

**UNA MIRADA A LA
OCTAVA RONDA DE NEGOCIACIONES DEL CAFTA**

Debate sobre Regionalismo en Europa y América Latina

Diplomado en Estudios Políticos Contemporáneos

SCIENCES PO & FUNGLODE

Presentado al Profesor Olivier Dabène

por

María del Carmen Jáquez Guzmán

Agosto 2008

Santo Domingo, República Dominicana

CONTENIDO

I.	Introducción	Pag. 3
I.I	CAFTA el heredero de la ICC	Pag. 4
I.II	Empresarios y el Nuevo Modelo	Pag. 5
I.III	Interés Regional en suscribir un TLC con Estados Unidos	Pag.6
II.	Testimonio	Pag.7
II.I	Comentario	Pag.9
III.	Comentario Final	Pag.15
IV.	Bibliografía	Pag.16

I. INTRODUCCION

El Central America Free Trade Agreement por sus siglas “CAFTA” negociado entre Estados Unidos y Centroamérica, para algunos tiene sus luces, mientras que para otros tiene sus sombras, en un proceso de puntos de vista divergentes sobre los potenciales efectos de este acuerdo en el Istmo. Algunos argumentan que el tratado tiene sombras, porque según ellos incrementará las importaciones de manera tal que muchas empresas saldrán del mercado, con lo cual el desempleo se acentuará así como la pobreza. Mientras otros argumentan que el tratado tiene luces porque consideran que es el motor que faltaba para impulsar las inversiones, la generación de empleos y bienestar de los centroamericanos.

Algunos afirman que el CAFTA es consecuencia del cambio de modelo operado en la región consistente en la expansión del liberalismo político y económico iniciada en los 80's. El titular del periódico nicaragüense La Prensa “Las dos Nicaraguas” es bastante gráfico de la situación que hoy día se vive en Centroamérica, el mismo describe como algunos nicaragüenses viven confortablemente, manejan sus vehículos, chattean en sus celulares, compran en shopping mall, ven televisión por cable, etc., mientras otros nicaragüenses, viven en la más insólita pobreza, marginados, su vida es dura y su posibilidad de elección es muy limitada. Esta dicotomía tiene su espectro geográfico: La capital versus el resto del país. El panorama se replica en Centroamérica a excepción de Costa Rica.¹

Ciertamente, en el contexto de guerra fría de la década de los 80's no solo Centroamérica, sino Latinoamérica en general estuvo marcada por la expansión del liberalismo económico con democracia. Algunos afirman que la adopción del modelo tenía como propósito sacar a los países de la peor depresión desde los años 30's, al indicar que la depresión de los 80's como se le llamó, ejerció enormes presiones sobre los regímenes existentes, de ahí de los cinco países centroamericanos acompañaron al resto de Latinoamérica en la transición al liberalismo.²

La expansión de la “democracia liberal” encontró en Centroamérica una situación particular, que “además de sufrir la depresión económica la región se vió perturbada por la revolución nicaragüense y por la insurrección en Guatemala y El Salvador. No obstante, la transición parece haber llegado a El Salvador en 1984 cuando los militares se movieron a las barrancas, mientras sus colegas en Guatemala hicieron lo mismo en 1986, en Honduras el 1985 parece haber sido el año del cambio, y en Nicaragua las elecciones de 1990 marcaron el inicio de la democracia con el fin de la Revolución Sandinista”.³

¹ Colburn, Forrest D. y Cruz, Arturo, *Varieties of Liberalism in Central America*. University of Texas Press, 2007.

² Colburn, Forrest D. y Sánchez, Fernando, *Empresarios Centroamericanos y Apertura Económica*. Educa, 2000.

II CAFTA el heredero de la ICC.

La Ley de Recuperación Económica para la Cuenca del Caribe como se conoce a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), entró en vigor en enero de 1984. Su aprobación por el Congreso de los Estados Unidos provee el marco jurídico para la implementación de programas económicos especiales orientados a fortalecer la interdependencia comercial entre los EEUU y los países de la región, así como para que la política estadounidense fuera un factor determinante en el proceso de adopción de soluciones diseñadas para contener el deterioro económico de los países de la región de Centroamérica y el Caribe.⁴

“La base teórica de la ICC impulsa la liberalización de las economías de la región y dirige su apoyo al sector privado de cada país comprometido, como condición de que éstos no limiten el accionar de las empresas norteamericanas en sus mercados”.⁵

La ICC resultó ser “La otra espada” norteamericana frente a la crisis centroamericana y la amenaza de inestabilidad política en el Caribe, la “espada del capital” que junto a la espada de la contención militar pondría fin a la amenaza que, según los estrategias de Washington, la región representaba para la seguridad de los Estados Unidos.⁶

