más lujosos de Miami. Y quien no lo hace, de la misma manera, no es considerado miembro de la élite. Y éstos jóvenes ya siendo profesionales son los que toman decisiones en la dirección del Estado y las empresas privadas.

Cuadro No. 6

**CENTROAMERICA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES CIF (Porcentajes)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
CONCEPTO							
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
BIENES CONSUMO	22,2%	22,9%	25,0%	23,4%	26,2%	27,2%	28,4%
No duraderos	17,3%	18,5%	19,1%	18,3%	18,6%	19,0%	20,5%
Duraderos	4,9%	4,4%	5,9%	5,2%	7,6%	8,2%	8,0%
MATE PRIME INTERM	37,8%	35,9%	37,2%	37,0%	34,5%	33,1%	35,0%
Para la agricultura	5,9%	5,0%	5,2%	5,8%	4,8%	4,1%	3,9%
Para la Industria	32,0%	30,9%	32,0%	31,2%	29,8%	29,0%	31,1%
COMBUST Y LUBRIC	11,3%	12,3%	14,9%	13,7%	10,0%	8,8%	7,5%
Petróleo	6,2%	7,7%	7,5%	6,5%	5,1%	4,1%	4,1%
Otros Productos	5,2%	4,7%	7,4%	7,2%	4,9%	4,7%	3,5%
MAT DE CONSTRUC	4,4%	4,6%	4,7%	4,3%	4,3%	4,0%	4,1%
BIENES DE CAPITAL	23,8%	23,7%	17,9%	21,2%	24,5%	26,4%	24,7%
Para la Agricultura	1,3%	1,1%	0,6%	1,1%	1,2%	1,3%	0,9%
Para la industria	12,8%	12,9%	9,8%	11,6%	13,8%	15,0%	12,9%
Para el Transporte	8,8%	8,9%	6,6%	7,4%	8,4%	8,8%	9,0%
Para la Construcción	0,2%	0,3%	0,1%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%
Otros Bienes de Capital	0,6%	0,5%	0,7%	0,9%	0,9%	1,1%	1,5%
DIVERSOS	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,3%

Mientras tanto, las importaciones de materias primas, aunque en números absolutos muestran una tendencia ascendente, en términos relativos han descendido. Para el caso, durante 1988 las importaciones de materias primas representaban un 38% de las importaciones totales; dicha relación descendió en 1989 a un 35,9%, en 1992 llegaron a 34,5% y en 1994 a un 35%.

Un hecho importante, es el estancamiento de las importaciones de materias primas o insumos destinados para la agricultura, mientras se observa una dinámica mayor en las importaciones de materias primas orientadas a la industria, fundamentalmente a partir de 1992. Esto lo explica el proceso de reactivación industrial centroamericana a raíz de la puesta en marcha de la nueva integración regional y la

orientación de algunas ramas de la industria a la exportación extra-regional. Mientras tanto, la tendencia de las importaciones de bienes de capital, en términos porcentuales se mantiene en un 24%. Los bienes de capital destinados a la agricultura, al igual que los insumos agrícolas, muestran signos de estancamiento del sector agrpecuario. Contra un mayor dinamismo de las importaciones de bienes de capital para la industria. El estancamiento del sector agrícola obedece a las altas tasas de interés, que hacen imposible que el sector sea rentable, fundamentalmente en la producción destinada al mercado interno.

### Destino de las exportaciones antes del TLC-AN

El detalle que se presenta en el cuadro No.6, muestra la tendencia de las exportaciones de la región al resto del mundo según bloques de países, antes de entrar en vigencia el TLC-NA. Los grupos de países aparecen en el orden en que tradicionalmente se encontraban antes de los cambios escenificados al finalizar la década de los ochenta. Recién, al iniciar los años noventa, aparecen nuevos bloques de países, integración por regiones y sub-regiones. Esta nueva situación también se presenta adelante para que se pueda evaluar la tendencia de los mercados de Centroamérica en el entorno mundial.

Cuadro No. 7 Centroamérica: Destino de la Exportaciones por Regiones antes del TLC-NA (1986-1989) . Millones de dólares.

Regiones y Países	1986		1987		1988		1989	
TOTAL	3460,5	100%	3124,7	100%	3422,4	100%	3190,9	100%
AMÉRICA:	1957,8	57%	1811,2	58%	1765,2	52%	1930,8	61%
ASOC. LAT. DE INTEG	28,6	1%	19,9	1%	38,5	1%	66,1	2%
GRUPO ANDINO	19,5	1%	22	1%	28,5	1%	38	1%
MERC COM DEL CARIBE	49,4	1%	39,9	1%	14,4	0%	45,7	1%
AMER PAISES NO INTEG	1860,4	54%	1729,5	55%	1683,8	49%	1781	56%
EUROPA	1185,9	34%	1074	34%	1198,1	35%	1042,1	33%
UNION EUROPEA	1038,1	30%	882,6	28%	996,4	29%	830,7	26%
ASOC. EUROP LIB COM	59,5	2%	32,3	1%	20,1	1%	41,6	1%
CONSEJO AYUDA MUTUA	45,9	1%	108,7	3%	79,9	2%	142,6	4%
EUROPA NO INTEGRAD.	42,3	1%	50,3	2%	101,7	3%	27,2	1%
ASIA	299,8	9%	224,4	7%	224,5	7%	188,6	6%
ÁFRICA	3,4	0%	2,1	0%	5,8	0%	14,3	0%
OCEANÍA	1,6	0%	1,2	0%	0,3	0%	7,4	0%
PAÍSES NO IDENTIFICAD	12	0%	11,9	0%	228,4	7%	7,7	0%

Fuente: Series Estadísticas de la SIECA No. 25, enero, 95 \*Se excluye el Grupo Andino que forma parte de ALAI  
El total no incluye exportaciones intercentroamericanas  
Las exportaciones excluyen Panamá

Como se aprecia en el cuadro anterior, hasta antes de la firma del TLC-NA, Centroamérica dispone de tres mercados de doble vía (para comprar y vender): el mercado de países no integrados de América, al cual, pertenecía Estados Unidos; el

mercado de la Unión Europea, el segundo en importancia, con varios países compradores, el principal era Alemania y; el mercado de Asia, con Japón, como el principal comprador y vendedor. De éstos, el más importante era el mercado de Norteamérica, al que más se le compraba y vendía.

Al finalizar la década de los ochenta, el mercado norteamericano seguía siendo importante, pero con tendencias a estancarse. También el mercado europeo presentó signos de descenso en el período. El mercado asiático, dentro del cual están Japón y Taiwán, también se comportó de manera descendente al culminar la década. Y lo más crítico es la pobre relación de la región con los países latinoamericanos, con quienes ha mantenido una relación de intercambio muy tenue.

Lo expresado en cifras es el signo del estancamiento económico de los ochenta en la región, que como hemos dicho antes ha sido calificada como la "década perdida". Al observar las cifras de los últimos cuatro años de la década, y como año base a 1986, se tiene que las exportaciones mostraban una tendencia en descenso y todavía en 1989 no habían recuperado la cifra de 1986. Esto, como se ha manifestado, es la consecuencia de la crisis política y económica de la región, que cerró la década con la invasión norteamericana a Panamá y la derrota electoral de los sandinistas en Nicaragua.

### **Destino de las exportaciones después del TLC-AN**

En los años noventa, ya las potencias económicas del mundo han reestructurado el mercado mundial. Se han integrado los países más ricos en bloques económicos, bajo criterios geoeconómicos y geopolíticos, es decir, reponiendo a intereses de mercado por regiones. El cuadro No 7 muestra un resumen de la tendencia de las exportaciones de la región al mercado mundial, en el que se destacan los bloques con quienes la región mantiene relaciones de intercambio comercial. El bloque TLC-NA, es el más significativo para estos países por estar integrado al mismo el mercado de Estados Unidos, principal comprador. También está constituido el bloque de la Unión Europea, el segundo en importancia, al que están integrados los mercados de Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Francia e Italia, a los cuales la región exporta entre un 24% y 28% de sus productos.

El otro bloque con alguna importancia es el Asiático, dentro del cual se encuentra Japón y Taiwán. Pero este mercado, a pesar de la importancia como proveedor de mercancías para la región, como demandante ha tenido un comportamiento descendente.

Cuadro No. 8 CENTROAMÉRICA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR REGIONES DESPUES DEL TLC-NA 1990-1993 (Millones de dólares)

Regiones y Países	1990		1991		1992		1993	
TOTAL	3296,2	100%	3369,9	100%	3523,7	100%	3096,8	100%
AMERICA**	1999,9	60,60%	2101	62,30%	2318,5	65,80%	2115,2	68,30%
MERC COM DEL CARIBE	56,9	1,70%	44,7	1,33%	55,4	1,57%	27,1	0,88%
ASOC. LAT. DE INTEG	85,6	2,60%	105,5	3,13%	121,6	3,45%	99,6	4,71%
GRUPO ANDINO	30,8	1%	36,8	1,09%	55,6	1,58%	50,1	1,62%
GRUPO DE LOS tres	85,5	2,60%	114,4	3,39%	136,8	3,88%	113,9	3,68%
GRUPO NAFTA (TLC-NA)*	1693,7	51,40%	1803,4	53,50%	1968,9	55,88%	1853,4	59,85%
OTROS PAÍSES AMÉRICA	207,8	6,30%	207,7	6,16%	218,7	6,21%	171,6	5,54%
EUROPA	1056,1	32%	987	29,29%	969	27,50%	811,5	26,20%
UNION EUROPEA	943,5	28,60%	919,3	27,28%	893,1	25,35%	757,6	24,46%
ASOC. EUROP LIB COM	63,3	1,90%	54,3	1,61%	62,7	1,78%	40,6	1,31%
CONSEJO AYUDA MUTUA	47,7	1,40%	9,5	0,00%	13,1	0,37%	11,8	0,00%
EUROPA NO INTEGRADA.	1,7	0	4,1	0,00%	0	0,00%	0,1	0,00%
ASIA	201	6,10%	245,5	7,28%	165,7	4,70%	131,8	4,26%
ÁFRICA	24,7	0,70%	28,6	0,85%	54,9	1,56%	28,3	0,00%
OCEANÍA	5,9	0,10%	3,5	0	14,3	0,41%	2,2	0,00%
RESTO DEL MUNDO	8,6	0,30%	4,3	0	1,3	0,00%	7,8	0,00%

Fuente: Series Estadísticas de la SIECA No. 25, enero, 95

\*Colombia, México y Venezuela solo se sumaron una vez en el total

El total no incluye exportaciones intercentroamericanas

Se aprecia, en el período 1990-93, la recuperación de las exportaciones de la región. Las exportaciones al bloque del TLC-NA se ha comportado ascendentemente al pasar de un 51% en 1990 a un 60% en 1993. Influye en el proceso el incremento de productos no tradicionales en la lista de exportaciones.

En cambio la región perdió espacios en el mercado de la Unión Europea. Las estadísticas muestran el deslizamiento de la tendencia desde la década pasada, al sufrir un decrecimiento las exportaciones, al pasar de un 28,6% en 1990 a un 24,4% en 1993, ello se debe a que este mercado se accesa fundamentalmente con productos tradicionales, tales como café y banano, los que han sufrido un deterioro considerable en los últimos años, por ser productos no estratégicos para los europeos. El descenso de las exportaciones centroamericanas a Europa se inicia en 1989, al pasar del 35% (1988) a un 33% (1989). Y 1989 es un año clave, por cuanto se trata del año del derrumbe del Muro de Berlín y la crisis general en Alemania por la reunificación y la desarticulación de la economía socialista del este alemán, que implicaba transformar una porción de la economía estatal en empresa privada, una gran presión por generación de empleo bajo el nuevo esquema de mercado, generalización del Marco Alemán en todo el territorio y todos los aspectos de

carácter social y político que ello implicaba. Esto indujo a los alemanes a centrarse en los problemas de la casa y olvidarse momentáneamente de los problemas de ultramar. Para Centroamérica significaba contraer una fracción de su demanda internacional, pues Alemania ha sido el principal mercado de la región en Europa.

El mercado de Asia, dentro del cual se encuentra Japón, ha tenido en descenso desde la década de los ochenta. Durante 1990, las exportaciones para Asia fueron un 6,10% del total de la región; y en 1993 solamente se exportó un 4,3%. Mientras la región importa casi cuatro veces lo exportado hacia aquel mercado. Los demás mercados del mundo son relativamente pequeños como compradores de la región.

En síntesis, la región muestra una tendencia irregular en las exportaciones, en los años iniciales de los noventa, pues todavía no muestra un comportamiento impetuoso como respuesta a la política de exportaciones del ajuste estructural. Ello, obviamente, lo explica la lenta readecuación del sector externo, en la rama de productos no tradicionales, que solamente se logra en el mediano y largo plazo.

### **Centroamérica en competencia con México**

El acceso favorable de Centroamérica al mercado norteamericano en los últimos años se hizo al amparo del Sistema Generalizado de Preferencia y del Programa de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe I y II. En 1990, un 80% de las exportaciones no petroleras de la región ingresaron al mercado norteamericano libres de aranceles; la diferencia gozaba de un arancel reducido, promediado en un 4,2%. Sólo los textiles y calzado, por gozar de protección efectiva en Estados Unidos, pagaban un arancel entre 30% y 40%. Mientras que las barreras no arancelarias, fundamentalmente cuotas de importación, afectaban alrededor de un 15% del total de exportaciones centroamericanas a Estados Unidos (CEPAL, C.A. y el TLCAN, 1995: 49).

Al entrar en vigencia el TLC-NA, comenzó en Centroamérica la preocupación por los hipotéticos desvíos de comercio e inversión a favor de México. Así al tener preferencias los exportadores mexicanos debido a que entrarían con sus productos al mercado de Estados Unidos libres de aranceles, desplazarían automáticamente a las exportaciones de Centroamérica. Esto supuestamente haría que muchas inversiones de estos países se trasladaran a México para aprovechar las ventajas del TLC-NA. Ya para 1994, algunas de estas preocupaciones podrían verificarse observando las colas iniciales de la tendencia.

155

Cuadro No.9

Exportaciones de Sectores Seleccionados de CA y México a EU  
Millones de dólares y Porcentajes

	1985		1994	
<b>Pescados y preparaciones</b>				
Mundo	4.201,6	100,0	9.939	100,0
MCCA	135,0	3,0	255	3,7
México	320,0	7,6	361	5,2
<b>Vegetales y Frutas</b>				
Mundo	4.584,5	100,0	7.020	100,0
MCCA	511,0	11,1	931	13,3
México	683,0	14,9	1.749	24,9
<b>Azúcar y Preparaciones</b>				
Mundo	1.464,0	100,0	1.334	100,0
MCCA	125,0	8,5	139	10,4
México	29,0	2,0	72	5,4
<b>Café, te, cocoa y especies</b>				
Mundo	5.348,3	100,0	4.145	100,0
MCCA	573,0	10,7	388	9,4
México	404,0	7,5	371	8,9
<b>Petróleo y sus productos</b>				
Mundo	51.492,4	100,0	52.765	100,0
MCCA	16		19	
México	7.970,0	15,5	5.167	9,8
<b>Textiles</b>				
Mundo	4.983,2	100,0	9.688	100,0
MCCA	15,0	0,3	69	0,7
México	84,0	1,7	479	4,9
<b>Confección y accesorios</b>				
Mundo	16.200,7	100,0	38.860	100,0
MCCA	149,0	0,9	2.436	6,3
México	292,0	1,8	1.910	4,9
<b>Calzado</b>				
Mundo	6.103,6	100,0	11.697	100,0
MCCA	3,6	0,1	17	0,1
México	77,3	1,3	140	1,2
<b>Sub total</b>				
Mundo	94.378,3	100,0	132.449	100,0
MCCA	1.517,6	1,6	4.254	3,2
México	9.858,3	10,4	10.249	7,7

Fuente: CEPAL, CA y el TLCNA, mayo/ 95: 51

En el cuadro No. 9, elaborado por expertos de la CEPAL, México, se puede observar el comportamiento de algunos productos. Para el caso, **pescados preparados**, entre 1985 y 1994, Centroamérica logró pasar del 3% al 3.7% del total del mundo exportado a Estados Unidos. México por su parte, perdió espacios en el mercado norteamericano al pasar de 7.6% al 5.2% del total mundial. En este producto México no había desplazado a la región en 1994.

**En vegetales y frutas**, Centroamérica recuperó mercado al pasar del 11.1% a un 13.3%; pero México logró casi duplicar las exportaciones de este producto, al pasar de un 14.9% a un 24.9%. En esta rama de la producción, México, a la vez que tiene las puertas abiertas del mercado, cuenta con ventajas superiores a Centroamérica, por la cercanía al mercado norteamericano y porque los capitalista disponen de los medios refrigerados y de transporte adecuados, en proporciones superiores a los de Centroamérica.



En **azúcar y preparados**, Centroamérica también recuperó mercado en Estados Unidos al incrementar sus exportaciones, pasando de un 8.5% (1985) a un 10.4% (1994) del total mundial. Los exportadores mexicanos también ganaron espacio al pasar del 2% (1985) a un 5.4% (1994), del total mundial. Aunque hay que reconocer que México no hizo una buena negociación en el TLC-NA, con el caso del azúcar, pues se le dio un plazo de siete años para que cubra una cuota que inicia con 25,000 toneladas métricas hasta alcanzar 150,000 toneladas. Mientras que Filipinas y República Dominicana ya tenían una cuota de 400,000 toneladas métricas por país (Waverman, Leonard, 1994: 95).

En **café, té, cocoa y especias**, en este sector productivo, que es uno de las más importantes de Centroamérica, por incorporar el café, hubo pérdida de mercado en Estados Unidos. No hay que pasar inadvertido que el café tuvo un buen precio en el período 1985-1986 y que en 1994, el precio no fue bueno. Esto hizo que el valor total mundial de las importaciones norteamericanas disminuyera. Pero asbtrayéndonos de esta circunstancia, las exportaciones de este sector fueron sesgadas en términos relativos a favor de México, con un claro desvío de comercio, pues las cifras muestran que la región perdió mercado al pasar del 10,7% a un 9.4% del total mundial, en los años 1985 y 1994, respectivamente. Por su parte México recuperó espacios al pasar de un 7.5% (1985) a un 8.9% (1994) del total mundial. Esto le permitió a México casi equiparar sus exportaciones con Centroamérica.

En **Textiles**, Centroamérica ganó un tímido espacio al pasar del 0.3% (1985) a un 0.7% (1994) del total mundial, exportado a Estados Unidos. Mientras que México logró pasar del 1.7% a un 4.9% del total mundial. En este sector, que fuera muy protegido por la gran cantidad de fábricas que tiene la Unión Americana, México ha ganado mercado y los inversionistas tienen proyectado seguir avanzando en la conquista de mayores espacios para este sector.

En **confección y accesorios**, Centroamérica ha recuperado espacios importantes en el mercado de Estados Unidos al pasar de un 0,9% (1985) a un 6,3% (1994), de las exportaciones mundiales remitidas a aquel país. Esto es el resultado del creciente incremento de las exportaciones de las empresas maquiladoras, que han tomado mucha fuerza en los países de la región. Mientras tanto México, también ha recuperado espacios en este sector, al pasar de un 1.8% (1985) a un 4.9% (1994) del total mundial exportado a Estados Unidos.

En lo que compete al sector calzado, ni México, ni centroamérica, han logrado conquistar espacios. Esto por la falta de capacidad competitiva de las empresas de la región con la producción interna de Estados Unidos y la de otros países del mundo.

## Origen de las importaciones antes del TLC-NA

De más está decir que el comercio de Centroamérica se realiza en más de un 60% con los países americanos, en mayor proporción con Estados Unidos. Las mayores importaciones provienen de este país, que en los últimos años de la década del ochenta, 1986-1989, fueron ascendiendo del 40% a un 49%. Sucede lo contrario con la Unión Europea, que a partir de 1986 comenzó a descender como proveedor de la región al decrecer las importaciones del 16,9% a un 14,6%. Se verá que la tendencia descendente continúa en el primer lustro de los noventa. Las importaciones de Asia (Japón y Taiwan) se mantienen en un 11% del total general, como promedio.

Cuadro No. 10 CENTROAMÉRICA: IMPORTACIONES POR REGIONES Y PAÍSES 1986-1989  
(Millones de dólares)

Regiones y Países	1986		1987		1988		1989	
TOTAL	4174,5	100,0%	5040,4	100,0%	5142,5	100,0%	5889,4	100,0%
AMÉRICA:	2506,2	60,0%	2983,4	59,2%	3047,5	59,3%	3963,4	67,3%
ASOC. LAT. DE INTEG	430,6	10,3%	496,4	9,8%	512,9	10,0%	569	9,7%
GRUPO ANDINO	357,3	8,6%	395,7	7,9%	364,4	7,1%	492,9	8,4%
MERC COM DEL CARIBE	46,7	1,1%	61,5	1,2%	5,7	0,1%	17,2	0,3%
AMER PAISES NO INTEG	1671,5	40,0%	2029,8	40,3%	2164,5	42,1%	2884,3	49,0%
EUROPA	1202,5	28,8%	1352,1	26,8%	1271,9	24,7%	1256	21,3%
COMUNIDAD EUROPEA	707,1	16,9%	845,6	16,8%	804,1	15,6%	862,4	14,6%
ASOC. EUROP LIB COM	128,6	3,1%	137,8	2,7%	96,3	1,9%	145,3	2,5%
CONSEJO AYUDA MUTUA	353,1	8,5%	352,4	7,0%	331,4	6,4%	221,9	3,8%
EUROPA NO INTEGRAD.	13,8	0,3%	16,3	0,3%	40,2	0,8%	26,4	0,4%
ASIA	455,2	10,9%	623,2	12,4%	481	9,4%	639,4	10,9%
ÁFRICA	2,2	0,1%	3,7	0,1%	4,7	0,1%	11,6	0,2%
OCEANÍA	4,6	0,1%	10,6	0,2%	3,2	0,1%	7,9	0,1%
PAÍSES NO IDENTIFICAD	3,9	0,1%	67,3	1,3%	334,3	6,5%	11,1	0,2%

Fuente: Series Estadísticas de la SIECA No. 25, enero, 95  
El total no incluye exportaciones intercentroamericanas

En el caso de Europa, como se aprecia en el Cuadro No. 9, las importaciones se redujeron en la medida en que también fueron perdiendo espacios las exportaciones. A mediados de la década de los ochenta las relaciones políticas de Europa con Centroamérica fueron bastante fluidas, lo que también facilitó la intensificación del comercio tanto con los países de la Unión Europea, como también con los de la Asociación Europea de Libre Comercio y del Consejo de Ayuda Mutua. La cooperación se multiplicó porque Centroamérica formaba parte de las agendas políticas debido a la beligerancia nicargüense y salvadoreña, que involucraba a toda la región. La ayuda bilateral que se intensificó en la década, tenía como contraparte la compra de bienes y servicios de Centroamérica en Europa.

Otro factor, que ha incidido en la reducción de las importaciones desde Europa, ha sido las devaluaciones periódicas del dólar, pues la región en general realiza sus transacciones con esta moneda. De ahí que cuando el dólar se devalúa en Europa las importaciones de bienes, más los servicios que ello implica (seguros y transportes), se encarecen para Centroamérica. Esto hace que el sesgo importador se vuelque a Estados Unidos, por ser la sede del dólar, pues acá, aunque esté devaluado en Europa, los efectos para Centroamérica se hacen sentir menos en los precios de las importaciones.

Mientras tanto, las importaciones procedentes del continente asiático, dentro del cual están Japón, Taiwan, Hong Kong y otros países, entre 1986 y 1989, se comportaron estables en un promedio de un 11% del total importado. Estas no están en correspondencia con las compras de Asia a la región, pues las exportaciones destinadas a aquel continente han perdido mercado al descender de un 9% en 1986 a un 6% en 1989 (Cuadro No. 7), lo que quiere decir que el saldo de la balanza comercial se hace cada vez más negativo con los países del bloque oriental.

### Origen de las importaciones después del TLC-NA

Al analizar las importaciones de la región en la década de los noventa, se aprecia una tendencia a importar más del bloque del TLC-NA y del bloque asiático. Las estadísticas de la década del noventa, muestran que entre 1990 y 1993 las importaciones procedentes del bloque TLC-NA, pasaron del 50% a un 56%. Este incremento de las importaciones, obedece a la reactivación de la economía regional y a los procesos de apertura ya vigentes en los programas de ajuste estructural. Y como ya se sabe, la apertura responde a la reciprocidad de estos países a los términos de los acuerdos unilaterales de Estados Unidos de la ICC-SGP y demás acuerdos mediante los cuales le otorga preferencia a la confección y textiles.

Mientras tanto, durante el mismo período, las importaciones procedentes del bloque asiático, dentro del cual se encuentran Taiwan y Japón, se conservaron en un promedio del 11,5%. Es muy notoria la tendencia a importar cada vez más del bloque oriental, mientras las exportaciones hacia aquel bloque, tienden a decrecer, lo cual indica que cada vez se expande la brecha exportación-importación entre el bloque oriental y Centroamérica. Y la apertura estimula esta tendencia, pues el mercado, en todos los países de la región, se encuentra inundado de productos japoneses y taiwaneses. Para el caso, en la región circulaban en 1993 aproximadamente 1,8 millones de vehículos (Serie SIECA No.25: 73) y una proporción muy alta de estos vehículos son fabricados en el bloque oriental.

Las cifras de las importaciones procedentes del bloque oriental no son reales. Existen también las importaciones indirectas, que se hacen a través del mercado de Estados Unidos. Muchos electrodomésticos y otros productos fabricados en el bloque oriental, no se importan directamente, sino que a través de intermediarios norteamericanos, quienes compran a precios de economía de escala y luego triangulan reexportando a los países centroamericanos y otros países de América latina. También lo hacen con vehículos usados, los que después de haber cumplido su vida útil, son vendidos a importadores de Centroamérica.

159

**Cuadro No 11 CENTROAMÉRICA: IMPORTAC POR REGIONES Y PAÍSES 1990-1993**  
(Millones de dólares)

Regiones y Países	1990		1991		1992		1993	
TOTAL	5945	100,0%	6024,5	100,0%	7316,3	100,0%	8289,2	100,0%
AMERICA*:	4084,7	68,7%	4377,7	72,7%	5371,4	73,4%	6077,7	73,3%
MERC COM DEL CARIBE	11	0,2%	14,6	0,2%	18,8	0,3%	21	0,3%
ASOC. LAT. DE INTEG	529,9	8,9%	623,2	10,3%	784,4	10,7%	762,8	9,2%
GRUPO ANDINO	602	10,1%	577,1	9,6%	628,3	8,6%	660,5	8,0%
GRUPO DE LOS TRES	878,2	14,8%	867,7	14,4%	1015,5	13,9%	1067,3	12,9%
GRUPO NAFTA (TLC-NA)	2975,8	50,1%	3252,9	54,0%	4063	55,5%	4668,6	56,3%
OTROS PAÍSES AMÉRICA	295,7	5,0%	294,2	4,9%	334,7	4,6%	423,2	5,1%
EUROPA	1129,2	19,0%	930,4	15,4%	1066,1	14,6%	1158,7	14,0%
UNION EUROPEA	866	14,6%	744,1	12,4%	859,3	11,7%	959,6	11,6%
ASOC. EUROP LIB COM	154,7	2,6%	144,2	2,4%	157,7	2,2%	144,1	1,7%
CONSEJO AYUDA MUTUA	107,3	1,8%	41,4	0,7%	48,5	0,7%	54	0,7%
EUROPA NO INTEGRAD.	1,2	0,0%	0,7	0,0%	0,7	0,0%	1	0,0%
ASIA	695,5	11,7%	679,1	11,3%	838,4	11,5%	960,2	11,6%
ÁFRICA	9,1	0,2%	7,2	0,1%	8,5	0,1%	11,8	0,1%
OCEANÍA	9,1	0,2%	9,9	0,2%	11,6	0,2%	10,5	0,1%
RESTO DEL MUNDO	17,5	0,3%	20,1	0,3%	20,2	0,3%	70,2	0,0085

Fuente: Series Estadísticas de SIECA No.25, Ene, 1995

Colombia, México y Venezuela sólo suman una vez

No incluye C.A.

Por su parte, las importaciones originarias de la Unión Europea bajaron del 15% al 12%, entre 1990 y 1993. Se trata del abandono relativo de un mercado que fue muy fuerte e importante para la región en la década precedente. La tendencia, no sólo se manifiesta con las importaciones, sino que también con las exportaciones. Es realmente una disminución del intercambio comercial con el bloque de Europa Occidental.

En síntesis, el intercambio comercial de Centroamérica, muestra una redefinición en este primer lustro de la década de los noventa. Un traslado de comercio, que se expresa en aumento del intercambio con Estados Unidos; decremento de Exportaciones y aumento de las importaciones en las relaciones comerciales con el mercado asiático y; reducción del intercambio comercial con Europa. Si esta tendencia continúa, puede costarle muy caro a Centroamérica, en el largo plazo, porque el alejamiento de Europa, en lo que compete a relaciones comerciales, puede traducirse en aislamiento político y también, marginamiento internacional en lo económico y en transferencia científica y tecnológica. Es decir, puede significar un debilitamiento de la integración regional, pues Europa siempre apoyó y apoya este proceso.

### 3. Centroamérica: las tendencias del intercambio comercial

#### La reactivación de las Exportaciones

Las cifras del intercambio comercial entre los países de la región muestran una tendencia ascendente, a partir de la reactivación de la integración a finales de la década de los ochenta e inicio de los noventa. Contrario al primer lustro de los ochenta cuando, por las contradicciones ideológicas y políticas, presentes en toda la región, las tendencias fueron negativas, como consecuencia de la desarticulación del intercambio económico y de toda índole, por la guerra y la intervención extranjera en Nicaragua.

En lo concerniente a exportaciones, y tomando como año base 1980, se tiene que éstas sufrieron un descenso vertiginoso en el sexenio 1980-1986, al reducirse de 1176 millones de dólares (1980), hasta 440 millones de dólares (1986), lo más bajo del período. Se trata de la etapa de mayor crisis política en la región, precisamente cuando las relaciones intercentroamericanas han tocado piso y los países piensan en alternativas de exportación al resto del mundo. Es hasta 1987 cuando comienzan a recuperarse las exportaciones, coincidiendo con la distensión relativa, por el inicio de las conversaciones de paz, en 1986, con Esquipulas I, en cuya agenda se incorporó la reactivación de la integración centroamericana. Al continuar el proceso de negociaciones, se fue creando también el ambiente para el intercambio comercial que había sido truncado.

Revisando las tendencias por países, se tiene que los productores de Guatemala siempre fueron muy activos en la región. Así Guatemala, ya en el proceso de reactivación de las relaciones de intercambio comercial, registra la mayor participación en las exportaciones a la región. Le siguen los costarricenses y salvadoreños, que más o menos marchan parejos en el período analizado, con porcentajes que oscilan entre un 20% y 25%.

Al reactivarse las iniciativas de integración, las exportaciones se inscriben en una tendencia ascendente. Se puede observar, como entre 1987 y 1994, las exportaciones pasan de 535 millones (1987), a 1354 millones de dólares. O sea, que se multiplicaron en 2,5 veces. La tendencia se hace más pronunciada, en los primeros años de la década de los noventa, cuando ya se ha concretado la creación del SICA y se ha aprobado y puesto en vigencia el Protocolo de Guatemala, mismo que se aplica en casi todos los países. Es el momento cuando las exportaciones intercentroamericanas comienzan a potenciarse de nuevo, pues hasta 1993 habían recuperado el nivel de trece años atrás, y en 1994 ya habían superado las cifras antepasadas y comienza realmente la integración a generar expectativas como complemento de la inserción internacional. Bajo la premisa, que por cada \$7,500 de

exportaciones, se genera un puesto de trabajo en Centroamérica, esas exportaciones intercentroamericanas le generaron a la economía más de 180 mil puestos de trabajo.

Al reactivarse la integración, Guatemala, Costa Rica y El Salvador, continuaron conservando el liderazgo tradicional en el mercado regional, diezmado coyunturalmente en términos relativos por el interés de estos mismos países por buscar una mejor inserción en el mercado mundial. En Costa Rica es bien conocida esta posición. En entrevista concedida por la Directora de Comercio Exterior, Anabel Gozález, a nuestro equipo de investigación, manifestó que su país *"debía tener vocación multilateral (refiriéndose a su papel en la OMC, AH), porque en ese foro se pueden establecer alianzas con países más fuertes y con los países con los cuales se tengan los mismos intereses. Por ello señala, el camino multilateral es el que más conviene e interesa. También interesa el bilateralismo, con los socios más relevantes Estados Unidos y la Unión Europea"*. Centroamérica, como mercado representa un 10% de las exportaciones y solamente se puede potenciar hasta un 15% de las exportaciones totales, dice la entrevistada (Monge, Hernando, 1996, Anexo No. 1: 6).

Cuadro No. 12 Exportaciones hacia Centroamérica 1980-94

(Millones de dólares)

AÑOS	TOTAL	GUAT	EL SAL	HOND	NICAR	C. RICA	PANA
1980	1.175,60	403,7	295,8	83,9	75,4	270,3	46,5
1985	512,70	205,1	93,7	19,9	24,1	142,9	27,0
1986	440,10	192,0	86,8	18,8	15,4	100,5	26,6
1987	534,90	232,2	119,6	25,9	18,8	109,6	28,8
1988	583,00	236,4	139,9	25,2	17,9	129,9	33,7
1989	667,20	248,9	160,6	28,9	48,2	144,1	36,5
1990	707,10	288,2	173,0	22,9	47,3	134,6	41,1
1991	808,00	324,0	197,7	32,0	30,4	177,8	46,2
1992	1.012,90	395,4	257,3	36,5	18,9	248,4	56,4
1993	1253,00	417,5	309,2	46,4	67,6	348,3	64,0
1994	1.353,80	470,0	339,1	47,2	59,0	366,1	72,4

Fuentes: Memorias SIECA No. 25 y CMCA 1994 y 1995  
Hughes y Arias, Informe sobre Panamá, 1996

Para El Salvador las exportaciones a Centroamérica son consideradas como parte de su estrategia externa. Para este país, las exportaciones a la región durante los años 1992-94, han superado el 40% del total exportado, sin incluir las maquiladoras. Al sumar Panamá, en el conjunto regional, se tiene que en 1993, las exportaciones a la región superaron el 44% del total exportado (Aguilar, Víctor y Arriola Joaquín, 1996: 13). Sin embargo, a pesar de ello el gobierno ha insinuado la posibilidad de un Hong Kong a la salvadoreña, con apertura total, sin contratos internacionales, esto ha puesto en duda la sinceridad del gobierno en los compromisos contraídos y ha creado incertidumbre respecto al futuro de la integración.

Para Guatemala, también el mercado regional es estratégico por cuanto más del 30% de sus exportaciones se dirigen a la región centroamericana. Por ello las élites políticas y económicas de Guatemala han mantenido una posición muy positiva respecto a la integración regional. Pero también es cierto que los guatemaltecos

están abriendo espacios a la región del sudeste mexicano, sus vecinos naturales, con el fin de intensificar el comercio. Y también, de manera discreta, una lucha por el multilateralismo internacional, similar a la posición costarricense. Mientras tanto, Honduras, Nicaragua y Panamá, son los que menos exportan a la región, sin embargo, ya existen movimientos de productores en estos países que piensan potenciar su vinculación externa, para exportar al mercado regional, fundamentalmente del sector agropecuario, como lo es el caso de los productores artesanales de queso y de granos básicos, quienes están muy activos en el sur de Honduras y en el norte de Nicaragua, exportando cantidades modestas a El Salvador.

Cuadro No. 13 Exportaciones hacia Centroamérica  
(porcentajes)

AÑOS	TOTAL	GUAT	EL SAL	HOND	NICAR	C. RICA	PANA
1980	100%	34%	25%	7%	6%	23%	4%
1985	100%	40%	18%	4%	5%	28%	5%
1986	100%	44%	20%	4%	3%	23%	6%
1987	100%	43%	22%	5%	4%	20%	5%
1988	100%	41%	24%	4%	3%	22%	6%
1989	100%	37%	24%	4%	7%	22%	5%
1990	100%	41%	24%	3%	7%	19%	6%
1991	100%	40%	24%	4%	4%	22%	6%
1992	100%	39%	25%	4%	2%	25%	6%
1993	100%	33%	25%	4%	5%	28%	5%
1994	100%	35%	25%	3%	4%	27%	5%

Fuentes: Memorias SIECA No 25 y CMCA 1994 y 1995

Hughes y Arias, Informe sobre Panamá, 1996

Fuente : Boletines Estadísticos del CMCA 1993 y 1994

Serie Estadística SIECA N.95, Enero 1995

Hughes y Arias. Informe NAFTA e Integración de C.A., caso Panamá

Mientras tanto, Panamá en los últimos años ha intensificado su comercio con la región centroamericana. Según Arias y Hughes, para 1970 las exportaciones de Panamá a la región representaban un 2,8% del total exportado, pero ya para 1994, alcanzaron un 11,6% del total de exportaciones (Informe, 1996: 16). Un detalle que merece ser estudiado es el que estos autores señalan, relacionado con las reexportaciones desde Panamá a Centroamérica por intermedio de la Zona Libre de Colón (36). Panamá expresan, obtiene un superávit comercial con la región al sumarle a los bienes y servicios de origen panameño, las reexportaciones. De esta cuenta se tiene que en el período 1976-79 el superávit con Centroamérica fue equivalente a \$ 86 millones; en la década del ochenta sumó \$182,6 millones y entre 1990-1994 sumó \$ 500 millones de dólares. Lo que indica que los centroamericanos están realizando una alta proporción de transacciones comerciales y financieras con Panamá. En términos generales, los servicios panameños no se han potenciado todavía en el marco de la integración regional. La integración se la concibe a partir de bienes, se hace abstracción de los servicios, mientras éstos juegan un papel muy importante en la economía regional por el aporte panameño. La estrategia de los empresarios panameños es acercarse a Centroamérica con aproximadamente 1500

productos, entre otros, medicinas, productos clínicos y hospitalarios. Ellos entienden que el mercado centroamericano es un mercado preferencial que tiene un potencial enorme para la expansión de las exportaciones de Panamá (doc. Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de Panamá, 1995: 4).

### Tendencia de las Importaciones Intraregionales

Por su parte, la tendencia de las importaciones intercentroamericanas también refleja similar comportamiento con las exportaciones. Tomando como base 1980, se tiene que durante la década de los ochenta, las importaciones intercentroamericanas llegaron a su punto más bajo en 1986, bajando de 1164.20 millones de dólares (1980) a 527 millones (1986). La recuperación se produjo al siguiente año, 1987, con el acuerdo del reinicio de la nueva integración. Al iniciar la década de los noventa, el intercambio comercial de la región ha mejorado. Así, para 1992 las compras entre estos países socios habían recuperado el terreno, pues registraban una cifra equivalente al nivel de 1980 y en 1993 y 1994, las importaciones alcanzaron 1229 y 1400 millones de dólares, respectivamente. Esto indica que una proporción considerable de divisas se queda en la región fortaleciendo la demanda efectiva interna.

El mejor comprador de la región es El Salvador, país que durante 1994 importó, aproximadamente, \$400 millones. Guatemala figura en el segundo lugar de las importaciones con \$311 millones (1994), seguido por Nicaragua con \$ 231 millones; luego, Costa Rica y Honduras con \$ 170 millones y \$164 millones, respectivamente. Panamá, el menor comprador con \$126 millones. En el caso de Panamá, importa de la región medicinas, abonos, fungicidas, herbicidas, tuberías de hierro y acero, pilas y baterías, cereales y otros (Arias y Hughes, 1996: 26).

#### Cuadro No. 14

#### IMPORTACIONES CIF DE C.A. 1980-1994

(Millones de dólares)

Año	TOTAL	GUAT	EL SAL	HOND	NICAR	C. RICA	PANA
1980	1.164,20	155,30	320,3	103,5	300,6	219,8	64,7
1985	601,10	99,5	216,8	75,2	56,7	92,7	60,2
1986	526,90	102,6	157,1	58,2	38,2	106,3	64,5
1987	587,70	135,1	181,4	52,2	36,9	116,80	65,3
1988	616,30	148,5	197,5	58,9	43,9	118,3	49,2
1989	683,10	166,9	200,8	76,6	43,1	136,8	58,9
1990	719,70	135,9	208,3	74,6	70,9	148,9	81,1
1991	879,70	156,8	241,5	85	164,6	151	80,8
1992	1.149,80	239,7	304,6	101,4	227,1	181,3	95,7
1993	1.229,10	235,2	326,8	154,3	197,1	207,1	108,6
1994	1.400,30	311,70	398	163,7	231,2	169,60	126,1

El movimiento del comercio regional refleja fundamentalmente un marcado dinamismo del sector industrial-manufacturero de la región. Esto explica, en parte, el incremento de las importaciones de materias primas y bienes de capital para la industria de la región. Otro factor que vale la pena rescatar, es la nueva tónica que está siguiendo la estructura productiva, pues la reactivación del mercado



centroamericano se está haciendo, en su mayoría, con productos manufacturados, lo que implica modificación del aparato productivo, en el sector industrial. De ahí que esta modernización no sólo dependa de las exportaciones al resto del mundo, sino que también de la dinámica del intercambio en la región.

Cuadro 15

#### IMPORTACIONES CIF DE C.A. 1980-1994 (Porcentaje)

Año	GUAT%	ELSA%	HOND%	NICA%	C.RIC%	PANA%
1980	13,3%	27,5%	8,9%	25,8%	18,9%	5,6%
1985	16,6%	36,1%	12,5%	9,4%	15,4%	10,0%
1986	19,5%	29,8%	11,0%	7,2%	20,2%	12,2%
1987	23,0%	30,9%	8,9%	6,3%	19,9%	11,1%
1988	24,1%	32,0%	9,6%	7,1%	19,2%	8,0%
1989	24,4%	29,4%	11,2%	6,3%	20,0%	8,6%
1990	18,9%	28,9%	10,4%	9,9%	20,7%	11,3%
1991	17,8%	27,5%	9,7%	18,7%	17,2%	9,2%
1992	20,8%	26,5%	8,8%	19,8%	15,8%	8,3%
1993	19,1%	26,6%	12,6%	16,0%	16,8%	8,8%
1994	22,3%	28,4%	11,7%	16,5%	12,1%	9,0%

En el balance de las exportaciones e importaciones de la región, durante 1994, se tiene que los únicos países con resultados positivos son Costa Rica y Guatemala. La mayor brecha la tiene Nicaragua.

#### La Intensidad del Comercio: el Coeficiente de Intercambio Regional

El *COEFICIENTE DE INTERCAMBIO REGIONAL* (CIR), mide la relación entre exportaciones e importaciones de la región, con las exportaciones e importaciones globales, es un indicador que ayuda a medir la intensidad del comercio regional en relación con el comercio global de la región.

Al considerar 1980 como año base, se observa que Guatemala mantiene una intensidad estable en el comercio con la región al presentar un CIR entre 14% y 16%. Esto quiere decir que el comercio guatemalteco ha dependido de la región en un 15% como promedio ponderado. Mientras tanto, El Salvador, también ha mantenido con la región una intensidad superior al 20% en promedio. Es decir, que para estos dos países el comercio regional es bastante significativo.

Cuadro No. 16

CENTROAMERICA: COEFICIENTE DE INTERCAMBIO REGIONAL 1980-1994							
(CIR)							
Año	TOTAL	GUAT	EL SALV	HONDUR	NICAR	C. RICA	PANAMA
1980	0.21	0.18	0.36	0.10	0.43	0.24	0.06
1985	0.11	0.13	0.19	0.06	0.15	0.13	0.05
1986	0.13	0.14	0.15	0.05	0.11	0.09	0.05
1987	0.13	0.16	0.19	0.05	0.12	0.10	0.06
1988	0.13	0.16	0.18	0.05	0.07	0.06	0.07
1989	0.15	0.14	0.19	0.05	0.10	0.05	0.07
1990	0.12	0.14	0.18	0.05	0.12	0.07	0.06
1991	0.13	0.15	0.20	0.06	0.19	0.08	0.06
1992	0.14	0.15	0.24	0.07	0.23	0.09	0.06
1993	0.17	0.15	0.22	0.09	0.26	0.10	0.06
1994	0.13	0.16	0.21	0.10	0.23	0.09	0.07
COEFICIENTE DE INTERCAMBIO REGIONAL (C.I.R) ES LA RELACION ENTRE							
IMP INTERCENTROAMERICANAS+EXP. INTERCENTROAMERICANAS SOBRE							
LAS EXP. TOTALES + LAS IMPORTACIONES TOTALES:							
$(Mca+Xca)/(Mtotal+Xtotal)$							

Por su parte, Costa Rica, desde 1980 ha bajado en términos relativos la intensidad de su comercio con la región. Entre 1980 y 1985 el CIR costarricense decreció de 24% a un 13%, en el segundo lustro de los ochenta, continuó descendiendo hasta llegar a un 7% en 1990. Subió entre 1991 y 1993, a un 10%; luego, en 1994 nuevamente alcanzó un 7%. En los últimos años las relaciones comerciales costarricenses con sus socios de la región, han sido intensas por el lado de las exportaciones a la región y menos dinámica en lo que toca a importaciones. La tendencia se explica por la mayor dinámica del comercio costarricense con el resto del mundo.