Hoy día muchos piensan que la ICC fue una concesión unilateral. David Lewis afirma que la ICC garantizó un clima político-económico favorable a las inversiones estadounidenses en la región y aseguró mediante mecanismos indirectos, ventajas económicas recíprocas para el capital estadounidense a cambio de la entrada libre del pago de aranceles al mercado estadounidense de las exportaciones provenientes de los países de la región.⁷

Los economistas norteamericanos Feiberg y Newfarmer indican que la ICC descarta la tradición globalista de la posguerra, marca una ruptura radical en la política económica internacional de Estados Unidos, aquella política de no discriminación que ha aplicado las mismas reglas para el comercio y la inversión a todos los países, ha sido sustituida por un “regionalismo preferencial” en nombre de la seguridad nacional. En su perspectiva mas negativa, el programa dicen ellos puede ser interpretado como una politización del comercio y la inversión.⁸

En síntesis, la liberalización de la economía es uno de los puntos básicos de la ICC, porque premia los impulsos creadores del sector privado, que aprovechando el mercado de los EEUU han podido exportar productos, exentos de derechos de aduana por un período que en sus inicios fue de doce años.

⁴ David E. Lewis, “La otra espada de EEUU. La iniciativa de la Cuenca del Caribe”, *Nueva Sociedad*, 101, Mayo-Junio 1989, p.55-63.

⁵ David E. Lewis, “La otra espada de EEUU. La iniciativa de la Cuenca del Caribe”, *Ibid.*

⁶ David E. Lewis, “La otra espada de EEUU. La iniciativa de la Cuenca del Caribe”, *Ibid.*

⁷ David E. Lewis, “La otra espada de EEUU. La iniciativa de la Cuenca del Caribe”, *Ibid.*

⁸ Feinberg, Richard E. y Newfarmer, Richard S.: “The CBI: A Bilateralist Gamble”, *Foreign Policy* 47, verano 1982, p.112.

Los requisitos que debía cumplir un país de la región de Centroamérica y el Caribe para ser beneficiario de la ICC evidencian la influencia de la guerra fría, y especialmente, la política exterior norteamericana hacia la región:

1. Que no sea un país comunista. 2. Que no haya nacionalizado, expropiado o de forma alguna tomado propiedades de ciudadanos o corporaciones norteamericanas sin haber pagado una compensación adecuada. 3. Que no provea trato preferencial a productos de países desarrollados que puedan tener un efecto adverso sobre el comercio de los Estados Unidos. 4. Que el país beneficiario le provea a los Estados Unidos un acceso equitativo y razonable a sus mercados y recursos básicos. 5. Que se observen ciertos límites, en la medida en que un país beneficiario utilice subsidios de exportación o imponga requisitos de producción para la exportación de contenido local de producción que puedan distorsionar el mercado internacional.

I.II Empresarios y el Nuevo Modelo.

Aunque el liberalismo político y el liberalismo económico se han adoptado en el Istmo centroamericano como una especie de “paquete” no es de esperarse que la generación de riqueza o el fin de la pobreza tengan una relación causal inmediata con la adopción de la democracia. Bajo esta lógica no sería ninguna sorpresa que se culpara a los nuevos sistemas democráticos de la región de no poder resolver las dificultades económicas de sus ciudadanos.⁹

Sobre lo que sí hay consenso generalizado en el sector privado centroamericano, pese a las dudas de varios de sus representantes respecto a las bondades y a la rapidez del proceso de apertura económica y comercial, es que se trata de un proceso feroz e inevitable, en el que no hay marcha atrás y, con el que nadie puede dormirse so pena de verse forzado a salir del negocio. .¹⁰

La más fuerte queja de los empresarios de la región se refiere a la existencia de casi un divorcio entre los planes y objetivos del sector privado y los del sector público. Muchos empresarios opinan que el Estado no entiende al Sector Privado, sus necesidades o la forma en que este opera. Esto porque no se siente respaldado en forma clara y planificada por las políticas de gobierno. Mas bien indican que existen inconsistencias y contradicciones entre las gestiones y objetivos de ambos, pues de acuerdo a su parecer, el gobierno ha emprendido un proceso de apertura económica, sin conducir un proceso de transición coherente y sistemático.¹¹

⁹ Colburn, Forrest D. y Sánchez, Fernando, *Empresarios Centroamericanos y Apertura Económica*. Educa, 2000, p.59.

¹⁰ Colburn, Forrest D. y Sánchez, Fernando, *Empresarios Centroamericanos y Apertura Económica*. Educa, 2000, p.59.

¹¹ Colburn, Forrest D. y Sánchez, Fernando, *Empresarios Centroamericanos y Apertura Económica*. Educa, 2000, p.168.

I.III Interés Regional en suscribir un TLC con Estados Unidos

El CAFTA es la luz al final del túnel que los países de la región de Centroamérica buscaron por más de una década después que Estados Unidos suscribiera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ALCAN (NAFTA por sus siglas en inglés).