Nicaragua, contrario a Costa Rica, mantiene una alta intensidad en el comercio regional influenciada por el alto porcentajes de importaciones procedentes de la región. Para 1980 el CIR nicaragüense se ubicaba en un 43%, es decir, que casi el 50% del comercio de este país lo hacía con Centroamérica. Este año ya el bloqueo internacional comenzaba y la tendencia era buscar alternativas de mercado en la región. Seguidamente la crisis se agudizó y el mercado regional también se le fue cerrando a Nicaragua. La crisis económica a lo largo de toda la década de los ochenta, muestra la tendencia descendente del intercambio con Centroamérica, hasta ubicarse en un 10% en 1989. A partir de 1990, cuando los sandinistas han

entregado el poder a la UNO y se reactiva el proceso de integración regional, nuevamente Nicaragua recupera espacios en el comercio regional y ya para 1994 la intensidad de su comercio con la región representaba un 23% del comercio exterior.

Honduras, por su parte, durante la década mantuvo una relación de intercambio comercial con la región muy tenue, como ya se ha dicho antes, debido a su rompimiento con el esquema de integración regional como consecuencia de la guerra con El Salvador en 1969. De ahí que el CIR muestre esa situación. El CIR cae de un 10% en 1980, a un 5% en 1991. Fue hasta 1991, con la reactivación del comercio regional y la integración que nuevamente comenzó a incrementar sus indicadores del comercio con la región y ubicarse en 1994 en el mismo nivel porcentual de 1980 (10%).

Mientras que Panamá, que no ha sido un socio activo de la integración regional, ha mantenido una intensidad de comercio con Centroamérica, medido con el CIR, entre un 5% y 7% , entre 1980 y 1994.

#### **4. Centroamérica: las tendencias de la inversión**

##### **Algunos rasgos del capital en la región**

Durante el presente siglo, la mayor inversión extranjera en la región le ha pertenecido a las empresas transnacionales del banano, capital que se fue diversificando a las ramas productivas complementarias al proceso productivo bananero. Este capital fue preponderante hasta la década de los setenta e inicio de los ochenta. A la par de este capital tradicional, se fue formando también en la región, al igual que en los demás países de América Latina, un capitalismo nacional, propiedad del Estado, basado en grupos de empresas descentralizadas destinadas a la prestación de servicios a la población. Este último ha sido diezmado a raíz de la aplicación de las políticas de ajuste estructural, calificado por los tecnócratas de las agencias de financiamiento internacional como competencia desleal para la inversión privada. Recién a finales de la década de los ochenta e inicio de los noventa la estructura del capital en la región sufrirá modificaciones significativas. Las empresas estatales se privatizan progresivamente, se transfieren al sector privado y el Estado, a instancia de los organismos financieros internacionales, ya no tiene más iniciativas empresariales. Se va asentando en estos países una inversión que busca obtener ventajas comparativas con base a bajos costos de producción. También surge otro segmento de empresas, en embrión todavía, que buscan obtener ventajas comparativas con base a productividad. Estas se ubican en los sectores manufacturero y agropecuario.

El sector empresarial que fundamenta su ganancia a partir de costos de producción reducidos y que por este carácter se viene a sumar al capital de exportaciones tradicionales, es la de tipo maquiladora, y está ubicada geográficamente, por excelencia, en la parte norte de la región, en Guatemala, Honduras y El Salvador. También existe un fuerte grupo de estas empresas en Costa Rica y Panamá. En Nicaragua. Utilizan una fuerza de trabajo joven, menor proporción en Nicaragua. Utilizan una fuerza de trabajo joven, mayoritariamente femenina y habilitada para el desempeño de trabajos simples, de

poca complejidad, con un bajo perfil profesional. Los inversionistas de estas empresas proceden, en su mayoría, de Taiwan, Corea del Sur y Estados Unidos. Y para operar sin obstáculos, se asocian con inversionistas nacionales, o contratan presta nombres, que luego emplean en cargos ejecutivos. El sector empresarial que basa su beneficio en la productividad, en su mayoría se encuentran en Costa Rica, es la que está utilizando tecnologías de punta para la elaboración de productos destinados a la exportación, con éxito en exportaciones de flores y productos agrícolas no tradicionales; también se encuentran en la industria de exportación de partes y componentes de computadoras. Se trata obviamente, de empresas vinculadas muy estrechamente a transnacionales.

El surgimiento de estos grupos de empresas coincide con la clasificación de productos de exportación tradicionales y no tradicionales. Precisamente los grupos empresariales emergentes se ubican en la categoría de exportaciones no tradicionales. En Costa Rica, para el caso, desde 1989 han logrado un avance importante, pues las exportaciones no tradicionales superaban a las tradicionales, y este proceso ha sido ascendente. En este país, durante 1993 y 1994, las exportaciones no tradicionales representaron más del 53% del total exportado. Esto implicaba, que estos grupos ya ejercen una influencia política considerable y son estos sectores económicos los que dirigen el timón de la nave en la búsqueda y negociación de mercados internacionales. Estos grupos empresariales han sido motivados y atraídos por las categorías de mercados preferentes, fundamentalmente en Estados Unidos que ha puesto a disposición de estos países las categorías de mercados con cero aranceles, o tasas arancelarias muy bajas; y luego, la entrada en vigencia del TLC-NA, ha desviado capitales hacia la región con la fe de lograr ingresar con facilidad al mercado norteamericano. Estos capitales son los que han estado urgiendo a los gobiernos para que negocien a nivel político paridad con México, dentro del TLC-NA.

Otro sector de empresas renovadas son las que tienen intereses en los mercados nacionales y destinan su producción y venta de servicios al mercado regional. Estas han sido reactivadas y mejoradas a raíz de los acuerdos regionales y más concretamente los derivados del protocolo de Guatemala. Esta situación, está generando una nueva dinámica en la competencia y un proceso de fusión de empresas afines en la región, o un proceso de absorción de las empresas más débiles por las más fuertes. Para el caso, recién al iniciar la década de los noventa, la empresa TACA International, de capital salvadoreño, tiene un fuerte control del tráfico aéreo en la región al controlar un 10% de las acciones de la empresa LACSA de Costa Rica, ejerce el control de un 30% de las acciones de AVIATECA de Guatemala, un 49% de la empresa nicaragüense NICA; tiene un acuerdo de cooperación con la empresa COPA de Panamá y juntas forman el Grupo TACA (Aguilar y Arriola: 16). Al mismo tiempo, fue capaz de mantener precios bajos en los boletos aéreos en Honduras, logrando que la línea aérea SAHSA, de este país, no pudiera sobrevivir y que finalmente quebrara.

El proceso muestra como Capital comercial, financiero y de servicios, salvadoreño, se ha extendido en los últimos años por la región: La Familia Poma a través del Grupo Robles, tiene inversiones en comercio y servicios en Costa Rica (el complejo

MULTIPLAZA y el Hotel Camino Real), entre otros. En Honduras, también tiene los complejos Multiplaza de Tegucigalpa y San Pedro Sula; en Managua el complejo Metrocentro y el Hotel Plaza real. El Grupo SIMÁN tiene, en Guatemala, el Almacén Simán, Alianza Banco Salvadoreño y Banco Internacional S.A. La familia Palomo, a través de la firma ADOC, tiene fábricas y tiendas de calzado ADOC en Costa Rica y Guatemala; y una tienda de distribución en Honduras. El Grupo SIGMA, tiene inversiones en la industria papelera, en Costa Rica la empresa MAGNA, en Guatemala tiene a las empresas Litográfica ZADICK e INDURA

En El Salvador, tomando como base 1980, la inversión en el período 1980-1994, se multiplicó 3,1 veces. Es decir, pasó de 484 millones a 1502,8 millones de dólares. De la inversión de 1994, un 80% es privada y la diferencia pública. A partir de la relación inversión/PIB, es evidente la tendencia ascendente de la inversión privada, con un crecimiento estable, mientras la inversión pública muestra un comportamiento inestable y decreciente, pasando de un 7,1% (1980) a un 3,7% (1994), (Aguilar y Arriola: cuadro 10).

En Honduras se presenta una tendencia muy dinámica en la conformación de la estructura de la inversión. Demás está decir que la inversión bananera ha estado íntimamente vinculada a la historia económica, social y política de este país. Aquí impuso su lógica, modeló la economía y la política en función de sus grandes intereses. Sus emisarios se encargaron de difundir la idea de la ineptitud nacional y de lo indispensable de su presencia para el desarrollo. Y en las ciudades adyacentes a las plantaciones, como lo es el caso de La Ceiba, se llegó a pensar que la vida de la población no tenía fundamento sin la existencia de estas empresas.

La hegemonía del enclave en Honduras ha sido tal que cuando había que revisar la tendencia de las exportaciones hubo que buscarlas en el comportamiento del banano; cuando se escribió la historia económica y política hubo que remitirse al banano. La historia de la lucha social, en gran medida, se ha librado en las interioridades del proceso bananero. Los gobiernos electos y defactos han tenido el visto bueno del capital bananero. En síntesis, el banano ha sido el símbolo de la economía durante el presente siglo.

Pero nada es infalible en este mundo. La historia del enclave hegemónico parece haber llegado a su fin. La globalización, y no los cambios políticos internos, se ha encargado de transformar aquel pasado. Hoy día, aunque todavía el banano sigue ocupando un lugar de privilegio en la lista de exportaciones; en lo que corresponde al inventario de la inversión extranjera y a su papel en la generación de empleo, ya está relegado a un puesto secundario. Esto presagia que en los próximos años serán otros actores económicos y sociales los que ocuparán el espacio perdido por el otrora poderoso enclave bananero. El problema es que en prospectiva no se avizora un capital con arraigos de estabilidad permanente, sino de un capital golondrina, o capital nómada, que puede movilizarse conforme soplan los vientos en las estructuras de costos de oportunidad en otras regiones del mundo.

Según datos de la FIDE (Fundación para la Promoción de las Inversiones y Exportaciones), entre 1990 y 1994, la maquila invirtió aproximadamente 1,000 millones

de dólares (El Heraldó Económico, 19-12-95: 7). Mientras las inversiones del enclave se aproximan entre un 15% y un 20% de dicho valor. En otros sectores de la economía, el monto de la inversión, se asemeja al banano. Así entre 1987 y marzo de 1995, la inversión extranjera acumulada sumaba una cifra equivalente a 139.8 millones de dólares y la inversión nacional alcanzó 56.4 millones de dólares. Mientras tanto la cadena hotelera Holliday Inn, tiene en proyecto la construcción de cinco edificaciones para el montaje de hoteles en la región de San Pedro Sula y ciudades del norte hondureño.

En la Expo-Feria 95, celebrada en San Pedro Sula, del 17 al 21 de agosto de 1995, se anunció que más de 40 grandes empresas norteamericanas estaban interesadas en invertir en Honduras en líneas aéreas (American Airlines), servicios telefónicos, frutas, camarones, melones y servicios en general. De hecho en telecomunicaciones, existe un grupo empresarial muy interesado en la privatización de la Empresa Hondureña de Telecomunicaciones (HONDUTEL). Entre las empresas norteamericanas que buscan espacios en este sector se encuentran las transnacionales AT&T (cuyo vice presidente para Centroamérica y el Caribe es el ex Embajador de Estados Unidos en Honduras, ...), GBM (antes IBM), Spring y otras. Tienen también interés en Hondutel, las empresas SIEMENS de Alemania y la OKI de Japón.

Concomitantemente al proceso de desenclave, se está generando otra tendencia en materia de inversión. En este país se está produciendo un proceso de taiwanización de la economía. En declaraciones recientes del Ministro de Economía, Fernando García, se daba a conocer que un grupo de empresas de Taiwan invertirá en el país, en los próximos diez años, unos 4,000 millones de dólares. Esta inversión será distribuida así: US\$ 2,000 millones, en dos plantas de generación de energía eléctrica, una hidráulica y la otra térmica; US\$ 560 millones en una planta cementera, de la empresa OSLOW, que producirá 12 millones de toneladas métricas de cemento, para exportar el 70% al mercado internacional y generará US\$100 millones por exportaciones anuales; la diferencia (1440 millones) no fue especificada por el Ministro de Economía (Tiempo 28.10.95: 3). Se proyecta que esta inversión se hará en coinversión con el Estado hondureño. Las autoridades hondureñas han desatado una campaña bastante fuerte en Taiwan por atraer inversiones de aquella región y los viajes oficiales de doble vía, han sido muy frecuentes en los últimos años, con esos propósitos.

En la entrevista, mencionada antes, el Ministro García expresaba que la inversión extranjera asentada en el años de 1995 ascendía, hasta la fecha de sus declaraciones, a unos US\$350 millones. Se trata de una inversión que busca su rentabilidad en el comercio con el resto del mundo, con proyecciones mínimas en el mercado regional.

Otra inversión importante en el sector petrolero, que se proyecta para 1996, será la de las firmas Nevada Offshore Petroleum Export Corporation (NOPEC), International Petroleum Investment Company (IPIC) y Abbud Davidal National Corporation. Todas ellas de la rama de la comercialización del petróleo. Estas empresas harán una inversión inicial equivalente a 600 millones de dólares. Se anuncia también para 1996 una inversión taiwanesa de 40 millones de dólares

perteneciente a las empresas Shong Shing Textile (32 millones) y una Fábrica de gorras (8 millones).

Por otra parte, también inversiones de México se están proyectando hacia Honduras. La Empresa de Petróleos Mexicanos (PEMEX), está trabajando en los estudios económicos para instalar en Honduras una planta de depósitos de combustible para importar el petróleo directamente desde México y exportarlo a la región. Comenzará operaciones en 1996. PEMEX se pondrá en competencia con las transnacionales TEXACO, ESSO y SHELL en este negocio.

PEMEX se vendría a sumar a otras empresas mexicanas: Consorcio Sada Rangel Edison; Grupo ICA; Landa y Rubio; Comunicación Vial y Construcción; Pan Bimbo y otras. El Consorcio Sada Rangel, tiene el contrato de construcción de un sector de la autopista San Pedro Sula-Puerto Cortés (kilómetros 23-44), por un monto de US\$ 18.8 millones. Participó, en 1994, en la primera etapa del proyecto de electrificación rural del país, con un contrato de US\$25 millones; también hace gestiones en una licitación para un proyecto de riego en el Valle de Guayape.

***La empresa "Comunicación Vial y Construcción S.A.", desde 1993 ha sido la responsable del señalamiento vial de carreteras y de la nomenclatura de Tegucigalpa y San Pedro Sula. Este negocio lo ha hecho también en otros países de la región.***

Una característica de estos nuevos grupos empresariales es que no toleran las organizaciones de los trabajadores hondureños. No es casual que exista una presión muy fuerte porque se modifique el código de trabajo y se eliminen todas aquellas conquistas laborales que tuvieron como principal escenario las huelgas en el seno del enclave bananero.

Estos nuevos capitales, tendrán en los próximos años una influencia considerable en la conformación de los lineamientos de la política de comercialización a nivel regional y con el resto del mundo. En la tendencia, asume importancia la taiwanización, pero también es evidente la adición de capitales de otros países y sectores productivos nacionales. Este proceso implica una modificación en la composición de las inversiones, dejando atrás un siglo de *banana republic*.

Habría que señalar además en el caso de los países centroamericanos, las alianzas que se están produciendo entre empresas nacionales y transnacionales, como paso previo a la supeditación total. En el caso de Costa Rica se conoce la venta de algunas empresas insignias como La Salsa Lizano, que fue comprada en 1994 por una empresa extranjera; la Fábrica de Confites Gallito, que desde hace muchos años expele su aroma por Guadalupe, Cantón de Goicoechea, también fue vendida a la empresa NESTLE de Suiza. Este mismo grupo está negociando la compra de la Cooperativa Lechera Dos Pinos. Se comenta en Costa Rica que los nuevos dueños de Gallito planifican trasladarla a Guatemala donde los costos de producción y operación son menores. También dos grupos corporativos japoneses han comprado la mayoría de acciones de la empresa aérea LACSA, que como se ha dicho está vinculada a TACA, también las cadenas hoteleras Corobisí-Herradura y Cariari, que cuentan con muchas sucursales en los lugares turísticos de aquel país.

Asimismo, en Costa Rica, en los últimos años, se han realizado grandes inversiones en centros comerciales de lujo, donde se venden mercancías de diversas procedencias; se ha casi privatizado la banca, y desde que comenzó el proceso en 1994, se nota la presencia del capital mexicano al instalarse la cadena BANCRECEN y sucursales de bancos multinacionales, que han venido a sustituir el espacio dejado por el tradicional Banco Anglo Costarricense, que quebró después que sus ejecutivos hicieron transacciones dudosas e inversiones irrecuperables. La inversión mexicana en Costa Rica, se ha incrementado después de la entrada en vigencia del TLC con México. Ahí está ya el Pan BIMBO, Helados Mompik, se han instalado Restaurantes de Comidas Mexicanas y otras industrias. También se han instalado inversiones de otros países del mundo que han asumido proyectos millonarios en los sectores de la industria, el turismo, la agricultura de exportación y el sector forestal, con el fin de buscar rentabilidad en el mercado internacional.

En Guatemala, recientemente se ha producido una alianza entre la Corporación Mariposa, concesionaria de Pepsi Cola, Mirinda, Seven UP, Squirt, Grapette y Salutaris, y la firma Helados Holanda de México, formando el grupo Quan-Mariposa, que en noviembre de 1991 se constituyó con la denominación de **Congelados de Centroamérica, S.A.** El convenio implicaría explotar la totalidad del mercado centroamericano, que consume 50 millones de helados al año. Para ello crearon filiales en Centroamérica: Congelados de El Salvador, en San Salvador; Productos Congelados de Costa Rica, en Costa Rica, que cuenta con sus propias plantas de procesamiento. En diciembre de 1991, este grupo adquirió la firma Helados Topsy en Guatemala; en El Salvador y en Costa Rica adquirió a Helados Mompik y Helados Vips. El mercado anual de este grupo en la región es equivalente a los 12 millones de dólares (Iriarte, Guillermo, 1996: 40,41). Se puede apreciar que este grupo tiene intereses tanto en un TLC- Centroamérica con México, así como también intereses en la integración regional. En Guatemala el capital más dinámico lo ha constituido la maquila. Aquí entre 1980 y 1991, fueron calificadas por el Ministerio de Economía unas 508 empresas para recibir los beneficios de la legislación de fomento, que beneficia a empresas de exportación. De estas, un 48.2% eran de la industria de la confección, 39.6% industrias de otras ramas y un 12.2% empresas agrícolas. De las 508 empresas un 44.1% eran empresas de maquila (Cuadernos de AVANCSO No. 10: 41).

En Panamá un espacio de inversión importante se encuentra en las llamadas Zonas Revertidas, que son las edificaciones que el gobierno de Estados Unidos le está transfiriendo a Panamá, en el cumplimiento de los acuerdos del Tratado Canalero. Se planifican inversiones extranjeras millonarias en Puertos, habilitación de Areas para expandir las actividades de la Zona Libre de Colón y un parque de maquilas, promovido por inversionistas taiwaneses, con cifras gigantescas que oscilan entre unos 7,000 y 10,000 millones de dólares (Arias y Hughes, 1996: 60). Parece que es la norma de los capitalistas taiwaneses, ofrecer inversiones millonarias por donde van pasando.

Mientras tanto, en la otra Panamá, la de las transnacionales, las inversiones son colosales y tienen una orientación que apunta a las actividades de servicios. Para el



caso, según datos de la Cámara de Comercio, Industria y de la Agricultura de Panamá, para 1992 el Centro Bancario Internacional, tenía en activos 23,034 millones de dólares, esto es casi la totalidad de la deuda externa de la región centroamericana. Mientras tanto, en la Zona Libre de Colón la rotación de mercancías (1992) era de 9,160.4 Millones de dólares, que le dejó a Panamá un valor agregado de un 25% de ese total. Este mismo año, la industria de la construcción tenía en proceso de elaboración 70 Torres, o sea, edificios que tienen entre 30 y 40 pisos, con una inversión de 200 millones de dólares ( Documento Inédito, 1995: 2). Lo paradójico, de estas inversiones es que tienen un efecto muy débil en la generación de empleo, para el caso, dicen Arias y Hughes, los más de 100 bancos establecidos desde la década de los setenta sólo emplean unos 9,550 trabajadores, de los cuales 3,370 corresponden a bancos oficiales; y la (pomposa, A.H.) Zona Libre de Colón, sólo emplea 8,500 trabajadores. O sea, que por muchas inversiones y utilidades que dejen estos negocios, la población no puede abrigar la esperanza de solventar su demanda de empleo en estos sectores de la economía.

### La tendencia del crédito en la región

Un proceso que se está observando en la región, estimulado por las mismas políticas de liberalización de la economía, es la orientación de las inversiones al sector externo: exportaciones e importaciones. El crédito interno se comporta también con esta lógica. El crédito, en consecuencia, lo absorben los exportadores y los comerciantes dedicados a la importación de mercancías. Así es que el crédito impulsa a la producción de exportaciones y al comercio y los servicios, actividades donde el liberalismo permite la especulación y la obtención de mayores beneficios. Las altas tasas de beneficios que deja el comercio, en un ámbito de apertura, induce a un sector de los capitalistas a dedicarse a la compra y venta de mercancías. Esta es una de las razones por las que florecen grandes centros comerciales, que dejan enormes rentas, y en ellos proliferan los negocios de productos procedentes de todas partes del mundo. Esto se ha puesto de moda en casi todos los países de la región centroamericana. Ante esta situación, el sistema financiero se expande en todos los países de la región y se está articulando mediante fusiones y las otras formas que la legislación permite.

El liberalismo económico crea la situación para que la tasa de interés activa se eleve hasta el límite de la extorsión máxima, muy superior a la tasa de inflación, dejando que la intermediación financiera (diferencia entre tasa de interés activa y pasiva), sea cada vez mayor. Esto significa, que el crédito es cada vez más caro porque la tasa de interés, que es el precio de todo préstamo, es muy alta. Con ello los bancos se reproducen y el negocio florece con más vigor. Esto solo lo pueden pagar los comerciantes importadores y los exportadores. Los primeros, porque la especulación comercial, es tal que las tasas de ganancias superan todas las posibles incertidumbres que se puedan presentar en el mercado. Es decir, trabajan bajo el criterio de Expectativas racionales, para usar la terminología de Robert Lucas. Mientras los exportadores, hacen sus transacciones con monedas de reserva internacional, luego, internamente especulan con en el tipo de cambio, que los bancos centrales les van ajustando periódicamente para permitirles un mayor

beneficio extraordinario y generar estímulos a la exportación. Con estas ventajas no hay problemas para operar con créditos caros.

Cuadro No.17

**Centroamérica: Crédito por Actividades (1986-1993)**  
(Millones de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	3967	4327	4770	4713	4291	4704	4640
Agricultura	616,3	603,8	579,8	646,8	609,3	688,7	605,9
Ganadería	203,8	230	233	162,9	138,9	145,2	208,4
Industria	869,8	1076	1178	1088	1195	1354	1325
Comercio	1552	1451	1769	1903	1629	1678	1350
Servicios	204,3	303,2	337,8	247,5	210,5	249,2	357,7
Vivienda	198,3	270,1	292,8	264	145,2	169,8	232,7
Otros	322,7	393,1	379,4	400,7	362,8	419,8	559,5

Como se ha dicho antes, el crédito que otorga el sistema financiero centroamericano, sigue la lógica de la tendencia antes mencionada. Conviene revisar como indicador clave las asignaciones de crédito otorgadas por el sistema financiero a los diversos sectores productivos, comercio y de servicios, en el período 1986-1993, para apreciar el inicio de la tendencia en la etapa de la apertura.

Cuadro No. 18

**Crédito por Actividades (1986-1993) %**

(Porcen)	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Agricultura	16%	14%	12%	14%	14%	15%	13%
Ganadería	5%	5%	5%	3%	3%	3%	4%
Industria	22%	25%	25%	23%	28%	29%	29%
Comercio	39%	34%	37%	40%	38%	36%	29%
Servicios	5%	7%	7%	5%	5%	5%	8%
Vivienda	5%	6%	6%	6%	3%	4%	5%
Otros	8%	9%	8%	9%	8%	9%	12%

Fuente: Sene de la SIECA No. 25, 1995.

Tomando como base 1986, se tiene que el fondo de crédito de la región, sin adherir Panamá, se mantiene por sobre los \$ 4,000 millones de dólares en el período 1986-1992. Los sectores con las mayores asignaciones de crédito, en el período 1986-1992, fueron el comercio y la industria. Sin embargo, superado el sector de industria por el de comercio. La agricultura, que es un sector importante para la seguridad alimentaria en la región, no logró todavía en 1992 recuperar el nivel de crédito de 1986. Yn en términos relativos bajo un 3% del total general.

El crédito para la industria manufacturera se comportó de manera ascendente, como consecuencia de la reactivación manufacturera para el mercado regional y la producción para el mercado internacional. El comercio, que siempre ha mantenido un lugar de privilegio en la asignación crediticia regional, a pesar de su reducción de 10 puntos al descender de un 39% (1986) a un 29% (1992), recibió en términos absolutos las mayores asignaciones de crédito en el período. Este sector ha manejado recursos crediticios, en promedio anual, en el período aludido, en una cifra superior a los \$1600 millones de dólares.

Cabe señalar, que como la actividad comercial en general juega con un alto porcentaje de oferta de productos importados, y sus transacciones las realiza en moneda nacional en cada uno de los países, el crédito que se le otorga presiona fuertemente a la balanza de pagos de la región. También es un trasmisor importante de la inflación importada.

Mientras tanto, también la industria recibió en promedio anual, durante el período enunciado, más de \$1150 millones. Los sectores menos atendidos con el crédito han sido el ganadero y el de vivienda, los que se han mantenido entre un 3% y 6% del total del crédito otorgado.

En Guatemala, dice Guillermo Iriarte (32) se observa una inversión muy limitada en la agricultura, mientras la tendencia apunta hacia el comercio y los servicios. Este comportamiento de la inversión también condiciona la tendencia del empleo. Según la misma fuente, para 1978 la agricultura empleaba a más de 395 mil trabajadores y el sector comercio y servicios unos 235 mil trabajadores. Para 1993, la agricultura empleaba a unos 215 mil trabajadores, mientras que en comercio y servicios se ocupaban más de 443 mil trabajadores (33, Cuadro 13).

### **La inflación en la región**

En estos países la realidad rebasa los modelos. La teoría del economista Phillips señala que existe una relación inversa entre la tasa de inflación y el desempleo. Esto quiere decir, que entre mayor la tasa de desempleo, menor será la inflación. Y por el contrario, entre menor la desocupación, mayor será la inflación. En conclusión, para que no haya inflación, tendrá que haber desocupación (Dornbusch y Fisher, 1990: 18). En la región, existen altos niveles de inflación, coincidiendo con altos niveles de desocupación. Honduras, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, muestran altas tasas de inflación (Cuadro No. ) y a la vez altas tasas de desocupación. Sin embargo los gobiernos le atribuyen el problema de la inflación al exceso de ocupación en el sector público y descargan de responsabilidad a las actividades especulativas, las que se han multiplicado a raíz de la apertura y la liberalización de la economía a ultranza.

Cuadro No. 19 Centroamérica: Tasa de inflación

Países	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Costa Rica	19,3	17	20,8	29,6	21	11,2	14,1	22,6
El Salvador	13,7	16,7	30,3	12	8,8	10,4	9,3	10,0
Guatemala	11,4	11,4	39,9	30,7	11,8	13,6	11,6	8,4
Honduras	3,5	9,1	21,7	23,4	10,4	11,7	18,6	29,5
Nicaragua	13225	5039	5008,7	375,4	23,7	20,4	9,2	10,9

Fuente Boletines 1993-94, del CMCA

El proceso inflacionario es uno de los problemas distorsionantes en la lucha por la integración regional, ya que altera la información sobre los costos y precios para una efectiva competencia. Y no obstante la aplicación de los programas de estabilización, recomendados por los entes financieros internacionales, el problema sigue presente con la liberalización del mercado al resto del mundo, el proceso de dolarización de la economía, mientras las monedas locales se devalúan y pierden capacidad de compra.

### Las tasas de interés

La política económica, en el marco del ajuste, ya no tolera tasas de interés preferencial en función del desarrollo de sectores productivos. Tampoco permite los llamados topes de cartera, consistente en la asignación de bolsas de recursos financieros para atender sectores o ramas económicas, en correspondencia con una estrategia de desarrollo nacional. En la visión del ajuste sólo cabe la asignación de crédito de acuerdo con las demandas del mercado, a tasas de interés liberalizadas.

Cuadro No.20 CENTROAMERICA TASAS DE INTERES ACTIVAS ANUALES										
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Costa Rica	20,9	21,8	23,8	28,7	29,2	32,6	38,9	28,5	30	33
El Salvador	12,5	15	15	15	16,3	18	16,1	11,5	15,3	13,6
<b>Guatemala</b>	12	13,2	14	15,2	16	23,3	34,1	19,5	24,7	22,9
Honduras	16,2	15,8	15,2	15,3	15,3	17,5	22	21,5	22	25
<b>Nicaragua</b>					1222	9,5	11,6	12	11,6	11,7
Panamá		6,5	6,6	7,5	8,5	8,4	7,7	5,7	5,9	

Fuente: C.R. Monge, Hernando, Informe C.R. 1996; demás países, Informe 1995, BID

Partiendo de 1985 como año base, se puede apreciar que el país que ha experimentado las tasas de interés más altas es Costa Rica. Mientras El Salvador ha mantenido una tasa de interés bastante estable y baja. Nicaragua, a partir de 1990 es el país de moneda débil, con la menor tasa de interés anual en la región. Panamá, es el país estable en el período, con la menor tasa de interés activa, porque su sistema monetario lo permite por cuanto se basa en el dólar. El comportamiento de las tasas de interés indica el precio del dinero en los diversos años, de ahí que, cuando el dinero encarece en algunos períodos, las actividades especulativas son las que mayores usos hacen del mismo. Los períodos de intereses altos, son etapas cíclicas de mucha especulación en los diferentes países de la región, con mucho comercio y venta de servicios, con descuido en las actividades productivas y muy afectados por la inflación. En Nicaragua, en el segundo quinquenio de

la década del ochenta, las tasas de interés fueron muy altas producto de la crisis, fue un período de mucha especulación en los precios y de mucha inflación. Recién en la década del noventa, las tasas de interés se ubicó en promedios no dañinos para la estructura productiva del país.

En El Salvador, hubo crisis social y política, en la década de los ochenta, pero con bajas tasas de interés, ello debido a la *mano visible* de Estados Unidos que apoyó la economía para evitar el caos económico y estabilizar el statu quo. Las mayores tasas de interés activas se tienen en Costa Rica, Honduras y Guatemala. Siendo Costa Rica y Guatemala, países con altas tasas de interés en la región y los principales exportadores al mercado regional, le transfieren los costos de la intermediación financiera, vía precios de sus mercancías, a los demás países de la región. Y es que los precios de estos países sirven de reguladores en el mercado centroamericano. Los sectores empresariales de los países con menores tasas de interés nivelan sus precios en el mercado con base a los precios de las manufacturas costarricenses y guatemaltecas, las que se cotizan más caras. En Honduras es muy evidente el cambio de precios de los productos, nivelados a la par de los similares producidos en Costa Rica. Para el caso la leche producida en el país, antes de la apertura regional tenía un precio al alcance del consumidor promedio; y después de la apertura, cuando comenzó la entrada de la leche de la fábrica Dos Pinos de Costa Rica, la producida localmente se fue encareciendo buscando el nivel de precios de la Dos Pinos. Similar situación ocurre, con otros productos y, también, en los demás países de la región. Esta circunstancia le provee una ganancia extraordinaria a los empresarios de los otros países quienes especulan con los precios, buscando nivelarlos con el país que opera con el mayor costo de producción y operación.

### **Apertura, desvío de comercio, inversión y empleo**

En el mercado interno se observa que a partir de la apertura las importaciones de bienes de consumo se han diversificado. Hay en el mercado cigarrillos, bebidas, ropas, calzados, electrodomésticos, etc., de todas las marcas y orígenes. De ahí que no hay duda que la tendencia tradicional de la balanza comercial negativa se continúa imponiendo, siguen las importaciones creciendo a una mayor velocidad que las exportaciones, con el consecuente deterioro en los saldos de la balanza de pagos. El aperturismo produce el efecto inverso de la sustitución de importaciones, esto es, importaciones para la sustitución de la producción nacional. Por tanto, a nivel interno, el desvío de comercio se produce al trasladar el consumo de lo nacional hacia lo importado

El traslado del consumo a bienes importados, también genera una mayor dinámica en la inversión de los países oferentes, la que acumula capital más rápido que la inversión nacional desplazada. El proceso produce, por tanto, un triple efecto: uno, desvío de inversión del país importador hacia el país exportador, dos, desvío de comercio del bien nacional al bien importado y tres, desvío del uso de fuerza de trabajo del país importador al país exportador.

veamos: el desvío de comercio y de inversión del país importador al exportador, conlleva lógicamente al desvío de empleo. El empleo productivo se dinamiza en el país

exportador, mientras se paralizan las fuentes de ocupación en el país importador. Es decir, el proceso desplaza fuerza de trabajo nacional por fuerza de trabajo del exterior, por tanto, al igual que se produce desvío de inversión y de comercio, también se produce desvío de demanda de fuerza de trabajo. De continuar esta tendencia, el asunto puede conducir a un estancamiento crónico del aparato productivo, convirtiendo a la economía de la región en una economía de servicios dedicada a la comercialización de productos importados y a la especulación financiera. La apertura estimula estos efectos.

También el desplazamiento espacial de inversiones, es otro efecto en el desvío de inversiones. En Guatemala ha sido muy evidente este efecto con el caso de la fuga de maquilas hacia México, como resultado de la incorporación de aquel país al TLC-AN. Según informan funcionarios del Ministerio de Trabajo de aquel país, durante 1994 salieron de Guatemala 72 empresas maquiladoras, dejando sin empleo a cerca de 20 mil trabajadores. En 1995 cerraron otras 24 firmas con efecto en el empleo de unos 4 mil trabajadores (Iriarte, Guillermo, 1996: 38). En este caso es muy evidente, además, el desvío de empleo hacia México, ya que los desplazados guatemaltecos son suplantados por mexicanos.

Un producto de consumo masivo y que por décadas fue producido por oligopolios nacionales, pequeñas empresas y personas individuales en la región es el pan. Este ilustra las tendencias que se están produciendo en la región. A principio de los años noventa (1991), una firma mexicana especializada en esta actividad, Pan Bimbo de México, comenzó a explotar el mercado centroamericano del pan, iniciando el proyecto por Guatemala con la compra de la Pastelería Winny, muy reconocida en el mercado local. Ya para 1995 esta firma contaba con más de 15 mil puestos de venta en Guatemala y exportaba a México y Centroamérica aproximadamente 10 millones de dólares. En la actualidad el pan BIMBO de México se distribuye por todos los países de la región desplazando parcialmente del mercado a los productores de estos países. Para 1995 esta marca de pan había controlado ya un 26% del mercado guatemalteco (Iriarte: 39) y en Costa Rica movilizaba sus productos por toda la Meseta Central. Grupos panaderos de Costa Rica expresaban su preocupación por su futuro.

En Honduras el desvío de comercio tiene una connotación muy particular. La reducción de aranceles ha estimulado la importación masiva de bienes de consumo usados. Entre otros, vehículos (para uso privado, taxis, carga y otros usos); repuestos y motores usados; electrodomésticos; ropa y calzado, etc.. En todas las ciudades del país existen tiendas de ropa y calzado usados. Con ello estos países están consumiendo cierta basura comercial, procedente de Estados Unidos, que todavía puede tener un uso marginal.

Esta situación ha propiciado un desvío de comercio a nivel de la demanda interna. Los hondureños, con ingresos medios-bajos e ingresos bajos, han dejado de consumir productos nuevos, y han trasladado una fuerte porción de su consumo al sector de productos usados importados. Se puede apreciar que los sectores más afectados en este país, son las industrias de la confección y del calzado, que producen para la demanda interna.

En el caso del calzado, en las principales ciudades del país, proliferan las tiendas con el anuncio "*hoy abrimos bulto*". El mayor impacto de este desvío de comercio se produce en el pequeño y mediano productor de este sector, que han visto afectado su mercado por estas importaciones en masa. Algunos fabricantes de calzado se quejan porque sus pedidos han quedado disminuidos en más de un 60%. Igual situación o quizá peor, enfrentan los pequeños talleres de confección, muchos de los cuales han desaparecido de la competencia.

Según comentan los productores de calzado del país la demanda de su producto se ha reducido drásticamente y, en consecuencia, han disminuido sus ventas. La causa de ello, argumentan, se debe al incremento de las importaciones de zapatos. Un mediano productor del norte del país señala que su empresa operaba con pedidos de 200 a 300 pares por mes y que en la actualidad sus pedidos no superan los 75 pares (Tiempo, Martes Financiero, 6.06.95: 8). El aduce que el problema lo explica la proliferación de importaciones de calzado de segunda.

Un pronunciamiento público de la Asociación Nacional de Productores de Calzado de Honduras y Afines, expresa la preocupación por el enorme volumen de zapato de segunda que se está importando. El documento señala que en el país operan en calidad de productores: 7 (siete) fábricas grandes, 30 (treinta) medianas y 5,000 pequeños talleres. Se trata de una rama de producción que emplea a más de 50,000 trabajadores. Señala el documento que los productores están compitiendo con la importación de calzado usado, el que se introduce al país con aranceles muy bajos y en ocasiones evadiendo el fisco (La Tribuna, 9.10.95: 64).

Uno de los procedimientos aplicados en la importación de ropa usada consiste en la negociación de donaciones hechas por agencias privadas de cooperación, que canalizan estos productos por medio de Organizaciones no Gubernamentales, éstas las ingresan al país sin pagos de impuestos y luego, con el argumento de recaudar fondos para fines benéficos, venden las remesas a comerciantes, quienes hacen el negocio en el mercado. En Honduras iniciaron estas transacciones, las personas que dirigen las Aldeas SOS y algunas iglesias, entre otras, la Iglesia San José Obrero de Choluteca (El Heraldó Económico, 17-10-95: 2).

Luego, los comerciantes se dieron cuenta de lo rentable del asunto e hicieron contactos directamente para explotar el negocio más organizada y mercantilmente. El negocio ha sido favorecido con los procesos de apertura aplicados en los últimos años, pues el producto ingresa, una porción pagando aranceles mínimos y la otra por el mecanismo de las donaciones a las ONG's. Según la fuente citada, durante 1993 se importaron 694,729 kilos de productos de vestir (El Heraldó Económico, 17-10-95: 2).

Mientras tanto, la industria textil y de la confección de mayor capacidad productiva no se siente afectada en tanto se ha vinculado al programa de maquilas y al Régimen de Importación Temporal, también articulado al esquema maquilador. Por tanto, la producción de éstas se destina a la exportación. Las mayores de éstas ubicadas en San Pedro Sula, son: Textilera Hondureña, S.A, (TEXHONSA), de la familia Canahuati; Textiles Red point de Honduras, que forma parte de una red de empresas en Centroamérica; Textiles Maya; Lovable de Honduras, del señor Juan Canahuati, que también forma parte de una red centroamericana; Confecciones El Barón; Confecciones



Zodiack; Creaciones Ventage; Fábrica Textil San Pedro; Foam de Honduras; Hilos Centroamericanos; Industria Textil Sikaffy, de la familia Sikaffy; entre otras. En Tegucigalpa, están Textiles Río Lindo, de la familia Facusse; y otras.

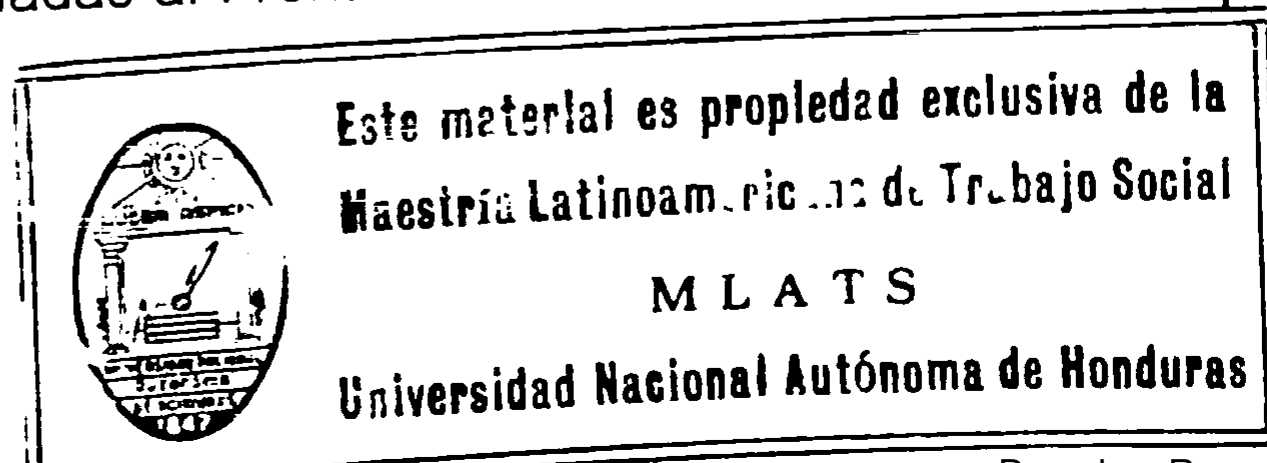
## 5. Los impactos sociales

### Sindicalismo y capitalismo

En Centroamérica históricamente el movimiento popular, que ha tenido como sus principales voceros a las dirigencias de las organizaciones de los trabajadores, ha jugado un rol muy significativo en la lucha política y en la reivindicación económica y social. A finales de la segunda guerra, surge con fuerza un movimiento de trabajadores en la región debido a un ambiente internacional y a coyunturas nacionales relativamente favorables. En Guatemala, en diciembre de 1944, gana las elecciones Juan José Arévalo, derrotando a los seguidores del dictador Jorge Ubico. Este, desde el inicio de la década de los treinta se mantuvo en el poder con un gobierno anticomunista y represivo. Ubico renunció en julio de 1944, como consecuencia de presiones de la oposición y una huelga general de estudiantes y trabajadores en ciudad Guatemala. La renuncia de Ubico y el subsiguiente período de transición, facilitó la creación de la Confederación de Trabajadores de Guatemala (CTG), en el mismo año, 1944. Así es que cuando tomó posesión Arévalo, ya existía la CTG.

En el mismo año, 1944, unos meses antes de la renuncia de Ubico en Guatemala, había renunciado el dictador Maximiliano Hernández Martínez, en El Salvador, coyuntura que fue aprovechada también por los trabajadores salvadoreños para formar la Unión Nacional de Trabajadores (UNT). Las luchas en los años treinta del movimiento campesino salvadoreño, en alianza con el movimiento obrero (en 1932 fueron asesinados, por las fuerzas militares del dictador Hernández Martínez, más de 30 mil campesinos y trabajadores que reivindicaban tierra y democracia), han gozado del reconocimiento internacional como un antecedente que denuncia las condiciones de vida del pueblo salvadoreño, todavía no superadas.

Coincidiendo con estas iniciativas, en Nicaragua se fundó la Confederación de Trabajadores de Nicaragua (CTN), en principio, con marcada tendencia independiente de los designios del gobierno somocista, pero también paralelamente se creó otra organización de trabajadores en la línea pro gobierno, con la denominación de Comité Organizador de la Confederación de Trabajadores Nicaragüenses (COCTN). El somocismo en Nicaragua era tan influyente que los sectores populares no creyeron mucho en la organización sindical por considerar que ésta era una atadura legalizada. El pueblo nicaragüense durante el somocismo, fortaleció organizaciones de carácter clandestinas, no incorporadas a la institucionalidad del Estado, porque el espacio que daba la dictadura era muy limitado, por tanto, no había fe en la reivindicación de beneficios económicos y sociales; por ello se fueron fortaleciendo más las organizaciones conspirativas, vinculadas al Frente Sandinista con miras a la conquista del poder para gobernar.