Las negociaciones del TLCAN o NAFTA, entre México, Canadá y Estados Unidos en 1992 despertó preocupación e interés en los países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), preocupación por el potencial impacto que dicho tratado pudiere generar sobre sus condiciones de privilegiado acceso al mercado norteamericano y el posible desvío de los flujos de comercio e inversión; e interés en lograr un tratamiento igualitario al otorgado por Estados Unidos a México en el marco del referido tratado.

Durante la década de los noventa la región en su conjunto, y varios de los países individualmente, plantearon a Estados Unidos su interés de suscribir un tratado de libre comercio, en busca de la paridad TLCAN, o NAFTA parity (por su siglas en inglés). Ese planteamiento, inclusive, se realizó formalmente por parte de Centroamérica (CA) al Presidente Bill Clinton en ocasión de su visita a la región en abril de 1997. Por diversas razones, relacionadas con las prioridades de la administración Clinton en esos momentos la propuesta no fructificó.¹²

No obstante, la posibilidad del CAFTA tomó fuerza cuando el Presidente George W. Bush, en su discurso ante la Organización de Estados Americanos (OEA), el 16 de enero del 2002, planteó, cito: “Hoy anuncio que Estados Unidos explorará un tratado de libre comercio con los países de Centroamérica. Mi administración trabajará cerca del congreso para alcanzar esta meta. Nuestro propósito es fortalecer los lazos económicos que ya tenemos con estas naciones, reforzar su progreso hacia la reforma económica, política y social y dar otro paso tendente a completar el Área de Libre Comercio de las Américas”. Posteriormente, el Presidente Bush se reunió con los presidentes centroamericanos en San Salvador, El Salvador, el 24 de marzo del 2003, donde reiteró una vez mas su intención de concretar un tratado comercial con la región centroamericana.

En el transcurso del año 2001, antes de la citada declaración del Presidente Bush ante la OEA, ya se habían llevado a cabo varias reuniones informales en Washington y un taller técnico entre expertos de los países del Istmo y funcionarios estadounidenses de la Oficina del Representante de Comercio (USTR por sus siglas en inglés).

La declaración del presidente Bush ante la OEA planteó con gran fuerza la posibilidad de concretar en un futuro cercano de 12 a 18 meses, un acuerdo de libre comercio de bienes, servicios en inversiones entre los cinco países centroamericanos y EEUU.

¹² El tratado de libre comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América- Oportunidades, desafíos y riesgos- Eduardo Lizano, Anabel González. Pág.2..

II. TESTIMONIO

“A successful regional integration is an omelet that cannot be made without breaking eggs”. World Bank (2000). P.125.¹³

Quien escribe participó en el cuarto adjunto del sector privado en las negociaciones de Centroamérica con Estados Unidos en el marco del Central America Free Trade Agreement¹⁴ por sus siglas “CAFTA”. En este relato comparto algunas vivencias de la VIII Ronda de Negociaciones celebrada en Houston, Texas los días 23 y 24 de octubre del 2004.

La negociación de un TLC con Estados Unidos es un reto para cualquier país del mundo, en particular la negociación del CAFTA fue un reto para Centroamérica que debió definir una estrategia de negociación a nivel regional e individual en un esfuerzo que requirió una actuación de múltiples niveles y etapas.

Fue necesario que cada país definiera un mandato de negociación, las sensibilidades variaban dependiendo de los intereses de cada país lo cual requirió de un esfuerzo adicional para lograr posiciones concertadas a nivel regional y por tema.

De ahí que cada país preparó su estructura negociadora, un equipo negociador especializado por disciplina, un jefe negociador, e importante, debieron definir la política y vía de comunicación a lo interno de sus países, como por ejemplo los poderes del Estado, la prensa, el sector privado y la sociedad civil en general, así como la política de comunicación con los demás países de la región.

La elección del jefe negociador fue un punto en algunos países, pues se requería de alguien que tuviera acceso al primer mandatario del estado y que el mismo contara con suficiente apoyo político pues los temas sujetos a negociación de este acuerdo trataba, uno que otro aspecto que implicaba cesión de soberanía.

La estructura de la negociación tenía varios escalones en la pirámide de la negociación. A nivel técnico y a nivel político estos niveles se combinaban a nivel de cada país y a nivel regional. A nivel técnico las mesas de negociación estaban estructuradas por disciplina con por lo menos un técnico por país. Los temas no resueltos a nivel técnico pasaban a los jefes negociadores, y de estos, al nivel político.

En algunos países los equipos negociadores estaban institucionalizados, habían cambiado de gobierno de partidos diferentes y los técnicos seguían en sus posiciones mientras que en otros países los equipos rotaban entre el sector privado y el gobierno dependiendo del partido de turno.

Los países donde hubo cambios en los equipos negociadores fueron los más vulnerables en las negociaciones del CAFTA.

¹³ Eduardo Lizano, Anabel González, El tratado de libre comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América- Oportunidades, Desafíos y Riesgos, Intal, 2003.

¹⁴ Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica.

Un país de los cinco cuyo negociador tenía dos meses en el cargo, llegó a la octava ronda comenzó a dar concesiones a Estados Unidos, resultado de ello su país obtuvo un nivel de apertura mas acelerada que el resto de países, y provocó un efecto adverso para el resto de los países centroamericanos.

La negociación fue de carácter global, bajo el principio de que nada esta acordado hasta que todo esta acordado de “Single undertaking”. Lo que implicaba que ningún asunto se decidiera de manera definitiva mientras no se alcanzara acuerdo sobre todos los temas que eran parte integral del tratado.

Aun así, el jefe negociador a que hemos hecho referencia cayó en la tentación de establecer un canal directo y bilateral con Estados Unidos, rompiendo el esquema de Centroamérica de negociación en bloque, con lo cual la posición centroamericana fue debilitaba, al bilateralizarse la negociación. Esta bilateralización complicó el proceso de negociación al multiplicarse los canales de comunicación. Algunos han planteado que Centroamérica llegó dividida a Houston ante la aparente imposibilidad de ponerse de acuerdo en las posiciones regionales, y que fue esto y no lo anterior, lo que dio paso a las negociaciones bilaterales de cada país con la contraparte norteamericana.

Tal situación colocó a la región en una posición más vulnerable a intereses y sensibilidades. No hay duda de que ese escenario favoreció a la otra parte, pues desactiva la estrategia negociadora que infructuosamente intentó implementar Centroamérica. En Houston fue evidente que cada país velaba por sus intereses particulares, a solo una Ronda para concluir las negociaciones y sin resultados concretos que exhibir.

La presión fue acentuándose para los negociadores que no habían logrado avanzar en la minironda celebrada la semana anterior en Washington. Esta antesala provocó que los negociadores de ambas partes llegaran a Houston interesados en dar señales de avance, limpiar lo más posible los textos bajo corchetes¹⁵, para dejar una agenda de negociación bastante depurada para la novena ronda “Ministerial”.

Desde un principio la estrategia de Estados Unidos estuvo concentrada en profundizar los niveles de apertura de Centroamérica tanto en bienes agrícolas como industriales. De manera pues que en esta ronda con negociaciones ya bilateralizadas se concentraron en tratar las sensibilidades estadounidenses así como las de sus contrapartes centroamericanas.

Los Estados Unidos utilizó como carta de negociación la consolidación de las preferencias contenidas en la ICC y el SGP, las cuales incluyen el comercio de la mayoría de los bienes agrícolas e industriales de la región.

Muchos esperaban que los beneficios pudieran comenzar a percibirse rápidamente no solo por la vía de las concesiones comerciales, sino también por medio de la cooperación y asistencia técnica que pudieran lograrse en diversas áreas, tendentes a fortalecer la capacidad física, humana e institucional de la región.

¹⁵ Textos Bajo corchetes= texto no consensuados en proceso de negociación.

II.II Comentarios

Ideas encontradas, muchas veces alejadas, otras tantas coincidentes, situaciones que intentan describir el ambiente que vive el sector privado centroamericano en el cuarto adjunto de la VIII Ronda de negociaciones del “CAFTA” celebrada en el Hotel Westin Oaks, en Houston Texas del 20 al 24 de octubre del 2003.

El lugar de la negociación ubicado en un moderno shopping mall para algunos empresarios centroamericanos resultó atractivo poder combinar las negociaciones con una que otra compra, que les permitiera desahogar las tensiones del momento. Aunque no del todo para los negociadores centroamericanos que en principio valoraron las comodidades pero que según trascurría el proceso de negociación percibían que la ubicación les complicaba su trabajo, y en especial la negociación, al recibir inesperadamente presiones para responder a una propuesta norteamericana en un tiempo que no les daba espacio para poder consultar al empresario que pagaría la consecuencia de su decisión, entonces, la idea para algunos negociadores, como que no resulto del todo tan buena. El negociador presionado con pocas alternativas y el empresario de compras, fue una de las tantas historias que se vivieron en el proceso.

La dinámica de esta Ronda requirió que los negociadores centroamericanos intensificaran las consultas con los empresarios de sus respectivos países así como a nivel regional, es decir dos niveles de consulta, pues esta Ronda fue particularmente compleja en su logística y contenido. El proceso requirió mucha consulta con los empresarios centroamericanos presentes, pero mucho más con los ausentes. Bajo estas circunstancias, se tomaron muchas decisiones que llevaron prácticamente al cierre de la negociación de los productos industriales y a la consolidación de la ICC con algunas excepciones.