Mientras tanto, en Costa Rica, se formó en 1943 la Confederación de Trabajadores de Costa Rica (CTCR), y al año siguiente, en 1944, se creó la Condeferación Católica de Trabajadores Rerum Novarum, fundada por el Padre Benjamín Núñez, con orientación cristiana. En este país, el movimiento de trabajadores logró, desde 1942, con la alianza de Calderón Guardia y Manuel Mora Valverde, dirigente del partido comunista, importantes reivindicaciones económicas y garantías sociales, que le han dado mucha estabilidad social y política a Costa Rica. Y aunque el ala comunista fue blanco de la represión después de 1948 con el gobierno de transición de Figueres Ferrer, las conquistas no fueron desarticuladas por éste, ni tampoco por su sucesor Otilio Ulate (1949-53), sino conservadas y hasta cierto punto profundizadas en los períodos subsiguientes. Después de 1953, la antigua alianza del gobierno de Calderón Guardia con el dirigente comunista Manuel Mora Valverde, fue sustituida por la alianza Figueres y el Padre Benjamín Núñez, líder de *Rerum Novarum*. Núñez tuvo mucho cuidado con la preservación de las conquistas sociales, las que fueron integradas seguidamente a la estrategia política del Partido Liberación Nacional, fundado por Figueres Ferrer en 1951.

En Honduras la situación era más difícil porque la dictadura de Carías, fiel a los intereses de la United Fruit Co, no toleraba la organización sindical de los trabajadores, por considerar que sindicato era sinónimo de comunismo. Y el sucesor del gobierno de Carías Andino, el señor Juan Manuel Galvez, que había sido abogado de la transnacional bananera, tampoco toleraba la sindicalización. Fue hasta en 1954, cuando estalló implacable la gran huelga de los trabajadores bananeros, que duró de abril a julio de aquel año, cuando se abrió el camino a la tolerancia sindical. Aquella huelga, por su importancia, figura como un hecho en la historia del movimiento obrero latinoamericano, pues permitió que los trabajadores le arrancaran al capital transnacional conquistas trascendentes de gran incidencia en la vida política y social de Honduras y de Centroamérica. Es a raíz de este movimiento que se aprobó el código de trabajo y se permitió la libre sindicalización y la organización en diversas instancias del movimiento de trabajadores. Mientras en los demás países de la región los códigos de trabajo habían sido aprobados en la década de los cuarenta, incluso en Nicaragua, con el somocismo en apogeo.

En Panamá, para el caso, el movimiento popular tuvo su motivación original en la discriminación y la exclusión, a raíz de la existencia paralela de dos Panamá: la de los panameños y la de las transnacionales, instaurada en la Zona del Canal de Panamá, la Zona Libre de Colón y el Centro Bancario Internacional. Durante la segunda guerra el tránsito militar por el Canal se intensificó, incrementando las actividades laborales, que dieron como resultado un incremento de la demanda de empleo, esto permite que las relaciones entre trabajadores y patronos, no estén en extremo confrontadas, se fundan entonces las primeras centrales obreras y se crea el primer código de trabajo (Achong, Andrés, 1990: 60). Al finalizar la guerra, comenzó la crisis económica, porque el nivel de ocupación regresó a su nivel original, ahí comenzó la agitación porque el capital no tenía nuevas alternativas para transferir a otro sector la fuerza de trabajo excedente. Una nueva alternativa muy importante que se dio fue la lucha por eliminar los dos sistemas de reivindicación discriminatorios, en la Zona del Canal. Un sistema de pago denominado *gold roll*, pagos discriminatorios, en la Zona del Canal. Un sistema de pago denominado *gold roll*, que se pagaba únicamente al trabajador norteamericano, con una serie de prebendas adicionales, al que no podrían acceder panameños; y el sistema *Silver roll*, la forma de

pago para el trabajador panameño y latinoamericano, un nivel inferior (Idem: 57). En octubre de 1959, el movimiento sindical dirige la "Marcha del Hambre y la Desesperación", en cuya actividad jugó un papel protagónico la Unión Sindical de Trabajadores de Oficios Mixtos (USTOM), logrando varias conquistas entre otras, la Ley de Salarios Mínimos y el Código Agrario Panameño (idem: 61). En 1972 se aprobó el nuevo Código de Trabajo panameño, el que nuevamente se intenta modificar, para adecuarlo a las necesidades de la globalización.

Mientras tanto a nivel internacional, en el marco de la ya iniciada guerra fría, había una lucha por deslegitimar, a nivel de organización de trabajadores, toda vinculación de los sindicatos con organizaciones comunistas o afines. En 1951 se fundó la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT), con el apoyo de autoridades del gobierno norteamericano y desde su creación comenzó a nuclear las organizaciones sindicales de Latinoamérica. Una de sus organizaciones pioneras en Centroamérica, fue la Rerum Novarum, del Padre Núñez de Costa Rica (Bulmer Thomas, Victor, 19 1989: 190). Y después de 1954, logró integrar a los sindicatos más poderosos de Honduras, pertenecientes a las dos empresas transnacionales del banano el Sindicato de Trabajadores de la Tela Rail Road Company (SITRATERCO) y al Sindicato Unificado de Trabajadores de la Standard fruit Company (SUTRASFCO). Luego para formar a los dirigentes y activistas en la línea anticomunista se organizaron filiales del Instituto Americano para el Desarrollo del Sindicalismo Libre, dependiente de la American Federation of Labour-Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO). Se puede apreciar, entonces, que al iniciar la década del cincuenta el gobierno norteamericano tiene definida una estrategia sindical para estos países. La lucha de Estados Unidos, entonces, no es por destruir al movimiento sindical, sino que por el contrario, está convencido que los sindicatos son *un mal necesario, con el cual hay que convivir*.

No obstante el control ejercido en el movimiento obrero y campesino, por estas instancias norteamericanas, las organizaciones sindicales independientes recibían influencia de organizaciones internacionales como la Federación Mundial de Sindicatos (WFTU) de orientación marxista, lo que les condenaba a la persecución de los gobiernos de turno. También, en los años sesenta, hubo movimientos para mantener una independencia de las tendencias extremas y surgieron las organizaciones de tendencia social cristiana, con influencia del movimiento Demócrata Cristiano del Mundo, que fue apoyado por la iglesia católica y en América Latina se ejercía a través de la Confederación Latinoamericana de Trabajadores (CLAT), con sede en Venezuela. En Honduras, su principal afiliada es la Central General de Trabajadores (CGT).

En la década de los setenta, casi la mayor parte del sindicalismo estaba dominado por federaciones y confederaciones afiliadas a la ORIT, con la orientación ideológica de la AFL-CIO, mediante el Instituto Americano para el Desarrollo del Sindicalismo Libre (AIFLD, por sus siglas en inglés), que manejaba importantes recursos para la capacitación y formación de cuadros. Se trataba de una formación orientada a la reivindicación económica, reduciendo al mínimo la confrontación. Se difunde la idea de un sindicato neutral, apolítico y no beligerante. Sin embargo, a mediados de la década, en 1975, en el momento en que el reformismo de los militares abría espacios al movimiento sindical y campesino, los dos sindicatos más importantes de Honduras, el

SUTRASFCO) y el SITRATERCO, se retiraron de la ORIT (Mesa, Víctor: 1981: 155-159), al considerar los trabajadores que su función debía trascender los límites de la reivindicación económica y que debían jugar un rol en la orientación de los destinos del país, contrario al papel que les asignaba la ORIT. Y es que tanto el movimiento sindical, como el movimiento campesino hondureño en ese momento jugaban un rol muy importante, en el impulso a las iniciativas reformistas que en aquel momento realizaba el gobierno militar. Esta actitud de dos sindicatos fuertes, dirigidos por exalumnos del AIFLD, generaba preocupación y ameritaba un cambio de estrategia por la ORIT.

Las reformas que arrancan en 1968 con Omar Torrijos, mediatizaron parcialmente al movimiento sindical panameño, debido a que muchos dirigentes pasaron a ser actores del proceso, convirtiéndose un fuerte sector del movimiento de trabajadores en base social del proceso torrijista. El movimiento de los trabajadores panameños, heredó del período de reformas muchas conquistas sociales. Sin embargo, en la década del ochenta, cuando se inician las políticas de estabilización y ajuste, la mirada se vuelve sobre esas conquistas, por cuanto significan un alto costo económico para los grupos de poder. En esta coyuntura es que surge el Comité Nacional de Trabajadores Organizados (CONATO), que aglutina a casi todas las organizaciones de trabajadores, con el fin de luchar por conservar las conquistas laborales, la defensa de la soberanía de Panamá y un cuestionamiento a las políticas de ajuste estructural.

En Panamá al estar cerrada la posibilidad de una reducción del salario real vía política económica, debido a la dolarización de la economía, se ha desatado una lucha por la modificación del Código de Trabajo, con el fin de darle a las empresas mayor poder para los despidos y ganar fácilmente los conflictos. Según informes del Banco Mundial, en 1982 un 43% de los conflictos laborales fueron ganados por la empresa privada; en 1985, un 79% de esos conflictos fueron ganados por ésta (Idem: 66). Esto implica realizar reformas muy fuertes a las leyes laborales y liquidar las conquistas logradas en el período de reformas. Lo que es posible con la presencia de un movimiento sindical débil o inexistente.

### **Sindicatos, sustitución de importaciones y globalización**

Por otra parte, en Centroamérica desde los años cincuenta se venía aplicando el modelo de sustitución de importaciones, mediante el proceso de integración centroamericana. Este proceso, como se ha dicho antes, generó un ambiente propicio para el surgimiento de nuevas industrias y el desarrollo de instituciones y empresas del Estado, en los sectores de energía eléctrica, teléfonos, agua, transportes, correos y otros. Esta expansión de la industria y de la estructura estatal, facilitará el incremento cuantitativo y cualitativo del sindicalismo, que vendrá a fortalecer las instancias de segundo grado ya existentes. Y precisamente, en las ciudades capitales, el sindicalismo de los entes de gobierno será el más numeroso e importante en las décadas sesenta, setenta y ochenta. La beligerancia sindical, en las ciudades capitales, era más evidente en los sindicatos de las instituciones descentralizadas del Estado y en los gremios de maestros de educación primaria y secundaria.

Justamente, este desarrollo logrado por el movimiento sindical, le dio legitimidad a los dirigentes de las organizaciones de trabajadores para convertirse en voceros del movimiento popular. Así los dirigentes de las principales centrales, federaciones y confederaciones, fueron llamados por los gobiernos para dialogar en momentos de crisis social y para definir políticas de impacto social y laboral. Aún en los países desarrollados, el liderazgo sindical es respetado y tomado en cuenta para dialogar sobre los niveles salariales y definir políticas laborales.

Sin embargo, la inflación y la crisis económica en los países del centro capitalista, la revolución industrial, ya superada, y que el mercado libre funciona tan bien que es capaz de impartir justicia por sí mismo para todos, sin necesidad de la contratación colectiva y la preservación de conquistas sociales. En consecuencia, los sindicatos deben desaparecer (Friedman, Libertad de Elegir, 1980, Cap. 8). El triunfo del Thatcherismo, en Inglaterra y del Reaganismo, en Estados Unidos, en la década del ochenta, con una clara orientación neoliberal, y luego la crisis del socialismo real y su desintegración en Europa, a finales de la década de los ochenta, ha significado el debilitamiento del movimiento sindical en la región. Y al agudizarse las contradicciones sociales, en Centroamérica, en los años ochenta, en el marco de la guerra fría, la dirigencia sindical independiente de la línea ORIT, fue blanco de la persecución y en las listas de desaparecidos figuran muchos líderes de sindicatos y federaciones.

Con la Reaganomía, el gobierno de Estados Unidos cambió su estrategia en asuntos laborales, desestimulando las iniciativas antes impulsadas por la ORIT. Al iniciarse la aplicación de políticas de estabilización y ajuste estructural, con orientación neoliberal, se inicia una política de congelación de salarios, despido de trabajadores de los entes estatales, el desconocimiento de la contratación colectiva y la evasión de nuevos contratos colectivos. Hasta la reivindicación económica pierde espacio. Muchos sindicatos son desarticulados y sustituidos por las denominadas organizaciones solidaristas, que son una especie de club social, u organizaciones de trabajadores no confrontativas. El solidarismo ha logrado mucho auge principalmente en Costa Rica, en los demás países es débil.

La nueva realidad, basada en la apertura al comercio exterior, que tiene como eje económico clave, a las exportaciones, ha negado todos los espacios posibles a la organización de los trabajadores, por considerarlos un costo innecesario. Un sector que emplea trabajadores masivamente, en la etapa de apertura y globalización y que ha logrado un auge impresionante, es la maquila, pero ahí el sindicato es prohibido.

### **Se ha debilitado el sindicato como contraparte del capital?**

En la globalización, el sindicato ha perdido espacios como la contraparte del capital. En Centroamérica, existen presiones por parte de los grupos empresariales emergentes y

ligados al sector exportador, para lograr modificaciones a la legislación laboral, la que se considera obsoleta por haberse concebido en el marco de la sustitución de importaciones, con amplia participación estatal. La idea es dismantelar la estructura sindical como la contraparte representativa del factor trabajo y dejar que los salarios los nivele el mercado de acuerdo con los parámetros de la abundancia o escasez.

El sindicato se ha debilitado para negociar con los grupos de poder económico y político. Pues tanto las transnacionales, como el capital emergente, tales como las maquiladoras y las empresas agroexportadoras, no toleran su presencia. Esto pone en precario la situación de los trabajadores y trabajadoras, pues al no contar con un contrato colectivo, se encuentran desprotegidos socialmente. Una noticia, sobre la situación laboral en las maquilas en Honduras señala: " un grupo de trabajadores del Parque Industrial "Galaxy", se tomaron a las 4:30 de la tarde, las instalaciones de dicha empresa, exigiendo el reintegro de 200 mujeres, entre ellas 20 embarazadas, que fueron despedidas por intentar organizarse en sindicato" (Tiempo, 4.7.95)

Muchas conquistas laborales de los trabajadores están por liquidarse y ya existen avances importantes en la elaboración del nuevo código de trabajo, en la mayoría de los países de la región, cuyo texto se piensa adecuar a los intereses del capital extranjero. Y en muchos países las leyes no se tocarán para no vulnerabilizar la situación social, sin embargo, existen acuerdos paralelos gobierno-empresas, no publicitados, por los cuales se rige la inversión extranjera, por ello no temen castigos cuando se resisten a las inspecciones *in situ*, que puedan hacer autoridades del trabajo

Dirigentes empresariales de las maquiladoras en la región, con frecuencia denuncian los intentos de organización sindical, porque consideran que atentan contra los intereses de la empresa y siempre que aparecen indicios de organización sindical la prensa hablada y escrita se pronuncia defendiendo el modelo de la inversión extranjera como la salvación del desempleado. Algunas federaciones de sindicatos trabajan intentando organizar a los trabajadores y trabajadoras en las maquilas pero los intereses son tan fuertes que no logran impregnar ese sector. Un dirigente empresarial hondureño denunciaba en febrero de 1995 expresando: "líderes sindicales hondureños, en conspiración con dirigentes sindicales norteamericanos preparan una nueva conspiración en contra de la industria de la maquila hondureña". Lo anterior era una respuesta a las declaraciones que una joven obrera haría ante la Comisión Laboral del Senado Norteamericano sobre la violación de los derechos humanos en las maquiladoras (El Periódico, 20.2.95). Y lo cierto es que la obrera hizo la denuncia, pero el impacto fue muy efímero.

De lo antes señalado deriva la gran necesidad de los trabajadores de participar a través de sus instancias a nivel regional, con la finalidad de unir fuerzas para la defensa de los intereses de clase en el marco regional. Ello les podrá ayudar a mejorar y ampliar su capacidad de negociación con los sectores empresariales, con los gobiernos y demás sectores de la sociedad regional.

Puede ocurrir también una negociación que permita uniformar la normativa laboral regional y que la referencia sea el país que tenga la mejor condición socioeconómica. Y también, puede ocurrir que la consolidación del movimiento a nivel regional, ayude para

que la presión, en el marco de la solidaridad, sirva para conservar las mejores conquistas hasta ahora logradas por el movimiento popular en alguno de los países de la región.

La unidad de los trabajadores organizados es necesaria como contraparte ante la alianza de los empresarios centroamericanos que pugnan por avanzar hacia la globalización, eliminando las organizaciones de los trabajadores y con ello anulando las conquistas sociales y económicas, ya ganadas con el trabajo aportado.

### Deterioro de los salarios

En general, en la mayoría de países de la región predomina una tasa de inflación alta, dejando rezagados los salarios de los trabajadores. El único país de la región que no aparece afectado por la inflación es Panamá, debido a su situación particular de economía dolarizada. Pero en los demás países la inflación está presente, de ahí que el salario tiende a deprimirse o crece a una velocidad mucho menor que el incremento de los precios. Según las predicciones de los economistas de los organismos financieros internacionales, con la aplicación de las políticas de estabilización y ajuste estructural la inflación sería eliminada y controlada. La experiencia dice que aquello fue un espejismo, pues con estas medidas el salario se deprime más porque las políticas contribuyen a transferir, vía precios, parte del salario a los sectores empresariales, generando una mayor concentración de la riqueza.

En el cuadro No. 21, puede apreciarse la tendencia del salario real entre 1985 y 1994. La tendencia muestra una situación bastante difícil, ya que en la mayoría de los países el salario real se ha reducido drásticamente.

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Costa Rica	9,1	5,9	-0,9	-1,4	4,1	2,4	-2,4	0,8	8,7	1,9
El Salvador	-13,6	-9,2	10,1	-9,8	-4,7	-5,6	-7,4	-1,1	-5,3	1,2
Guatemala	-13,2	-18,3	6,7	5,2	6,5	-14,8	-6,3	16,3	10,8	7,2
Honduras	-3,3	-4,2	-2,3	-4,4	-9	16,8	0,1	13,3	1,8	-10
Nicaragua			-32,9	-42,6	35,6	64,9	-4,5	11,4	-6,4	-0,1
Panamá	5	-0,3	5,2	0,3	0	0,9	0,3	1,3	4,1	

Fuente: Informe BID, 1995

La situación salarial más crítica se presenta en El Salvador y Nicaragua, donde los salarios se han quedado estancados frente a un incremento veloz de los precios. En Nicaragua, aunque las ponderaciones de la inflación se mejoraron estadísticamente, el salario real decrece (tasas negativas 1993-94), contrario a los precios que aumentan (tasas de inflación positivas). Y esto lo afecta más la tendencia hacia la dolarización de la economía, adoptada por los empresarios para protegerse de la devaluación e inflación, mientras los salarios son pagados en Córdovas. Basta estar unos días en Nicaragua para darse cuenta que el dinero en moneda nacional no rinde. En Honduras, la situación tampoco es mejor. Para 1994, mientras los precios se incrementaron un 21,7%, el salario real se deterioró en un 10% (tasa de crecimiento del salario real = -10%). Y en este país, al igual que en Nicaragua, los precios de los bienes de consumo y las rentas de las viviendas se ajustan de acuerdo al vaivén del lempira respecto al dólar, lo que afecta

más la calidad de vida de los asalariados y a los trabajadores de los sectores informales que obtienen ingresos de manera irregular.

En Costa Rica tampoco la situación salarial es mejor. Pues el salario real ha tenido un comportamientos negativos y positivos durante 1985-1994. Entre 1991 y 1994, el crecimiento del salario fue negativo en 1991, y en los demás años fue positivo, pero muy inferior a la tasa de inflación.

En general, en Centroamérica se observa una brecha creciente entre el salario real y el nivel de precios, lo que muestra en cierto sentido el deterioro sistemático de la calidad de vida de los asalariados y de la población de ingresos medios hacia abajo.

## CAPITULO VI

### LA INTEGRACIÓN Y EL DESARROLLO

La integración que los grupos de poder plantean para Centroamérica, tiene como propósito afianzar las políticas económicas de ajuste estructural para ganar espacios en el proceso de globalización del mercado mundial. Se trata de un paradigma para el crecimiento económico, cuyo énfasis es el intercambio comercial o la *integración fenicia*, como la han adjetivado diversos analistas y estudiosos del tema, con base al protagonismo de las grandes empresas. Esta integración la han entendido como un instrumento para hacer negocios, para facilitar la transferencia de divisas entre los países mediante el comercio, obviando los problemas socioeconómicos de la población. La problemática social está excluida del diagnóstico y se espera que ésta se resuelva como una resultante del derrame del barril. Lo paradójico del asunto, dice la voz popular, es que el llamado barril pareciera que tiene el fondo perforado, porque nunca se llena.

El debate del tema de la integración, limitado al ámbito comercial, en la práctica ha sido elitista, en cuya discusión no se ha contado con la opinión del pueblo centroamericano. En el Acuerdo de creación del SICA, se menciona la participación de la sociedad civil en el Comité Consultivo, empero en este grupo predomina la opinión de la representación de la empresa privada. No obstante esta circunstancia, el concepto integración merece ser recuperado y hasta cierto punto apropiado por la sociedad a efecto de instrumentalizarlo como alternativa a los problemas o para que se le saque ventaja ya que como paradigma se ha venido repitiendo de manera intermitente y por décadas en Centroamérica. De lo contrario, la integración seguirá siendo un concepto para legitimar las prácticas mercantiles de los grupos económicos más poderosos de la región. Recuperar el concepto requerirá, por consiguiente, una redefinición del mismo, darle contenido, dentro del marco de los criterios teóricos del *desarrollo humano sostenible*. Y dentro de esta visión, definirlo como paradigma del desarrollo en el contexto de las relaciones sociales nacionales e intercentroamericanas, a las cuales se deben subordinar las relaciones comerciales y no al revés.