La delegación centroamericana fue dando concesiones progresivas ante las presiones constantes de la delegación norteamericana que endureció sus posiciones en esta ronda. Particularmente impactó la aceptación de reducir la protección de 15 a 10 años de la mayoría de los productos industriales calificados como sensibles en ese momento. Consolidar la ICC resultó difícil para Centroamérica, pues esta vez, ha debido pagar el precio de lo primero, con apertura comercial a productos importados de USA.

La amalgama de intereses, ideas, reacciones, percepciones refleja lo que se vivió en esta Ronda, que por un lado se puede describir con el “sabor amargo” de aquellos empresarios que reconocen que la idea de la apertura no es suya y que la misma es una amenaza para la supervivencia de sus negocios; y por el otro lado, describe el júbilo de aquellos empresarios cuyos negocios dependían de la consolidación de la ICC.

Los empresarios cuyas empresas dependían de las preferencias unilaterales concedidas por Estados Unidos a la Region a través del SGP¹⁶ o ICC¹⁷ estaban muy interesados en que la negociación llegara a buen puerto, las preferencias que les permitían exportar al mercado estadounidense estaban a punto agotarse, o prescribir en el marco de la OMC¹⁸. Los empresarios de las maquilas tenían instalados uno de los mas fuertes lobbies, ellos estaban

¹⁶ SGP-System General of Preference

¹⁷ ICC-Caribbean Basin Initiative

¹⁸ OMC- Organización Mundial del Comercio

amenazados por una China que los estaba desplazando del que hace más de una década fuera su principal mercado de exportación, Estados Unidos.

Para estos empresarios, la supervivencia de sus empresas dependía de la negociación del CAFTA, si perdían el mercado sus empresas corrían el riesgo de desaparecer. Esto, era aún más complicado en una Centroamérica altamente dependiente de las maquilas para generar empleos. Mientras por el otro lado están los empresarios que deberán pagar con reducción de sus niveles de protección efectiva. La consolidación de las preferencias para los maquileros, generó temor, incertidumbre y hasta aceptación de lo que pensaban ya no estaba en sus manos controlar. Así, un diálogo diverso se entabla, voces disidentes y coincidentes se encuentran en la ruta del CAFTA.

En el cuarto adjunto se viven momentos de tensión, la presión recibida por los negociadores centroamericanos es trasladada por éstos a su sector privado que tiene que presentar posiciones concertadas, ajustar intereses entre empresas de los países en un tiempo relativamente corto. Así, un líder empresarial centroamericano cuestiona el proceso, se queja de la falta de reciprocidad y plantea la necesidad de impulsar una agenda en Washington, al indicar:

“Tenemos que reconocer que no estamos negociando entre amigos, debemos hacer presión política en Washington, no tratar de obtener ese apoyo es simplemente aceptar que, esta es la única posibilidad de que este Tratado sea el negocio del siglo para Estados Unidos, y este es un tema muy delicado para Centroamérica. Si tenemos que entregar el agro, la industria, la pequeña y mediana empresa, a cambio de ese Tratado, el impacto social es de una dimensión insospechada”.

En Estados Unidos la parte política tiene un impacto enorme, tres (3) días antes a dicha reunión el representante (contraparte norteamericana) fue recibido por el Congreso que lo ha presionado. A lo que un empresario agrega: “Consciente de esta realidad, nos fuerza a ahorcarnos con tal de lograr el Acuerdo que ellos quieren. No hay respeto de la simetría, al Mercado Común, el CBI (ICC) no existe, y para darnos esto último, que ya tenemos; están pidiendo a cambio la pequeña y mediana industria centroamericana, sin importarles el impacto. Nuestros negociadores han hecho su mejor esfuerzo, pero hace falta apoyo en Washington de nuestros amigos congresistas, pues esta gente –los negociadores- están locos están pidiendo cosas que no se pueden entregar!!!.”

El empresario continuaba su alegato ante la mirada atónita del resto de empresarios presentes que acentuaban su aceptación del discurso. El lenguaje no verbal lo expresaba todo, afirmaba entonces, cito:

“Tenemos un gran reto, de trabajar duro en Washington, independientemente de lo que se pueda lograr en la mesa, estoy firmemente convencido de la necesidad de trabajar el sector político norteamericano para mínimamente defendernos. *“Pues esta claro que el -jefe negociador de la contraparte- quiere llegar con un trofeo a Washington, pero a que precio para nuestros países.*”

Si al final, el acuerdo no es balanceado, debemos convencer a nuestros gobiernos de esta realidad, porque ninguno de nosotros estamos dispuestos a asumir tal devastación para Centroamérica.”

Era un momento de mucha tensión en el cual, no había espacio para voces disidentes, todos apoyaron al unísono, y se agrega la voz de un ex negociador que dibujó el panorama desde una perspectiva más técnica y de estrategia negociadora:

“Los Norteamericanos tienen que llegar a Estados Unidos con un Tratado en el que demuestren que lograron conquistas importantes, lo cual se ha reflejado en su actitud en la mesa de negociación, de poner contra pared a los negociadores centroamericanos, con presiones, tales como respuesta rápida. Tiene 10 minutos para responder a esta propuesta de desgravación de 30 líneas arancelarias de productos. Lo cual no concuerda con el espíritu del TLC que esperábamos en Centro América, que no está siendo reflejado en la actitud de los negociadores norteamericanos, que en esta Ronda han venido a presionar de manera desmedida.”

Muchos empresarios veían como única salida ir al Congreso Norteamericano:

“Es preocupante el hecho de cómo va a impactar este acuerdo a Centroamérica pues es un hecho que CAFTA se va a firmar si queremos algún impacto tenemos que trabajar con el congreso norteamericano”.

La mecánica de avance de la negociación en base a presión intensa y reiterada hizo que la incertidumbre se apoderara de muchos, lo cual se refleja en las palabras de un negociador técnico centroamericano, que expresó:

“Todos hemos legitimado el proceso sobre la base de que la negociación tendrá un resultado positivo, y eso es lo que no estamos viendo en la realidad, una cosa es lo que se espera y otra es la que se plantea en la mesa. No podemos legitimar algo que deje mal parado a nuestros países, en eso tenemos una responsabilidad histórica. Debemos quitar el concepto de que somos aliados históricos y que vamos a recibir muchas concesiones. La condición es que esta gente (negociadores norteamericanos) ha tenido a los equipos técnicos en decidía, y al sector privado dando vueltas si acceso al baño ni agua. ¿Cómo a ellos se les ha atendido en Centroamérica?” En ese momento, otro de los miembros del equipo afirma que más que maltrato es estrategia de negociación.

La reunión del equipo técnico con el sector privado fue bastante reveladora de la realidad del momento, de los desacuerdos, los disgustos:

“Otro coordinador técnico afirma que esta negociación deja un mal sabor de boca. Los norteamericanos pasaron las primeras Rondas dándonos lecciones del TLC de Chile, en las Rondas del medio nos dividieron, y en la fase final nos encontramos en el peor escenario. *Si sacamos un balance de la negociación al cierre de la VIII el impacto es negativo tanto en empleo, en exportación, lo que se ha logrado en inversión es mínimo.*”

La diversidad de intereses en los empresarios centroamericanos no impidió la cohesión en temas que algunos calificaron como transcendentales. Así líder empresarial expresó:

“Si los equipos técnicos no consiguen puntos importantes, que vamos a obtener con un Tratado que desmejora significativamente las condiciones de nuestros países, esto debe tener un límite.”

“Debemos ser firmes pues si no nos conviene no lo vamos a firmar, este es un asunto de interés, no podemos firmar algo que desmejora las condiciones de nuestros países, y en esto debemos ser precisos y concisos. *En esta negociación el balance del sector privado centroamericano esta en tela de juicio! No podemos apoyarlo!!!*”

Las palabras de este empresario ilustra de la preocupación que se vive entre los empresarios que se sienten como si estuvieran transitando en una calle sin salida:

“Esta VIII ronda es aleccionadora en múltiples aspectos que más que una negociación ha sido una imposición. Con los plazos de tiempo 10 o 20 minutos para responder. Esto nos indica que debemos hacer lobby en Estados Unidos a todos los niveles empresarial, político, para frenar esa presión.”

Los diversos testimonios de los empresarios dan fé de su preocupación respecto al avance del proceso de negociación. Así un empresario costarricense indicaba:

“Debemos rescatar el tratado como un elemento de desarrollo, tenemos que trabajar una estrategia en Washington y tratar de hacer un esfuerzo por salvar nuestras empresas y los puestos de trabajo en Centroamérica”.

En los empresarios centroamericanos hay un sentimiento generalizado de que en el mundo de los negocios las reglas han cambiado, lo cual no significa una bienvenida entusiasta al CAFTA, sobre todo en los momentos de mayor intensidad y tensión vividos de todo el proceso de negociación del acuerdo.

El sector privado centroamericano expresó su profunda preocupación por el procedimiento utilizado por los negociadores norteamericanos para cerrar el tema industrial con una posición de fuerza, basada en presión de todo tipo. Honduras y Nicaragua cerraron el tema dando libre acceso a la mayoría del universo arancelario dejando protegidos solo algunos productos. Guatemala cedió la mayoría de productos industriales colocándolos en desgravación a 5 años, fecha en la que no estarán listos para competir. El Salvador y Costa Rica ha manejado mejor las presiones, sobre todo CR prácticamente se ha salido con la suya, claro tiene el mejor equipo negociador de CA!

Otros de los aspectos resaltados por un negociador centroamericano, en el segundo cierre es revelador:

“Esta gente (al referirse a la contraparte norteamericana) no tienen el más mínimo reparo en atacar a sus propias filiales en Centroamérica con el objetivo de cerrar las plantas, trasladar empleo a Estados Unidos y exportar directamente desde allá”.