Se entiende, además, que la reproducción material y espiritual de la vida humana, esto es, el desarrollo humano mismo, está supeditado a un conjunto de relaciones sociales multidimensionales. La integración regional, como un eslabón de esa multidimensionalidad, se puede considerar como un catalizador social y como mediación para hacer posible que las relaciones intercentroamericanas se traduzcan en beneficio del pueblo de la región. Empero, la trascendencia del concepto obliga a dar un paso al límite, para someterlo a la prueba metodológica fundamental. En un primer momento nos auxiliaremos de la matemática, en su versión del cálculo integral<sup>1</sup>, en el cual se entiende la integración como lo opuesto a separación (diferenciación). Integrar significa fusionar las partes (ecuaciones), para obtener una resultante diferente a las partes originales. Mientras tanto, como concepto social límite, la integración significa la unión de los pueblos para el *estrechamiento de múltiples relaciones, unirse para el acercamiento asintótico consciente a nivel nacional y transfronterizo, para la búsqueda del intercambio, la comunicación, la solidaridad, la convivencia pacífica y la cooperación; en el afán de beneficiarse de dicha relación, vencer los problemas comunes y encausar el destino por los senderos de un desarrollo humano y sostenible*. Ello, obviamente, *respetando las conquistas históricas de cada uno de los países*. Esta es la manera como en este trabajo de investigación se entiende la integración. Contrario a lo señalado por autores

<sup>1</sup> La integral de una suma algebraica de expresiones diferenciales es igual a la misma suma algebraica de las integrales de esas expresiones. Granville y otros. Cálculo Diferencial e Integral. UTEA 1972, p 231



que trabajan el tema desde la versión tradicional, entre otros, Dante Ramírez<sup>2</sup>, quien da a entender que integración es un concepto restringido al intercambio comercial y que no se debe confundir con el concepto cooperación.

### Porqué una nueva visión de la integración?

Las personas tienen diversas motivaciones para integrarse, juntarse. Esas motivaciones pueden suscitar de necesidades simples o complejas; para enfrentar problemas de carácter inmediato, mediato (coyunturales) o de largo plazo (estructurales). Empero, la motivación fundamental para la integración es el ansia del pueblo por encontrar solución a los graves problemas sociales, económicos, financieros, tecnológicos, ambientales y políticos. Esto es, **integrarse para enfrentar los desequilibrios sociales, los desequilibrios en las relaciones internacionales, los desequilibrios entre ricos y pobres, los desequilibrios en la relación hombre-naturaleza**. En síntesis, para crear, bajo los esquemas de la solidaridad, la participación y la cooperación, condiciones adecuadas para la reproducción material y espiritual de la vida humana. O lo que es lo mismo, superar el subdesarrollo histórico.

Un paradigma así concebido, es complejo, de múltiples relaciones sociales, cuya instrumentación y aplicación choca con intereses sociales, económicos y políticos, creados históricamente. No así, por ejemplo, la integración comercial, que se resuelve mediante la concertación de una lista de productos que se pueden intercambiar al amparo de un conjunto de *reglas* comerciales. Sin embargo, la integración reducida a este ámbito, y que es el paradigma empírico practicado por décadas en Centroamérica, sólo ha conducido a profundizar la inequidad social. Esta modalidad de integración, motivada por los grupos empresariales para potenciar los negocios, recaudar y transferir divisas, profundiza los desequilibrios existentes. Mientras que la integración para el desarrollo, definida arriba, en contraste, es trascendente, es un paradigma *alternativo*, es decir, *la negación del subdesarrollo de Centroamérica*.

Luego, el pragmatismo de la integración para el desarrollo tendrá legitimidad social en la medida en que medie para que la sociedad civil participe en las decisiones del desarrollo, viva en paz y democracia, tenga seguridad personal y alimentaria, acceso a los medios de producción y la tecnología, recursos financieros a bajas tasas de interés, acceso al mercado, preservación del medio ambiente, acceso a los servicios de salud y educación, vivienda y, sobre todo, un abanico de oportunidades, contrario al modelo de la exclusión y de la inequidad social. Es decir, condiciones para un desarrollo humano y sostenible. Así, a los grupos sociales pivotes de la sociedad, trabajadores y trabajadoras del campo y la ciudad, pequeños y medianos productores y productoras, capitalistas centroamericanos, que son los que en conjunto ejercen la mayor influencia en la dinámica social, económica y política, a todos les interesará el paradigma de la integración si contribuye a fomentar un mundo de posibilidades en fuentes de trabajo, mejores condiciones ocupacionales y salariales y ganancias para la inversión.

Consecuentemente, una integración que sólo prometa más y mejores ganancias en función de la centralización de la riqueza, no es atractiva para la mayoría de la población, carece de legitimidad social, por cuanto implica que las oligarquías se apoderan de los fines y los sectores populares, la clase media y las pequeñas y medianas empresas, sirven de medio.

<sup>2</sup> Exministro en Asuntos de Integración, 1994-97. Conferencia del 28-05-98, en ocasión del aniversario de la UE, UNAH, patrocinado por el POSCAE, UE y FES.

## El principio de la homogeneidad económica y social

La modalidad de integración real más desarrollada y organizada en la época actual, es la *Unión Europea*. En los países de Europa, la tendencia muestra la conformación de un bloque económico-político, que ha llegado a consensuar un sistema monetario único, con una moneda patrón, el EURO. Se trata de una integración de naciones en las cuales están diseminados los intereses económicos de los grandes capitales europeos, que son relativamente homogéneos y son los que ejercen la mayor influencia integradora tanto para facilitar la libre movilidad de capitales, como también para mover los grandes contingentes de fuerza de trabajo calificada y semicalificada, que necesitan para sus procesos productivos. Al mismo tiempo que la población económicamente activa de la comunidad es bastante homogénea en cuanto a su formación científica y tecnológica y en el dominio de idiomas (es muy común para los europeos hablar al menos tres lenguas diferentes). En ese sentido, los trabajadores son competitivos, se comunican fácilmente y se pueden movilizar por toda la comunidad. En este asunto ha jugado un papel importante el sistema educativo, en función del modernismo, que es muy similar en todos los países.

Así es que, si bien existen tendencias nacionalistas históricas que se resisten al proceso, pesan más los intereses para la integración, pues la modalidad les proporciona cierta ventaja comparativa en relación con el resto del mundo. Por tal circunstancia, la integración económica europea, no encuentra grandes obstáculos, pues de parte de los trabajadores estos tienen la posibilidad de acceder a una demanda de trabajo diversificada y debido a su formación académica y técnica están habilitados por el esquema para buscar libremente las mejores alternativas. Por el lado de los oligopolios, está bien definido su mercado, tienen un contingente enorme de consumidores, pueden vender y comprar sus mercancías, instalarse e invertir y reinvertir sus utilidades en cualesquiera de los países que conforman el bloque europeo. Es decir, la integración ahí responde a intereses de grupos sociales relativamente homogéneos.

Los centroamericanos tienen también una homogeneidad relativa desde el punto de vista económico y social. Un idioma común y un territorio prodigioso, rodeado por dos océanos, a los cuales se les extrae un provecho mínimo. Circunstancias históricas y la similitud socioeconómica hacen de esta región un colectivo humano que posee más factores que homogenizan que aquéllos que hacen la diferencia. Ello ha facilitado, en cierto sentido, el proceso de integración tradicional. Este factor puede ser útil para potenciar el nuevo paradigma de integración.

### LA INTEGRACIÓN QUE SE BUSCA: LA INTEGRACIÓN REGIONAL DEL TRABAJO

Existe en Centroamérica una estructura productiva desintegrada. Para ejemplo, no se puede establecer una correlación simple empírica entre lo que podría ser una *matriz de insumo-producto* de la producción agraria y manufacturera. La industria en general se abastece de insumos importados, mientras la agricultura hace lo mismo. La integración de estos sectores se aprecia únicamente en la esfera de la comercialización, cuando la fuerza de trabajo de la industria, el comercio y las finanzas se abastece de alimentos producidos en el agro y los productores agrícolas compran productos manufacturados en la industria para sus necesidades cotidianas. Esta distorsión es el resultado de la falta de integración horizontal y vertical de la industria y de la agricultura; sumado a ello la dependencia tecnológica del exterior.

Las evidencias muestran que en cada país de Centroamérica existe una modalidad productiva desintegrada y que en gran medida explica la desarticulación del campo y la ciudad. La manufactura, más vinculada al modernismo, adquiere una dinámica independiente del agro e impone sus condiciones en el mercado. Mientras

que el pequeño productor del agro, que no forma parte de la agroindustria exportadora, al no estar sometido a la dinámica industrial y del mercado, produce para la subsistencia, aplicando tecnologías que dan como resultado bajos niveles de productividad. Consecuentemente vive en un progresivo deterioro de sus condiciones económicas y sociales, destruye y deteriora la naturaleza y vive en absoluta ignorancia. La modalidad del subdesarrollo, entonces, es propicia para imponer condiciones de sobre explotación de la fuerza de trabajo, a la vez que le hace perder a los pobres los derechos que les conciernen.

Es muy común que cuando se aborda el tema de la integración tradicional, se hace abstracción de la problemática del campo y se piensa en la integración limitada a las ciudades centroamericanas. Se trata de idealizar un mercado común con base urbana debido a que ahí se concentra la proporción de la población con capacidad de consumo; al tiempo que se margina a los sectores rurales e informales, que son mayoritarios en la región. Se reproduce, en la visión regional, el mismo esquema nacional. No es atractivo el mercado rural e informal debido que esta población, tiene necesidades, pero no tiene ingresos con qué comprar. De ahí que por ello la integración tradicional no motiva a la generalidad de la población porque no promete nada.

Redimensionar el concepto de la integración, es una alternativa a considerar. Para ello debemos acudir a la economía política en la que existe un asidero conceptual muy rico. Necesitamos, entonces, abandonar la concepción fenicia y estática y sustituirla por una visión trascendente. Un orden social dinámico al que yo le denomino "*integración regional del trabajo*". Entendiendo por ésta, como la unificación de los habitantes centroamericanos, en los planos nacional y regional, en el marco de los criterios de la nueva integración arriba apuntados. Se trata, de un ordenamiento social construido deliberadamente en la búsqueda de la integración del hombre y la mujer centroamericanos, para que se incorporen a la producción de bienes y servicios, ya sean para el mercado regional o para el internacional. Para que se ayuden y juntos emprendan el camino del desarrollo humano sostenible. Y se le llama del trabajo, en tanto es mediante los resultados del trabajo que será posible el proceso de acercamiento regional.

La integración regional del trabajo no auspicia la "división centroamericana del trabajo", porque ésta sería propiciar el desarrollo para unos países, a costa del atraso de los otros, similar a la tradicional división internacional del trabajo que ha existido a nivel internacional. Y es que división es lo opuesto de integrar. Ambas tendencias son incompatibles conceptualmente, por cuanto integrar significa aglutinar, juntar las partes, en un bloque único; mientras que dividir significa diferenciar, separar los países, para que cada uno se dedique egoístamente a sus cosas, para luego buscar ventajas en el intercambio. Entretanto, integración es unir las partes para "compartir ventajas".

## UNA ETICA PARA LA INTEGRACIÓN

Centroamérica para afianzar su proceso de integración, en el marco del desarrollo humano sostenible, requiere de una ética de la integración, consistente en la búsqueda de "ventajas compartidas", para combatir la pobreza. Las "ventajas compartidas", es la lucha por la creación de condiciones sociales para la reproducción material y espiritual de la vida humana; la ética de la integración significa que los países se integran para compartir las ventajas que resultan de un territorio con una ubicación privilegiada en el mundo, con un acceso marítimo envidiable; un idioma, una naturaleza y una historia común; economías homogéneas y magnitudes de población similares. Son factores que unidos en una estrategia de desarrollo dan ventajas frente a otras naciones del mundo. Ventajas compartidas significa que, en función de los intereses de estos pueblos, los países centroamericanos se junten para compartir sus ventajas naturales y sociales, mismas que a lo largo de casi dos siglos, han desperdiciado debido a las influencias externas.

La ética de la integración quiere decir que los países articulan sus economías para sacarle mejor provecho a los recursos naturales, asignar mejor el capital y los recursos humanos y ampliar el mercado, en función del desarrollo humano. Se trata de fortalecer, las variables endógenas claves: el mercado interno, el empleo y la inversión nacional. La historia económica ilustra con datos empíricos que estos aspectos fueron los peldaños claves sobre los cuales actuó la política económica, con sus instrumentos técnicos en los países del centro. La integración regional del trabajo y el criterio de las ventajas compartidas contribuirán al desarrollo de esta tendencia. También para afianzar una posición frente al resto del mundo, se requiere la unidad regional. Por ejemplo, si Centroamérica se presenta como un sólo bloque productor de café, posiblemente pueda realizar una mejor negociación en el mercado mundial, realizar mejores transacciones y finalmente compartir los resultados de esa negociación integrada, según el aporte de cada país. Sólo el hecho de lograr un tratamiento más respetuoso en la negociación significa provecho, aunque la ganancia económica sea la misma que de manera individual; que el impase de recibir un trato indigno al presentarse separadamente, compitiendo ventajas entre vecinos.

La integración así concebida le daría mayor consistencia a la región en sus relaciones con el resto del mundo. Se puede negociar mejor con México, con el NAFTA, la UE y otros bloques. Es a partir del criterio de integración regional del trabajo que Centroamérica, como conjunto, podrá definir su destino como bloque. Es a partir de esta concepción que puede dimensionar su estrategia para negociar su deuda externa y mejorar la calidad de vida de la población. Se trata, obviamente, de una visión inédita, que no sale de los manuales de la economía convencional dominante. Implicará salirse del modelo de la superexplotación y sustituirlo por otro que sea consecuente con el mejoramiento de la calidad productiva y de vida de la fuerza de trabajo. Se trata de criterios que se fundamentan en lo ético y que el Profesor Dennis Goulet, de la Universidad de Notredan, señala como ética del desarrollo.

### **LA INTEGRACIÓN QUE NO SE BUSCA: LA DIRIGIDA DESDE AFUERA**

En economía, al igual que en la guerra, las potencias económicas del mundo actúan orientadas por estrategias bien pensadas que se aplican mediante políticas e instrumentos de carácter macroeconómicos y sectoriales. Una estrategia económica es vital para conservar la riqueza y desarrollarla, para ejercer un control efectivo de la tecnología y adecuarla según sus fines, para someter a la lógica del capital la fuerza de trabajo o para tener un acceso fluido en los mercados de compra y venta de bienes y servicios.

David Ricardo<sup>3</sup>, economista clásico inglés, desarrolló a principios del siglo XIX la teoría de los costos comparativos, ilustrando con el vino portugués y los paños ingleses la situación del intercambio con ventajas para las partes. *"La tasa de utilidades, decía Ricardo, no podrá incrementarse a menos que sean reducidos los salarios y éstos solo pueden reducirse con una baja de los precios de los productos necesarios en que se gastan. Si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos o productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán. También bajarán los salarios y aumentarán las ganancias si, en vez de cultivar nuestros propios cereales ... descubriéramos un nuevo mercado del cual abastecemos a un precio inferior"* (Ricardo: 101). Más adelante señala *"en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean los más beneficiosos para ambos.. al incrementarse la masa general de la producción, se difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones de todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros"* (102).

<sup>3</sup> David Ricardo, Principios de Economía Política y Tributación, FCE, México, 1985, pp 101-103 y A. Anikin, Una Ciencia en su Juventud, Ed, Nuestro Tiempo, México, 1981, pp 267-341

En esta tesis, Ricardo exponía la estrategema del capital inglés: *ir siempre detrás de la máxima ganancia recuciendo costos*. La teoría de los costos comparativos, es la estrategia que debían seguir los industriales para potenciar el proceso de acumulación de capital, misma que será retomada por los neoclásicos en la teoría del comercio internacional con la denominación de "**ventajas comparativas**". En Ricardo, el planteamiento se originó a raíz de su preocupación por tendencia ascendente de los costos de producción, contrario al descenso de las utilidades capitalistas, la principal fuente de acumulación o del progreso económico, según su terminología. Ricardo observaba que los precios de dos factores de la producción, el salario y la renta de la tierra, se incrementaban y que ambos factores tenían una gran incidencia en la reducción de la ganancia. Descubre que ambos encarecimientos estaban íntimamente relacionados. Las exigencias salariales de los trabajadores se debía al incremento de precios de los alimentos y de los productos necesarios para los trabajadores. Los alimentos se encarecían debido a que subía con frecuencia el precio de los alimentos por la incorporación de tierras de inferior calidad para la producción, en las cuales se producía a un mayor costo, mientras se elevaba la renta en las tierras de mejor calidad y ubicación geográfica. Luego, el mayor costo, servía de presión en la determinación de los precios en el mercado.

Si el trigo, que era la base principal de alimento de la fuerza de trabajo, se producía más barato en América y en Polonia, que en Gran Bretaña, había que importarlo. Sin embargo esta tesis chocaba con la oposición de los productores nacionales y con los terratenientes. Mientras insistía en que bastaría con abrir las fronteras, o sea, eliminar las barreras a la importación de un trigo más barato. Hacer esto significaría quitarle las banderas reivindicativas por mayores salarios a los trabajadores y reducir los costos de producción. Se trataba, obviamente, de importar lo que se producía barato en el extranjero y especializarse en la producción de bienes a bajos costos, luego, en el intercambio, las partes obtendrían *ventajas comparativas*<sup>4</sup> que se traducirán en mejores utilidades económicas.

La tesis de Ricardo, llevándola al ámbito general, perseguía, incrementar la utilidad del capital a base de una mayor especialización en la producción de bienes y servicios. De esta manera, Gran Bretaña podría especializarse en la producción de productos industrializados y el resto del mundo en productos primarios y alimentos baratos. De hecho, este fue el principio básico para la modelación de la tradicional "división internacional del trabajo", consistente en la asignación, a los países capitalistas del centro, de la producción intensiva de mercancía, a base de altas tecnologías; y producción extensiva en mano de obra y de escaso procesamiento industrial a los países del tercer mundo. La tesis supone que bajo este principio, los países ricos y pobres se beneficiarían con el intercambio. Se puede afirmar que desde Ricardo ya el capitalismo en expansión insinuaba la necesidad de una política de especialización y de apertura para la libre circulación de mercancías por el mundo, en la búsqueda de mayores utilidades..

Basados en aquella estrategia, esquematizada en los centros, los países de América Latina siguieron un patrón de "crecimiento hacia afuera", vinculado al cuadro de la división internacional del trabajo (Tavares, M, 1980: 29). Fue así como estos países se especializaron en café, banano, carne y otros productos y

<sup>4</sup>. El modelo supone: competencia perfecta, conocimiento perfecto del mercado, factores productivos homogéneos, rendimientos constantes a escala, factores productivos inmóviles, distribución del ingreso( Burke, Melvin, 1995: 139).

todavía siguen ávidos esperando el beneficio del intercambio. Ha sido evidente que como táctica para el logro de la estrategia, las potencias señalen la necesidad del aperturismo comercial, haciendo que la apliquen los receptores de sus exportaciones, en cambio históricamente ellas han construido muros arancelarios y no arancelarios para detener las exportaciones tercermundistas hacia sus mercados, aunque sigan enarbolando la bandera teórica de las ventajas comparativas. Y es que el modelo ricardiano, aunque aparenta cierta coherencia lógica, cuando se le incorporan elementos reales como competencia imperfecta (Robinson, Joan), economías externas y rendimientos crecientes a escala en la producción, en la realidad se vuelve incoherente.

Las *ventajas mediante costos comparativos*, siguen siendo una de las estrategias claves de las potencias en el comercio internacional para legitimar la apertura de mercado. Milton Friedman al referirse a la libertad del comercio internacional se remite a este principio. Existe una falacia, señala, cuando se dice que las exportaciones son buenas y las importaciones son malas. Remitiéndose a Smith, apunta que los ciudadanos se benefician de las importaciones lo mayor posible a cambio de las exportaciones. Los norteamericanos, aunque fuésemos más eficientes que los japoneses en la producción de todo, no nos interesaría producido todo. Deberíamos concentrarnos en las cosas que hiciésemos mejor, aquellas en las que nuestra superioridad no ofrezca ninguna duda (Friedman, Milton, 1980: 72). Para los economistas del centro, está claro, al menos teóricamente, que la ventaja comparativa se alcanza eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias, liberalizando las fronteras al comercio internacional. Este es el ámbito que requieren las empresas transnacionales para acceder libremente a los mercados de capital y de consumo del mundo, pero no desean ceder espacios en sus mercados en compensación por la apertura. Las mayores evidencias de economía que negaron el aperturismo a ultranza son Japón y Alemania, países que desarrollaron sus economías al margen de los postulados liberales del *laissez-faire*. Si estas naciones no hubiesen subsidiado sus economías, hoy día continuarían siendo potencias de segunda.

Se enfatizó también, al inicio, que fue precisamente a partir de esta teoría que se afianzó la modelación de la "división internacional del trabajo". Los países de la periferia capitalista se debían especializar en la producción de alimentos y productos primarios, extensivos en mano de obra, que sería, supuestamente, en lo que lograrían ventajas respecto al centro y; los países del centro, en productos industrializados, intensivos en mano de obra. Supuestamente, en el intercambio, tanto centro, como periferia se beneficiarían.

Siguiendo aquel patrón estratégico de las potencias mundiales, Centroamérica hace más de un siglo se especializó en producir banano y café y ha logrado, por sus condiciones naturales y con base a la super explotación de la fuerza de trabajo, un bajo costo de producción, con el cual ha sido competitiva en el mercado internacional. Se trata de un bajo costo competitivo, logrado a un alto costo social. También es cierto que hace más de un siglo que los precios del café y el banano son manipulados por los grandes oligopsonios internacionales, mientras, durante el mismo tiempo los productos industrializados son cada vez más caros y disminuidos en calidad, generando un deterioro sistemático de los términos de intercambio. Este esquema ha sido agotado, ya no puede sobrevivir.

Actualmente, los teóricos del ajuste estructural han retomado la tesis de los costos comparativos convencidos en la especialización para exportar, en un mundo "abierto" a la competencia. El tercer mundo, ha seguido el mandato de la teoría, y ha incrementado la producción, como el Banco Mundial y el FMI lo han pedido, obteniendo como resultado la reducción de precios en el mercado internacional y una sobre oferta que nadie quiere comprar, tal ha sido el caso del café. La dicha de Estados Unidos, es que no se especializó en producir

trigo y tabaco, para buscar ventajas con Europa; si lo hubiese hecho, como ha dicho Hinkelammert en su libro sobre la Deuda Externa de América Latina, estarían tan subdesarrollados como el tercer mundo.

La integración dirigida desde afuera busca que la región se conforme en bloque para que cree facilidades al comercio de las multinacionales, que abra sus fronteras a la circulación de mercancías y capitales, con una modalidad similar a una Unión Aduanera y que busque la especialización manufacturera mediante un empuje de maquiladoras. Su ventaja comparativa frente al resto del mundo se previene que debe lograrla mediante bajos costos de producción y dentro de éstos, fundamentalmente, están los bajos salarios de la fuerza de trabajo.

Es, a partir de esta tesis que, en Centroamérica y principalmente en Honduras, hay sectores de la elite económica interesados en seguir estimulando un paradigma de bajos costos de producción, es decir, de bajos salarios, mismo que debe servir de referente a la inversión extranejera para venir a montar sus empresas a la región. Luego, la competitividad que se piensa lograr en el mercado internacional se basa en esta tesis del bajo costo de producción. Esto implica seguir conservando una fuerza de trabajo con un bajo perfil formativo, de baja escolaridad, apta para trabajos simples en las maquiladoras. Mientras que la fuerza de trabajo calificada, con la cual se puede lograr ventaja competitiva, necesaria para las empresas que utilizan tecnología de punta, se piensa formar en las universidades privadas y en en el exterior, en las universidades anglosajonas, fundamentalmente. La integración desde afuera impone esta visión para un crecimiento económico acelerado.

### **LA "INTEGRACIÓN REGIONAL DEL TRABAJO" Y EL DESARROLLO HUMANO**

La integración regional del trabajo, como estrategia de Centroamérica, deberá orientarse hacia el hombre y la mujer centroamericanos, con la intención de transformar su realidad social y natural en un ámbito que les permita reproducir su vida material y espiritual en condiciones dignas. Se trata de crear un habitat consecuente con las aspiraciones de superación individual y colectiva. De ahí que hay que determinar los instrumentos claves para el logro de la estrategia.

Uno de los determinantes claves en el discurso de la llamada globalización es el concepto competitividad. Algunos sectores elitistas y de poder en Centroamérica plantean que la competencia en el mercado internacional debe lograrse mediante la minimización del costo de producción. Desde luego que dentro de éstos el componente más importante son los salarios. Esta tesis de bajos salarios es congruente con una división social del trabajo simple, donde el proceso productivo es de baja complejidad y cada trabajador hace operaciones sencillas. Para ello no se exige un nivel de formación más allá de la primaria y una capacitación técnica para el ensamblaje. No se necesitan grandes estudios. Ese bajo perfil en la formación y capacitación de la fuerza de trabajo permite disponer de un contingente de trabajadores en abundancia y dispuestos a contratarse por salarios miserables. Este es el espacio que busca la maquiladora en los países subdesarrollados, como los centroamericanos. Esta manera de competir con base a costos de producción bajos, no supera la modalidad que se aplica en la región desde hace un siglo con el banano, los minerales y el café y otros productos de exportación. No requiere, por tanto, grandes inversiones en universidades, institutos tecnológicos, centros de investigación, etc. Se puede mantener con bajas inversiones educativas.

Otra manera de encontrar condiciones de competitividad, en el mercado mundial, es con base a productividad y calidad. Esta se logra incorporando al proceso de producción, procesos de trabajo más complejos e incorporando nuevas tecnologías en la producción, en la gerencia, el mercadeo y los diseños. A este tipo de competitividad le denominan los economistas de empresa *ventajas competitivas*, que es la tesis de Michael



Porter de la Universidad de Harvard (ver Capítulo III en este trabajo). La complejidad del proceso de producción, circulación, gerencia, etc, implica que la fuerza de trabajo deberá estar mejor calificada y para disponer de ella se requerirá grandes inversiones en los diversos niveles científicos y tecnológicos. Además será una fuerza de trabajo más exigente en su proceso de reproducción, por tanto, requerirá de mejores niveles de salarios.

Si consideramos la existencia en la región de dos sectores de exportación, uno que compite a base de costos de producción reducidos y el otro, que compite a base de productividad y calidad. Siendo el crecimiento económico la guía de la economía, el cual se puede lograr mediante el impulso de un sector empresarial con capacidad de exportar al resto del mundo, la competitividad con base al primer caso se logra con bajos salarios. El segundo aspecto de la competitividad, en el marco de la llamada ventaja competitiva, se puede alcanzar mediante el *Know haus* de una élite social, bien formada. O sea, que basta con que una fracción de la sociedad tenga el conocimiento y la destreza para con ella poder obtener ventajas comparativas frente al resto del mundo y lograr crecimiento económico. Esto es un reduccionismo a ultranza.

Olvidemonos de la competitividad con base a costos y quedemonos con la segunda, por considerarla más dignificante para el trabajador. La clave es dar un paso hacia el límite también con el concepto competitividad con base a ventajas competitivas. Esto es, que es el pueblo como un todo, el que deberá ser formado y capacitado para que sea competitivo, bajo el esquema de las ventajas competitivas y no una pequeña elite social. Para ello se requieren cambios sustanciales en la educación y grandes inversiones en centros de investigación y formación, todo en el marco de una educación democrática. Muchos dirán que no hay recursos para ello. Eso no es cierto. Existen presupuestos irracionalmente utilizados, los destinados al ejército, para el caso. Con los recursos que se gastan en ejército, más los presupuestos educativos, se pueden lograr esas transformaciones, en el mediano y largo plazo, para hacer que el pueblo participe en la formación y capacitación técnica para el logro de la competitividad internacional. Así se eliminarían los pretextos para pagar bajos salarios, se anularán los privilegios, se democratizará el conocimiento científico y tecnológico y los migrantes centroamericanos serán mejor tratados en el mercado de trabajo de Estados Unidos.

### ***El mercado y el Estado***

El mercado global, hemos dicho arriba, es entendido como el mercado de las multinacionales. Con esta definición excluyen del mercado al pequeño y mediano empresario, constituido por millones de unidades en el mundo. Para que se le llame mercado global hay que dar un paso al límite, el que nos permite apreciar el mercado en toda la dimensión del globo terráqueo. El mercado global, entonces, lo forman tanto el mercado de las multinacionales, como también el mercado de los pequeños y medianos empresarios del mundo. La visión reducida de la integración regional en centroamérica, no se aparta de la concepción excluyente del mercado global y se piensa a la integración regional, en función del mercado de las grandes empresas. Sin embargo, dentro de una visión incluyente, el mercado regional, es el mercado de las grandes empresas y de las pequeñas y medianas empresas de la región. Por tanto, cuando se habla de mercado integrado debe pensarse en este contexto.

Por otra parte, debemos considerar que no existen condiciones hoy día en la región que sean alternativas al mercado para coordinar la división social del trabajo. Centroamérica está inserta en esta concepción y no se visualizan otras vías en el corto y mediano plazo. Esto quiere decir que la integración del trabajo se le deberá concebir en el marco de esos principios. Será el mercado quien transmitirá las informaciones de precios, costos, consumos y cambios tecnológicos; aunque el Estado tendrá que jugar el role que la sociedad civil requiera para la estrategia. Bajo el entendido que el mercado *per se*, es una unidad contradictoria e imperfecta, que se



imperfeciona más con los problemas de la pobreza. El Mercado, en Centroamérica, está afectado, no sólo por las imperfecciones que produce la oligopolización de la economía, sino que también por el alto grado de subdesarrollo. El empobrecimiento generalizado, aparenta sobreproducción, ya que el producto se encuentra disponible en el mercado y la población lo necesita, pero no lo adquiere porque no tiene ingresos para comprarlo. Mientras en las decisiones políticas se muestra un mayor desinterés por el fortalecimiento del mercado interno porque se espera resolver el problema por la vía del mercado mundial, provocando con ello una mayor exclusión de la población.

Debe quedar claro entonces, que el avance hacia la integración regional del trabajo sólo puede ser posible con el fortalecimiento de un mercado incluyente, complementado con el esfuerzo de los Estados nacionales. No se puede desestimar al Estado orientador y gestor del desarrollo, que planifique y emita políticas económicas en función de ese desarrollo y que ejerza un liderazgo en la comunidad para defender el ecosistema y consolidar la democratización económica y política. Se debe combatir al Estado burocrático y corrupto.

La acumulación de capital no es un proceso típicamente microeconómico. La historia ha demostrado que la acumulación requiere un ambiente político, social y macroeconómico, que lo brinda el Estado mismo. Ese ámbito lo proporciona la planificación y la política económica. El ejemplo de Alemania y Japón, países de alto desarrollo económico, es más que contundente.

***Para fortalecer el mercado hay que mejorar la distribución del ingreso.***

Informes estadísticos de 1990 daban cuenta que para fines de la década de los ochenta, más del 60 por ciento de la población centroamericana vivía en condiciones de pobreza y extrema pobreza (IICA-FLACSO, C.A. EN GRAFICAS, 1990: 58). En Honduras, según el diagnóstico de la Ley de la Producción, la Competitividad y el Desarrollo Humano (Decreto de Ajuste estructural, 29 de abril de 1998), más del 65% de la población hondureña se encuentra por debajo de la pobreza media. Esto quiere decir que existe en la región un contingente de personas con grandes necesidades, pero que no son demanda efectiva (dentro de la función consumo) porque no tienen ingresos para demandar.

Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo, reconoce este carácter de la pobreza regional, al señalar que "los países latinoamericanos se han caracterizado por su incapacidad para establecer vínculos entre los aspectos económicos y los sociales del desarrollo humano. Como éstos han sido países pobres en los que predominan los bajos salarios, con un reducido gasto social, y con servicios educativos y de salud que presentan escasa cobertura y niveles muy bajos de calidad, estos países han tenido que enviar al mercado señales que atraen aquellas actividades económicas que, en vez de potenciar la capacidad productiva de los recursos humanos y naturales mediante su articulación con la ciencia y la tecnología, hacen más bien un uso depredatorio de esos recursos, explotándolos en forma extensiva, y tratando de aprovechar lo que se ha llamado el círculo vicioso de la pobreza para generar elevadas ganancias individuales a costa del bajo costo unitario de esos recursos" (BID Informe 1993: 2).

Ante esta realidad social, resulta tan cierto ahora como antes, que la apertura entre los países centroamericanos, *per se*, es necesaria, pero no suficiente para expandir la circulación de mercancías. No basta con llenar el mercado regional con bienes y servicios. La oferta y la demanda, como hemos dicho antes, forman una unidad en las actividades mercantiles pero ni la una, ni la otra, pueden subsistir separadamente. Pero si el consumidor está amuinado, le transmite su desdicha al productor. De lo anterior se infiere que, para que el

mercado regional responda a la dinámica de los oferentes de estos países, se requiere que la población de Centroamérica mejore sus condiciones de ingreso. De lo contrario la suerte estará trazada.

La generación de empleo será esencial para alcanzar los propósitos de bienestar de la población. No es eliminando del diagnóstico la variable empleo, tal como lo hacen los ideólogos del ajuste estructural, como se resolverá esta situación adversa para la población. La instrumentalización y aplicación de las medidas de la integración conducirán a la generación de ocupación masiva. Con ello se estará garantizando que la población de Centroamérica tenga un trabajo, mediante el cual adquiera un ingreso para cubrir sus necesidades individuales y familiares. De esta manera, muchos de ellos podrán integrarse al conjunto de la demanda regional

### **La oferta interna y la seguridad alimentaria.**

Centroamérica, como conjunto, deberá considerar el diseño de una política encaminada al proceso de modernización de la estructura productiva regional, que genere la oferta alimentaria regional. Es decir, trazarse la meta de la "seguridad alimentaria con autosuficiencia productiva". Entendiendo por esta, a la garantía que debe tener la población en su conjunto de una oferta alimentaria accesible y producida localmente. Se trata obviamente de enfrentar el problema del hambre, la desnutrición y las enfermedades que se derivan de esta situación. Se trata de corregir la tendencia ascendente de las importaciones alimentarias.

La relación entre la producción interna y el consumo aparente se conoce como la tasa de autosuficiencia alimentaria (TAA) y se mueve en un rango de 0 a 1 (Bulmer Thomas, La Integración Económica C.A., una Visión desde Afuera, Polémica/FLASO: 6). Cuando esta tasa es equivalente a 1 quiere decir que el consumo aparente de un país es abastecido en su totalidad por producción interna. En Centroamérica, la TAA ha tenido un comportamiento descendente ( $TAA < 1$ ), desde los años sesenta, debido en parte a las importaciones subsidiadas de alimentos procedentes de Estados Unidos, al amparo de la PL-480 (Public Law 480). Se trata de una producción subsidiada porque los excedentes de producción los compra el gobierno de Estados Unidos al precio de mercado y luego los dona a países subdesarrollados o los vende a créditos blandos y a precios inferiores a los del mercado. Con aquellos precios el productor nacional no puede competir. También la producción interna de alimentos es insuficiente debido a la persistencia de formas tradicionales de producción. Más del 60% de los productores de granos son semianalfabetos y utilizan las tierras menos adecuadas, en tanto las mejores se destinan a productos de exportación y la ganadería.

La seguridad alimentaria, por tanto, debe basarse en la autosuficiencia productiva en la región, buscando como tendencia la unidad en la relación producción nacional y consumo aparente. Esto es, que la TAA tienda a 1. En la búsqueda de este propósito, se logrará la incorporación masiva de la población al proceso productivo, lo que significa que el logro de la meta de aumentar la TAA, implica también generación de empleo.

### **La integración campo-ciudad.**

Estos países urgen de una política que oriente sobre la articulación de la agricultura y la industria. Los países centroamericanos son agrarios por tradición, pero una alta proporción de productores explotan una agricultura natural y atrasada, por ello tienen altos déficits en la producción de alimento humano y animal. La integración agricultura e industria, implica, hacer una profunda transformación del agro, que conlleve al aprovechamiento racional de los recursos forestales, la modernización de la estructura estatal, financiera, educativa y tecnológica en función de este proceso.

La inserción internacional, en consecuencia, debe ser fortalecida a partir de esta modernización interna. Se trata de buscar un alto desarrollo de la oferta interna, que pronto sea capaz de generar excedentes exportables, sin que ello implique desestimular la oferta de exportación existente. Algunos autores consideran que se debe dar prioridad a la producción de exportaciones. No existe oposición en relación con la iniciativa de exportar, al contrario la infraestructura de exportación debe explotarse al máximo, pero esto no obvia el esfuerzo que se le debe dar al mercado interno, para desafiar la pobreza que produce desarmonía social. La oferta exportable y la interna, deben formar parte de la nueva estrategia de la integración regional. Para resolver esta problemática se debe considerar una estrategia que implique la necesaria producción de insumos agrícolas tropicales, adecuados a las condiciones del suelo, temperaturas y climas de la región, para uso en la producción agrícola. Una estrategia de estímulo al pequeño y mediano productor para que produzca semilla de buena calidad aplicando las técnicas tradicionales a fin de eliminar su dependencia de la semilla producida por empresas transnacionales.

Por otra parte, se requiere crear corporaciones agrarias en centroamérica, con capital privado y público de los países integrados, para investigar, producir e innovar las variedades adecuadas y ofrecer los insumos agrícolas de acuerdo con los requerimientos de los productores agrarios. De lograrse esta meta, se cortaría la dependencia externa en materia de insumos agrarios, se aplicarían de acuerdo con las condiciones del suelo y se estaría ahorrando divisas por importación de estos productos del mercado internacional. Para este asunto se podría invitar a México o Venezuela para que participen con los inversionistas de la región, en el montaje de estas plantas.

### **La oferta de medicamentos.**

De la misma manera, se podrían crear corporaciones regionales para la producción de medicamentos de uso humano y animal. En este aspecto pueden jugar un rol muy importantes las universidades haciendo investigaciones que orienten sobre el tipo y calidad de productos, a fin de adecuarlos a fórmulas que correspondan a las condiciones ambientales de la región. La flora y la fauna de éstos países todavía siguen siendo ricas en diversidad de especies, por lo tanto, pueden ser un potencial a investigar como fuentes de insumos medicinales. Este problema amerita la dedicación de un capítulo especial ya que el pueblo centroamericano está enfrentando graves problemas por el encarecimiento de los medicamentos importados del resto del mundo. Con este fin, se debe capacitar científicamente a la mayor cantidad de jóvenes, aprovechar sus capacidades y crear las mejores condiciones para estimular la investigación y la creación de conocimiento.

### **La Inversión y el ahorro.**

Para alcanzar este objetivo se deberá fortalecer el ahorro interno, ya que éste tendrá que ser una fuente importante de la inversión. Quiere decir, que los instrumentos de política económica deben responder al estímulo del ahorro procurando eliminar la incertidumbre que genera la inestabilidad monetaria y la especulación. No se trata de estimular el ahorro de los ricos, sino que se generen condiciones para una mayor distribución del ingreso y acceso de los productores pobres a los medios de producción. Se debe procurar eliminar aquella famosa paradoja de "la pobreza en medio de la abundancia potencial" (Dillard, Dudley, La Teoría Económica de John M. Keynes: 58). Será vital dotar de medios de producción a los productores para que puedan generar por su iniciativa empleo, subsistencia y un excedente que les fortalezca su propio ahorro. La inversión extranjera se le debe abrir paso en áreas de alta tecnología, que no sean competencia de las empresas nacionales.

## **El sistema monetario**

Las modificaciones estructurales en el ámbito real de la economía implican cambios sustanciales en el sector nominal de la misma. Por ello es fundamental que, dentro del marco integrador, se considere al sistema monetario mediante el cual se hará posible la relación de intercambio con todas las complejidades que implica. La integración es incompatible con los esquemas monetarios nacionales que hoy día predominan. La situación exige de un sistema monetario regional ágil, producto de un acuerdo multinacional, que podría desembocar en una "moneda patrón" de circulación general en todos los países.

Se trata de la idea de una moneda que, para que sea aceptada socialmente, tendría el carácter de medida de cuenta, acumulador de valor y medio de cambio; similar a las monedas nacionales de curso legal. Sería algo similar al paradigma europeo del EURO que inicia en 1999, en un proceso que culmina el año 2002. De suceder en Centroamérica se le podría augurar a la integración regional una dinámica inédita. Se multiplicaría el intercambio; habría estabilidad financiera, por cuanto la oferta monetaria sería controlada por especialistas y autoridades monetarias de los países integrados; habría una gran movilidad de inversiones dentro de la región, pues se facilitarían las operaciones de mercado abierto a nivel regional; un sistema único de encaje bancario; tasas de interés niveladas, una estructura de costos similar y un tipo de cambio concertado; en síntesis, todas las actividades económicas regionales se multiplicarían, en un ambiente de estabilidad financiera.

Un sistema monetario con el carácter señalado sería compatible con el esquema de la "integración regional del trabajo", por cuanto homogenizaría la remuneración de todos los factores de la producción, en un plano de competencia y de bienestar social.

## **La nueva integración regional y los transportes.**

Un aspecto que pesa en la actual desintegración regional es la incomunicación física de los países. La carretera panamericana no ha logrado llenar ese vacío. Para ello se requiere una infraestructura vial que permita abaratar los costos del transporte de personas y mercancías a nivel intrarregional. Este vacío podría ser cubierto por un sistema de transporte de gran alcance y de bajo costo. El ferrocarril intercentroamericano, que paralelo a la línea de interconexión Venezuela\_México, podría ser una alternativa. Una infraestructura de esta magnitud, facilitaría el comercio regional, movilizaría turismo de estos países y del resto del mundo a lo largo de la región, abarataría los costos de los productos de exportación, ahorraría una fracción considerable de la factura petrolera, facilitaría la movilización de la fuerza de trabajo y sobre todo habría una generación de empleo muy importante. La generación de empleo sería masiva en el periodo de construcción de la obra multinacional.

El otro medio de transporte importante que absorbe una cantidad considerable de recursos y que encarece los costos de exportación, es el transporte marítimo. Centroamérica, a través de capitales integrados, podría crear su propia flota marítima para la exportación de sus productos al mercado internacional. Centroamérica anualmente paga más de 4000 millones de dólares por servicios de transporte y seguros por importación de mercancías, una porción de esos recursos se podría retener si se crearan empresas de servicios centroamericanas.

Por otra parte, una flota marítima, con equipos adecuados, no sólo sería útil para exportar, sino que también para explotar la pesca en la plataforma continental regional. La pesca puede ser explotada conjuntamente, no sólo para la exportación al resto del mundo sino que también para apoyar la seguridad alimentaria de la

población centroamericana. Con algunos recursos provenientes de este rubro se podrían financiar investigaciones para detectar las especies alimentarias, energéticas y medicinales existentes en el mar de la región.

### **La integración regional y la oferta turística**

Afianzando los medios de transportes, Centroamérica podría explotar todo su potencial turístico natural. Estando en el trópico, existen muchos europeos y norteamericanos que desean en invierno disfrutar de la naturaleza centroamericana en ese periodo. Una estrategia regional en este sector, implicaría una exigencia por conservar la naturaleza y mejorarla, cuidar el ambiente y la salubridad, garantizar la seguridad de las personas y su libre circulación. Es decir, no se debe pensar en una infraestructura turística sofisticada y cara, esa ya la tienen los países de alto desarrollo. Lo que no tienen ellos son los parajes naturales y las selvas que todavía se conservan en la región. También el turismo interno tendría mucho movimiento en el circuito intrarregional. Para ello se requiere adecuar las condiciones del ambiente natural, crear centros de investigación para el estudio de la biodiversidad, agotada en otras latitudes; mejorar las condiciones de vida de la población para que el turista no se sienta acosado por mendigos, sino por oferentes de bienes y servicios dignos; medidas severas de higiene y otros aspectos colaterales vitales. Algunos autores, como Bulmer Thomas, con su visión Europea, piensan que un sector explotable intensamente con el turismo es el circuito Maya: México, Guatemala y occidente de Honduras (Polémica 13).

### **La integración regional y el sistema de empresas sociales.**

Asimismo, se podría fortalecer el sistema de empresas de interés social integradas. El cooperativismo, para el caso, con alguna tradición en algunos países de la región, tiene ganada una experiencia en asuntos de intercambio y de relaciones internacionales. Un banco cooperativo centroamericano, para apoyar el crédito del sistema sería un primer avance en el proceso de integración del sector social de la economía. Se trataría de un medio que fuera capaz de juntar recursos financieros y técnicos para fortalecer la forma colectiva de producción que contribuye a generar empleo y a mejorar las condiciones de vida de la población.

La forma cooperativa podría permitir la integración de procesos de trabajo, intercambio de mercancías manufacturadas y productos del agro. De la misma manera podrían hacerlo empresas sindicales, campesinas, gremiales y de las comunidades negras e indígenas. La integración regional de estos sectores podría ser atractivo para lograr algún apoyo económico y tecnológico de la comunidad internacional. El intercambio de conocimientos técnicos, administrativos, mercadeo y sobre todo ampliar el panorama del mercado regional serían algunas de las ventajas de la integración para este sector. Ferias artesanales en toda la región podrían ser organizadas periódicamente por estos grupos para movilizar las ventas de sus productos. Asimismo, podrían unirse para exportar al resto del mundo en comunión con el cooperativismo Europeo, Japonés y de otros países industrializados.