A lo que el embajador norteamericano de uno de los cinco países centroamericanos preguntó según relato del negociador “¿porqué están defendiendo a las empresas norteamericanas ubicadas en Centroamérica?”. A lo que un empresario respondió “Esto es inaceptable si los gobierno desean continuar con esto vamos a plantarnos! El tema del empleo es crucial para combatir la pobreza en nuestros países!”

Por su lado, un negociador centroamericano resaltaba, “la extrema radicalización de los negociadores norteamericanos en los temas ambientales y laborales, era inaceptable para Centroamérica”.

Al indicar, “no tenemos exclusiones, las reglas en propiedad intelectual son más fuertes que Organización Mundial del Comercio (OMC), vamos a tener que pagar multas de hasta US\$15 millones, tenemos hasta este momento de la negociación un acuerdo cuya balanza tiende hacia el lado norteamericano, no tenemos TPL¹⁹, entre otras tantas cosas, con un balance negativo el acuerdo sería inaceptable.”

A todo esto, cientos de Salvadoreños, Guatemaltecos, Hondureños, Nicaragüenses y menos Costarricenses residentes en Estados Unidos rodeaban las calles aledañas al hotel dónde se celebraban las negociaciones portando pancartas, letreros, etc., e intentando reducir las presiones a los negociadores de sus países de origen por parte de la contraparte norteamericana. Utilizaron este espacio para pedirían que el tema migratorio fuera incorporado en la agenda de negociaciones.

En este escenario se acentuaban las presiones con la diversidad de actores, en las calles de Houston también se aprecia la presencia de grupos ambientalistas y laboristas norteamericanos que se suman a las protestas en contra del CAFTA, ésta vez para pedir de sus negociadores lograr fortalecer las normas laborales y ambientales para los países centroamericanos.

A lo que un negociador centroamericano indicó “los detractores tienden a pintar un cuadro de Centroamérica como un lugar sin buenos derechos laborales y sin progreso. Tienden a pensar que el istmo tiene muchas fábricas sin buenas condiciones laborales. Nosotros debemos educar e informar a los congresistas norteamericanos, a quienes tengan ese pensar así como a quienes puedan opinar, al igual que el sector privado de los Estados Unidos. La región ha mostrado un avance impresionante en los últimos tiempos, nos gustaría que los entes de la sociedad le hablen a los congresistas norteamericanos al respecto, y sabemos que cuando Centroamérica cuente su historia, todos vamos a ganar”.

Congresistas norteamericanos también asistieron a la Octava Ronda de Negociaciones, se reunieron con sus negociadores y la contraparte centroamericana.

Uno de los Representantes Republicanos al Congreso Norteamericano que asistió a la Octava Ronda de negociaciones del CAFTA, indicó: “Funcionarios de los gobiernos centroamericanos, empresarios y representantes de los sindicatos deben ir al Congreso de los Estados Unidos a contar su historia, para que los congresistas puedan comprender de primera mano los intereses y necesidades de la región en este Tratado. Para el Congreso de Estados Unidos el monopolio que existe en Costa Rica no es consecuente con su economía tan sofisticada. Esperamos que nos entreguen un acuerdo que incluya a Costa Rica con progresos en ese sector”, aseveró.

Mientras que otro Representante Republicano al Congreso Norteamericano, indicó:

“Es importante entender que la aprobación de este acuerdo es muy complicada, debido a que existen algunos temas controversiales, medioambiente y laboral son temas muy políticos que requerirán de un balance a nivel político. Ustedes tienen que estar conscientes que no van a obtener el soporte de los demócratas en estos temas.”

¹⁹ Esquema que permite incorporar un porcentaje de telas asiáticas en el proceso de producción textil en la zona franca.

Las palabras del representante son muy claras respecto de sus intereses y agregan aun más presión a quienes habían enunciado la necesidad de pedir el apoyo de los congresistas norteamericanos.

El Representante Republicano continúa, “Agricultura es otro tema importante, si se logra un buen balance en el acceso de la agricultura norteamericana a Centroamérica podemos ayudar a que el Acuerdo pase. Por otra parte, el tema migratorio es muy conflictivo y esperamos que sus expectativas no sean altas, será muy difícil que el Congreso apruebe la entrada temporal de personal de negocios”, indicó.

Mientras los representantes del sector empresarial estadounidense indicaron que el CAFTA no se limitará a asuntos económicos y comerciales:

“Si los gobiernos centroamericanos desean atraer inversiones norteamericanas, deben primero asegurar que en los países de la región exista transparencia en las instituciones y que la corrupción gubernamental haya desaparecido”.

A todo esto los empresarios de las maquilas y los amparados bajo la ICC²⁰ siempre mantuvieron vivas las esperanzas de que los negociadores estadounidenses consolidarían las preferencias establecidas unilaterales otorgadas bajo la ICC y el SGP²¹ a Centroamérica por Estados Unidos.