### **La integración regional y la dimensión ambiental**

Otro aspecto importantísimo que le compete a todos los habitantes de la región es la situación ecológica y del medio ambiente. El problema ambiental, no tiene fronteras artificiales. La destrucción de la biodiversidad en el lago de Nicaragua y su entorno, para ejemplo, afecta tanto a los nicaragüenses como también a los hondureños, a los costamincenses. La destrucción forestal de la Mosquitia hondureña, afecta a los hondureños, a los costamincenses y al mundo entero. Esto quiere decir que en el cuidado de la naturaleza y del medio ambiente centroamericanos y al mundo entero.

centroamericano deben estar las manos de los 30 millones de habitantes de estos países y la cooperación del mundo desarrollado.

Luego, si la integración económica tiene lógica, lo tiene en mayor sentido para el cuidado ecológico y del medio ambiente. En este asunto tendrá que jugar un papel fundamental el sistema educativo regional y la dirección y gestión de los Estados. Centros de investigación sobre la naturaleza y del medio ambiente deberían crear la universidades de la región como un aporte académico a la política que deberán adoptar y aplicar los gobiernos, desde la perspectiva regional. Asimismo, deberán incorporar la dimensión ambiental a los currículos de los diferentes niveles educativos, comenzando con el kinder hasta la culminación en el nivel universitario. Además, se deberá promocionar el tema a nivel publicitario para desarrollar la conciencia de la sociedad en general.

### **La integración regional y las organizaciones sociales.**

En lo social, se deben fortalecer las iniciativas de la sociedad civil en la organización de instancias que representen interés colectivos: trabajadores (as), campesinos (as), mujeres, etnias, pequeñas y medianas empresas, etc. Estos grupos sociales, al igual que lo tienen las cámaras de comercio e industrias, deben tener expresión como entes económicos y políticos. Para que la integración llegue al pueblo, se debe profundizar la democratización haciendo que todos los sectores tengan un canal de expresión en el nuevo proyecto de la integración regional.

### **La integración regional y lo científico y tecnológico.**

Asimismo, es necesario el impulso al desarrollo científico y tecnológico que deberá ser impulsado por los gobiernos de la región a través de la transformación y homogeneización del sistema educativo regional. La educación deberá adaptarse a las necesidades del desarrollo regional y jugar un papel impulsor del proyecto integracionista. La universidad deberá ser un bastión del desarrollo. En la época actual se vuelve imperativo la aplicación del denominado triángulo de Sábato, que contempla para el desarrollo de la ciencia y la tecnología, la integración de los tres grandes sectores de la sociedad: el Estado, los productores y la universidad. Todo ello en función del logro de la integración regional del trabajo con ventajas compartidas.

La visión de Sábato es que la universidad abandone la enseñanza escolástica y libresca y le abra paso a la educación crítica y creativa, con prioridad en la investigación científica, con fines desarrollistas. No se trata de hacer investigaciones que luego se guardan y se negocian subterráneamente con transnacionales, sino de usar estos conocimientos para fortalecer el desarrollo. Lo más adecuado es que los sectores productivos y el Estado aprovechen las investigaciones de las universidades. Esto quiere decir, que la universidad de la región tienen que convertirse en centros de estudios de la realidad nacional y regional desde el punto de vista social, biológico, geográfico, geológico, físico, marítimo, etc.

Las universidades centroamericanas ya tienen experiencia regional. Muchos programas académicos funcionan con ese carácter y participan en los mismos, profesores y estudiantes de toda Centroamérica. También se cuenta con la infraestructura de la Confederación de Universidades Centroamericanas (CSUCA) que, dándole un nuevo impulso y modernizando su estructura orgánica, podría desempeñar un papel importante en la integración científica y tecnológica, difundir estos conocimientos, captar tecnología y recursos financiero del resto de mundo para impulsar la investigación.

Existen otras instituciones en la región que investigan y difunden tecnología. También éstas deberán ser estimuladas para que intensifiquen su labor y se aproveche su experiencia.

### **La integración y las relaciones internacionales**

Centroamérica se debe fortalecer como bloque y negociar en las instancias internacionales con ese carácter. Debe aprovechar todas las modalidades de mercado del mundo e incorporarse en bloque. Negociar la deuda externa bajo este criterio de unidad regional y unirse al Caribe, países con los cuales debe hacer alianza frente a Europa y la ICC.

Finalmente, permítaseme usar la primera persona, para expresar algunas consideraciones finales. Pienso que la integración regional tiene un precio: violentar las fronteras patrias que tenemos con nuestros vecinos, en aras de un mañana mejor. Esto de todas maneras ya lo ha logrado el paradigma del mercado global en función de los negocios de las multinacionales. Creo que los centroamericanos lo deben buscar en aras del desarrollo humano sostenible y en ese esfuerzo debemos actuar permanentemente. En esta tarea, el principal protagonista de la "integración centroamericana del trabajo" tendrá que ser el pueblo de la región, que actualmente sufre miseria. Por ello, estimo que es vital impulsar la transformación de nuestra realidad social y natural, uniendo todo nuestro talento para eliminar el subdesarrollo imperante y estimular todas nuestras potencialidades. Esto es, una integración basada en la ética de las "ventajas compartidas".

## BIBLIOGRAFIA

- Achong, Andrés: **La fuerza laboral panameña: historia y realidad**. CIDPA No. 2, Panamá, 1990.
- Aguilar, Victor y Arriola P. Joaquín: **El impacto del NAFTA en el proceso de integración de América Latina y sus repercusiones en los sectores populares. El caso de El Salvador**, 1995.
- Anikin. A.: **Una ciencia en su juventud**. Nuestro Tiempo, México, 1981.
- Arias, Rosario y Hughes, William. **El impacto del NAFTA en el proceso de integración de América Latina y sus repercusiones en los sectores populares. El caso de Panamá**, 1995.
- Aristóteles. **La política**. Espasa-Calpe, México, 1991.
- AVANCSO: **El significado de la Maquila en Guatemala**. Cuadernos de Investigación No. 10, Guatemala, 1994.
- Banco Central de Honduras: **Memorias 1991, 1992, 1994 y 1995**
- Barbosa, Favio: **Impactos del TLC: Proyectos del Eximbank sobre la producción petrolera en México**. En Momento Económico No. 63 (8-13), 1992.
- Barry Eric y Siwicky E.: **EL TLC, el sector de bienes textiles y prendas de vestir (148-163)**. En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), **El TLC un enfoque trinacional**. FCE: México, D.F., 1994.
- Bauer, Otto. **La cuestión de las nacionalidades y la sociodemocracia**. S XXI, México, 1979.
- Beaud, Michel. **Historia del capitalismo de 1500 a nuestros días**. Ed. Ariel, Barcelona, 1984.
- Bodenheimer, S.J.: **El Mercomún y la ayuda norteamericana. La inversión extranjera en Centroamérica**. EDUCA, San José, 1975.
- Bujarin, Nicolai. **La economía mundial y el imperialismo**. Pasado y Presente, México, 1981.
- Bulmer Thomas, Victor. **La economía política de Centroamérica desde 1920**. Educa-BCIE, San José, 1989.
- Bune, M. **Racionalidad y realismo**. Alianza, Madrid, 1975.
- Burque, Melvin: **La economía política del TLC, la crisis global y México (133-154)**. En: Alicia Girón y otros (Compiladores), **la integración financiera y el TLC**. S.XXI, México, 1995
- Cassirer, E. **El mito del Estado (293-327)**. Brevarios del FCE, México, 1974.



CADESCA: "Políticas macroeconómicas y sus efectos en la Agricultura y la seguridad alimentaria del Istmo Centroamericano". Revista Centroamericana de la Seguridad Alimentaria (3), 1990.

Call y Holahan. Microeconomía. Ed. Interamericana, México, 1992.

Castillo M., Jorge: **La deuda externa una serpiente que crece, 1970-1993**. CIDPA No. 5, Panamá, 1994.

Castillo M., Jorge y Gordon Maribel: **Diagnóstico del medio ambiente en Panamá**. CIDPA No. 4, Panamá, 1992.

Confederación de Cooperativas del Caribe y Centroamérica: **Inversiones y beneficios fiscales en la cuenca del caribe**. EDICCC-CA, San José, 1991.

Consejo Monetario Centoramericano: **Boletín Estadístico 1993 y 1994**. San José, 1993 y 1994.

Cumbre Iberoamericana de Presidentes. Oporto, Portugal, septiembre de 1998.

Charles, Darwin. **El origen del hombre**. Ed. Diana. México, 1969.

David, Ricardo. **Principios de economía política y tributación**. FCE, México, 1985.

Dierckxsens, Wim: **De la globalización a la perestroika occidental**. Ed. DEI, San José, Costa Rica, 1994.

Dillard, Dudley: **La teoría económica de John Maynard Keynes**. Ed. Aguilar, Madrid, 1975.

Document: **Administration Statement By Ambassador Charlene Barshefsky on H.R. 553; The Caribbean Basin Trade Security Act Before the Trade Subcommittee, February 10, 1995**.

Document: **Agreement: Government of Canada, the United Mexican States, and the United States, 1992**.

Dornbusch, Rudiger-Fisher, Stanley: **Macroeconomía**. Ed Mc Graw Hill, México, 1990 (4a. ed).

Dierckxsens, Win. **Los límites de un capitalismo sin ciudadanía**. Ed. DEI, Costa Rica, 1997.

Dierckxsens, Win. **De la globalización a la perestroika occidental** Ed. DEI, Costa Rica, 1994.

Dussel, Enrique (Compilador). **Resistencia y Esperanza**. Ed. DEI, Costa Rica, 1995.

Euraque, Dario. **Estado, poder, nacionalidad y raza, en la historia de Honduras: ensayos**. Ed. Guaymuras, Tegucigalpa, 1996.

FLACSO-IICA: **Centroamérica en gráficas**. FLACSO, San José, 1990.

FLACSO-IICA: **Centroamérica en cifras**. FLACSO, San José, 1991.

Friedman, Milton: **Libertad de elegir**. Grijalbo, Barcelona, 1980.

Fukuyama, Francis. **Welvaart: de grondslagen van het economisch handelen**. Ed. Contact, Amsterdam, 1995.

Furtado, Celso: **El desarrollo económico: un mito**. Ed. Siglo XXI, México, D.F., 1984(6a. ed.).

Globerman, Steven: **La liberalización comercial y el ambiente (297-310)**. En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), **El TLC un enfoque trinacional**. FCE: México, D.F., 1994.

George, Yip. **Globalización**. Ed. Norma, Bogotá, 1995.

Girón, Alicia: **La banca comercial en Canadá, Estados Unidos y México (251-267)**. En: **Integración Financiera y TLC**. Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (Compiladores). Ed. S.XXI: México, 1995.

Gillen, Cristian: **Especialización flexible: una introducción conceptual**, OIT, Lima, 1994.

Gillen, Cristian: **El primado de las fuerzas productivas y el socialismo**. Ed. Okura, Lima, Perú, 1986.

Goulet, Denis. **Ética del desarrollo, guía teórica y práctica**. University of Notre Dame, 1966.

Guerra Borges, A: **Nuevo contexto mundial para América Latina: un boceto para discusión**. Revista Centroamericana de Administración Pública (22-23): 31-42. ICAP, San José, 1992.

Gudiño, Patricia: **Norteamérica y su proceso de integración**. Ed. UNA, Heredia, Costa Rica, 1994.

Guillén Romo, Héctor. **La política económica en México**. FCE, México, 1995.

Gunder Frank, Andre. **Acumulación dependiente y subdesarrollo**. Ed. Era, México, 1979.

Gutiérrez H. Teresa: **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Entre una transición microeconómica incierta y la reforma del Estado en México**. IIES, UNAM, 1994.

Gutiérrez H. Teresa: **Del GATT al Tratado de Libre Comercio: algunas consideraciones sobre el acuerdo trilateral Canadá-México-Estados Unidos**, 1994.

Hayek, Friedrich. **La pretensión del conocimiento**. Discurso con ocasión de recibir el Premio Nobel de Economía en 1974. Revista Centroamericana de economía No. 49-50.

Hayek, Friedrich. **Inflación o pleno empleo?**. Ed. Diana, Madrid, 1980.

- Haugaard, Lisa. Latin American Working Group. Conferencia en managua, 14-06-95.
- Habermas, Jürgen. **La lógica de las ciencias sociales**. Tecnos, madrid, 1990.
- Hammer, Michael y Champy, James: **Reingeniería**. Ed NORMA, Bogotá, 1994 (5a. ed).
- Heimsoeth, H. **Los seis grandes temas de la metafísica occidental (173-2029)**. Alianza, Madrid, 1990.
- Hernández, Alcides: **La integración de Centroamérica desde la Federación hasta nuestros días**. Ed. DEI: San José, Costa Rica, 1994.
- Hernández, Alcides: **Una integración con ventajas compartidas**. En Revista Centroamericana de Economía, POSCAE-UNAH 13 (39), 1992 (26- 63).
- Hernández, Alcides: **El impacto del NAFTA en el proceso de integración de América Latina y sus repercusiones en los sectores populares. El caso de Honduras**, 1995.
- Hinkelammert, Franz. **Crítica a la razón utópica**. DEI, Costa Rica, 1987.
- Hinkelammert, Franz: **La deuda externa de A.L.**, DEI, San José, 1990.
- Hinkelammert. **Cultura de la esperanza y sociedad sin exclusión**. Ed. DEI, Costa Rica, 1995.
- Hinkelammert. **Democracia y sociedad**. DEI, Costa Rica, 1987.
- Hobson, J.A.. **The Imperialism**. Londres, 1902.
- Horkheimer, M. **Crítica de la razón instrumental (139-169)**. Sur, Buenos Aires, 1973
- Iriarte C, Guillermo: **El impacto del NAFTA en el proceso de integración de América Latina y sus repercusiones en los sectores populares. El caso de Guatemala**, 1995.
- Jaguaribe, Helio; Ferrer, Aldo y otros. **La dependencia político económica de América Latina** Ed. S.XXI, México, 1970.
- Johnson, john: **El TLC y el comercio de bienes automotrices (92-146)**. En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), **El TLC un enfoque trinacional**. FCE: México, D.F., 1994.
- Karl, Marx. **La acumulación de capital**. En El capital, Tomo I, cap. XXIV. FCE, México, 1980.
- Kissinger, Henry: **Informe de la Comisión Presidencial Bipartita de los EE.UU. sobre Centroamérica**. Ed. PLANETA, Barcelona, 1984.

207

Kuhn, Th. **Segundos pensamientos sobre paradigmas**. Tecnos, Madrid, 1978.

LA CEPAL: **El impacto del TLC-AN, en las economías pequeñas de la región: una evaluación empírica preliminar** LC/MEX/R.506, 3 de febrero 1995.

LA CEPAL: **La integración centromericana frente a múltiples compromisos de negociación comercial**. LC/MEX/L.233, 9 de septiembre de 1993.

LA CEPAL: **Centroamérica y el TLC: efectos inmediatos e implicaciones futuras** LC/MEX/R.494 (SEM.68/3), 14 de octubre de 1994.

Lenín. **El imperialismo fase superior del capitalismo**. Ed. Progreso, Moscú, 1977.

Malthus, Thoms R. **Ensayo sobre el principio de la población**. UNAM, Mexico, 1994.

Marini, Ruy M: **América Latina, democracia e integración**. Nueva Sociedad, Caracas, 1993.

Mesner, Dirk. **Dimensiones espaciales de la competitividad internacional (13-40)**. Revista latinoamericana de estudios del trabajo No. 3, FLACSO, Costa Rica, 1996.

Mesner, Dirk. **La globalización y el futuro de la política**. Fundación Friedrich Ebert, México, 1997.

Meza, Víctor: **Historia del movimiento obrero hondureño**. Ed. CEDOH, Tegucigalpa, 1991

Min. Com. Ext. C.R.: **Tratado de Libre Comercio entre la república de Costa Rica y los Estados Unidos Mexicanos**. Documento 9, 1994.

Ministerio de Hacienda Honduras: **Memorias 1993, 1994 y 1995**

Monge, Hernando, et al: **El impacto del NAFTA en el proceso de integración de América Latina y sus repercusiones en los sectores populares. El caso de Costa Rica**, 1995.

Mora R., I.: **Encuesta Exclusiva "NAFTA"**. Revista PANORAMA 6-13 de marzo de 1995 (12-16).

Morazan, Pedro. **La deuda externa de los países pobres altamente endeudados**. Revista centroamericana de Economía No.48, POCAE, Tegucigalpa,

Morici, Peter: **Las reglas de origen del TLC y los requerimientos de automóviles (235-257)**.  
En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), **El TLC un enfoque trinacional**. FCE: México, D.F., 1994.

Ortiz, Edgar: **Mercados de capital y el desarrollo e integración financiera de Mexico (33-54)**.  
En: **integración financiera y TLC**. Girón, Alcia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (Compiladores). Ed. S.XXI: México, 1995.

PC World Review (9): **La piratería del software: 14-15**, enero, 1996.

- Parker, Timothy. **El lenguaje TCP/IP**. Printice Hall, México, 1994.
- Paz, Pedro y Sunkel, Oswaldo. **Teorías del Desarrollo y el Subdesarrollo de América latina**. Ed. S. XXI, México, 1978.
- Peñalosa, Andrés: **Las reglas de origen (79-87)**. En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. REDLA: México, 1992.
- Prébisch, Raúl: **Transformación y Desarrollo, la gran tarea de la América Latina**. Ed FCE, México, D.F., 1976.
- Popper, Karl. **La miseria del historicismo**. Alianza, Madrid, 1984.
- Porter, Michael. **Estrategia competitiva**. Ed. CECSA, México, 1996.
- Ramírez, Rogelio: **El TLC de América del Norte, desde una perspectiva mexicana (86-109)**. En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), **El TLC un enfoque trinacional**. FCE: México, D.F., 1994.
- Ramírez, Berenice: **Algunas reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio: México-Costa Rica**. En momento económico 73, (10,13). IIE-UNAM, México, mayo-junio, 1994.
- Ramos, Alejandro: **La guerra que viene. Siglo XXI la centuria del Pacífico**. Grupo Editorial Iberoamérica, Mexico, 1991.
- Ricardo, David. **Principios de economía política y tributación**. FCE, México, 1985.
- Roitman, Marcos: **América Latina en el proceso de globalización. Los límites de sus proyectos**. Ed. Coordinación de Humanidades, UNAM: México, 1994.
- Romero, J./Young, L.: **Los efectos del TLC en la economía mexicana (117-132)**. En: **integración financiera y TLC**. Girón, Alcia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (Compiladores). Ed. S.XXI: México, 1995.
- Rugtman, A./Gestrin M.: **Las cláusulas de inversión del TLC (275- 295)**. En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), **El TLC un enfoque trinacional**. FCE: México, D.F., 1994.
- Salazar, José Manuel: **Desarrollo e integración en Centroamérica: desafíos y perspectivas en la década de los noventa**. San José, C.R., agosto, 1990.
- Sandres, Enrique: **El proceso de integración económica centroamericana**. Documento de la UNAH, presentado en seminario de integración en México. Inédito, 1993.
- Saxe Fernández, John: **América Latina-Estados Unidos en la posguerra fría: apuntes estratégicos preliminares**. Problemas del Desarrollo 23(90):27-30, 1992.

209

Saxe Fernández, John: **México: ¿globalización o inserción colonial?**. Problemas del Desarrollo 25 (96): 27-35, 1994.

SECOFI, MEXICO: **El TLC Costa Rica/México**, 1994

Idem: **Solución de controversias**, Monografía 3

Idem: **Reglas de origen**, Monografía No. 1

Idem: **Salvaguardas**, Monografía 7

Idem: **Normas**, Monografía 8

Serrano L., Augusto. **El dominio del tiempo**. Revista Pensamiento Hondureño (33-48), 1988.

Serrano L., A. **Los caminos de la ciencia**. DEI, Costa Rica, 1988.

SICA: **Protocolo de Tegucigalpa, Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, Tratado de la Integración Social Centroamericana, Tratado Centroamericano de Integración Educativa y Cultural y Documento de la Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible**

SIECA: **Evolución económica de los países centroamericanos durante 1994 y perspectivas para 1995**. Enero, 1995.

Idem: **La región centroamericana y el tratado de libre comercio de Norteamérica**. 11 de enero de 1994.

Idem: **Notas acerca de las conclusiones de la reunión técnica sobre impactos de cambios en el arancel de importación**. 3 de febrero de 1995.

Idem: **Series estadísticas No. 25**. Guatemala, enero, 1995.

Schonberger, Richard. **Técnicas japonesas de fabricación**. Ed. Limusa, México, 1992

Tacsan Chen, Rodolfo: **Comercio internacional**. Ed. UNED, San José, 1994 (3a. ed).

Tavares, Ma. de C.: **De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero**, FCE, México, 1980.

Trevor, Evans (Coordinador): **La transformación neoliberal del sector público**. Latino Editores, Managua, 1995.

Torres Gaytán, Ricardo. **Teoría del Comercio Internacional**. Ed. S. XXI, 2da. Edic, México, 1978.

USITC PUBLICATION: **Report on the Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act on U.S. Industries and Consumers. Report to Congress and the President on Investigation 332-227 Under Section 332(b); Act of 1930. Sept. 1992.**

Vacchino, Juan y Solares, Ana: **Los nuevos impulsos a la integración latinoamericana. INTAL (180): 3-15, 1992.**

Valenciano-Ganster: **El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos y sus repercusiones en la frontera. Revista de Integración Latinoamericana (181-182): 3-18, 1992.**

Vidal, Gregorio: **La Economía mexicana y los grupos financieros en la perspectiva del TLC (155-176). En: integración financiera y TLC. Girón, Alcia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (Compiladores). Ed. S.XXI. México, 1995.**

Watkins, G.C.: **El TLC y la energía. Un puente no lo bastante lejos? (205-233). En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), El TLC un enfoque trinacional. FCE: México, D.F., 1994.**

Waverman, Leonard: **El TLC una perspectiva canadiense (61-85). En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), El TLC un enfoque trinacional. FCE: México, D.F., 1994.**

Weintraub, Sidney: **El Tratado de Libre Comercio tal como se negoció (33-59). En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), el TLC un enfoque trinacional. FCE: México, D.F., 1994.**

Winham, Gilbert: **Solución de controversias en el TLC y en el ALC (258-273). En: Steven Globerman y Michael Walker (Compiladores), el TLC un enfoque trinacional. FCE: México, D.F., 1994.**

Zapata, Ricardo: **La puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica: los primeros meses de experiencia. CEPAL, México, 3 de noviembre 1994.**