Las tensiones comenzaron a mermar cuando los negociadores norteamericanos comenzaron a hacer concesiones. Un empresario centroamericano expreso, “Estados Unidos ha consolidado y profundizado las preferencias existentes a través de la ICC y del SGP, la mayoría de normas de origen favorables para nuestras Zonas Francas, que de aprobarse el acuerdo, dichas preferencias se convertirían en un derecho permanente administrado bilateralmente, y no en lo que son hoy, una concesión, temporal administrada por los Estados Unidos. Ese impulso es ahora más indispensable debido a la reciente eliminación de las cuotas en el comercio mundial de los textiles.”

Las restricciones cuantitativas que habían estado limitando el comercio textil en los últimos 40 años fueron eliminadas, al cumplirse un periodo de transición de 10 años establecido en 1995 en el nuevo contexto de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La expiración de las cuotas afectó la participación de los países en desarrollo en el mercado mundial. Los países centroamericanos habían expresado que resultarían afectados de no consolidarse en el CAFTA las preferencias otorgadas en la ICC que les permitía exportar textiles libre del pago de aranceles a Estados Unidos, pues correrían el riesgo de que su lugar en el mercado estadounidense pudiese ser ocupado por China, y con ello el riesgo de perder los miles de empleos que la maquila genera en la región.

²⁰ ICC-Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

²¹ SGP-Sistema General de Preferencias.

III. COMENTARIO FINAL

El logro del debido consenso de las negociaciones del CAFTA ha sido un proceso complejo y cargado de sensibilidades, no obstante al final de tunel el Tratado ha sido aprobado por los congresos e implementado en los cinco países de Centroamérica.

El balance de los resultados del CAFTA en Centroamérica se visualiza en las posiciones encontradas de los diversos sectores de las economías centroamericanas. Algunos afirman que los flujos de inversión norteamericana han mejorado hacia la región gracias al Tratado y que por tanto los centroamericanos están mejor hoy con el Tratado que ayer cuando no lo tenían; mientras otros se quejan de que el déficit de la balanza comercial centroamericana se ha acrecentado favoreciendo mayoritariamente a Estados Unidos y que con ello se han agravado las desigualdades sociales y económicas en la región.

El CAFTA ha consolidado las preferencias de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema General de Preferencias (SGP) lo cual no ha detenido la expansión de una China altamente competitiva que continúa desplazando los textiles centroamericanos en el mercado estadounidense. Esta situación se ha agravado con la eliminación de sistema de cuotas en la Organización Mundial del Comercio, (OMC), así que algunos de los llamados impulsores de las negociaciones del CAFTA, como los empresarios de las maquilas en Centroamérica, han tenido que reconvertirse a otras actividades.

Centroamérica ha entrado en un proceso de ajuste progresivo con la implementación del CAFTA y ahí quienes afirman que, lo mejor o lo peor del CAFTA aún está por verse.

IV. BIBLIOGRAFIA

Colburn, Forrest D. y Cruz, Arturo, *Varieties of Liberalism in Central America*. University of Texas Press, 2007.

Colburn, Forrest D. y Fernando Sánchez. *Empresarios Centroamericanos y Apertura Económica*. Educa, 2000.

Dabène, O., *L'intégration régionale dans les Amériques, Economie politique de la convergence*. Les Études du Centre d'études et de recherches internationales (CERI), N° 45. 1998.

Eduardo Lizano y Anabel González, “El tratado de libre comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América- Oportunidades, Desafíos y Riesgos” Intal-2003.

Feinberg, Richard, E.; Newfarmer, Richard S., “Puerto Rico between the US and the Caribbean”, *Foreign Policy* 47, 1982.

Lewis David, “La otra espada de EEUU. La iniciativa de la Cuenca del Caribe”, *Nueva Sociedad* no.101, Mayo-Junio 1989.

González Anabel, “Modificaciones Legales e Institucionales Necesarias para la Firma del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica (CAFTA)”. 2002.

Monge, Ricardo, Loria-Sagot Miguel, Gonzalez Vega, Claudio “Retos y Oportunidades para los Sectores Agropecuario y Agroindustrial de Centroamérica ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos”. Banco Mundial.2003.

Ronfeldt, David, “Geopolitics, security and US interests in the Caribbean Basin”, Santa Mónica, Rand Corporation.1984.

Valdes, Juan Gabriel, *La Transnacionalización como estrategia de contención: La Iniciativa de la Cuenca del Caribe.- México*, Instituto Latinoamericano de estudios Transaccionales.1983.

Reuniones e intercambio de opiniones con negociadores del sector público y privado, empresarios, miembros de los equipos técnicos de gremios empresariales de Centroamérica en Houston, Texas en el 2003.