

**JORNADAS DE INTERCAMBIO SOBRE IMPACTOS
DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
EN ESTADOS UNIDOS, MÉXICO, CENTROAMÉRICA
Y REPÚBLICA DOMINICANA**



***SINTEISIS DEL INFORME
PRELIMINAR***

***RED REGIONAL DE
MONITOREO
DR-CAFTA***

Setiembre 2007

*RED REGIONAL DE MONITOREO
DE LOS IMPACTOS DEL TLC ENTRE CENTROAMÉRICA
REPÚBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS*

*Informe Preliminar de Monitoreo del TLC
un año de entrada en vigencia*

SÍNTESIS REGIONAL

Participaron en los estudios preliminares las siguientes organizaciones:

Guatemala: Mesa Global, Coordinación de ONG y Cooperativas (CONGCOOP) y la Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas (CNOOC).

El Salvador: Red de Acción Ciudadana Frente al Comercio e Inversión SINTI TECHAN, Fundación para el Desarrollo (FUNDE), y el Centro de Estudios en Inversión y Comercio (CEICOM).

Honduras: Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (CHAAC), Bloque Popular y el Comité para la Defensa de los Consumidores de Honduras (CODECOH)

Nicaragua: Centro Humboldt, Movimiento Social Nicaraguense, Red Nicaraguense de Comercio Comunitario (RENICC) y la Federación Nacional de Cooperativas (FENACOOOP).

Costa Rica: Encuentro Popular

República Dominicana: Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA), Instituto de Desarrollo de Economía Asociativa (IDEAC), y la Unión de Asociaciones de Caficultores del Norte (UNACAFEN).

Equipo Responsable de la Síntesis Regional:
Jorge Coronado Marroquín, Ariane Grau Crespo, Manuel Pérez Rocha

Con el Apoyo de OXFAM INTERNACIONAL

Setiembre de 2007

PRESENTACIÓN

El presente documento es un esfuerzo de investigación de la Red de Monitoreo de los Impactos Sociales del TLC entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, integrada por organizaciones sociales de cada uno de los países de Centroamérica y de República Dominicana.

Su objetivo es la recopilación, análisis, procesamiento y difusión de información acerca de los impactos del TLC a nivel regional, que permita por un lado contrastar las promesas hechas por los Gobiernos a favor de la aprobación del TLC con los resultados concretos y por otro lado, que le permita a las organizaciones y movimientos sociales contar con el instrumental técnico para sus estrategias de acción frente a la implementación del tratado.

Esta publicación es una síntesis preliminar basada en estudios nacionales que se han realizado a lo largo de este año 2007, los cuáles estarán finalizados en el mes de Octubre. Inicialmente se ha hecho monitoreo de impactos en cuatro áreas: Agricultura, Propiedad Intelectual, Inversiones y Empleo. Ponemos esta publicación a disposición de organizaciones, movimientos, académicos(as), especialistas y personas interesadas en Costa Rica, como una contribución al debate sobre los pro y los contra del TLC.

Los informes nacionales que han servido de base para la elaboración de este documento síntesis fueron elaborados por:

Guatemala: Susana Gauster, Umberto Mazzei, Mario Rodríguez, Norma Maldonado y Leocadio Jucarán.

El Salvador: Jose Angel Tolentino, Miguel Edgardo Mira y Luis Francisco López.

Nicaragua: Antonio Beteta

Honduras: Jennifer Erazo Reyes

República Dominicana: Hecmilio Galván Cruz y Rafael Capellán.

INTRODUCCIÓN

La entrada en vigencia del TLC, plantea la urgente necesidad de monitorear sus repercusiones económicas, políticas y sociales en los diferentes países de la región, a fin de contar con informaciones precisas que permitan medir su impacto a nivel macroeconómico pero principalmente en las condiciones de vida de los pueblos centroamericanos y de República Dominicana. La aplicación del Tratado en cada uno de los países firmantes ha provocado un intenso debate político y técnico en torno a alcances y perjuicios, el cuál en el caso de Costa Rica, es aún más intenso dado que enfrenta el importante e histórico desafío de un referéndum nacional para que el pueblo decida si quiere o no que dicho TLC entre en vigor en su país.

La manera en como se negoció, ratificó y ha entrado en vigencia el TLC ha provocado serias dudas en torno a la capacidad de los Estados de promover el desarrollo social, combatir la pobreza, defender y promover los derechos humanos. El TLC fue negociado con un absoluto irrespeto a las reglas democráticas y en obediencia a los intereses de las grandes empresas transnacionales y los grandes grupos empresariales/exportadores de cada país. Los procesos de ratificación del TLC demostraron también, que los Parlamentos de los países firmantes no responden a los intereses de los pueblos ni observan procesos democráticos.

El TLC es un peldaño más en la ambición de Estados Unidos de extender el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) al hemisferio americano y crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El Tratado impulsa un modelo de apertura comercial, de desregulación de servicios, inversiones, compras de gobierno y otros aspectos que hacen que estos acuerdos sean “OMC Plus”. Con el TLC Estados Unidos ha alcanzado una desregulación que otros países en desarrollo se han negado a aceptar en la propia OMC, en particular en lo concerniente a temas como Agricultura, Propiedad Intelectual e Inversiones.

El TLC ha sido firmado entre países con abismales asimetrías en niveles de desarrollo económico y social, no incluye un verdadero trato especial y diferenciado, ni mecanismos que pudieran ayudar a nivelar el “campo de juego” para un comercio más justo y equilibrado entre las partes, que podrían contribuir al desarrollo en Centroamérica y la República Dominicana. Los países que han ratificado el Tratado han tenido que poner en marcha una serie de cambios fundamentales a sus códigos legales, estructuras económicas y tributarias para facilitar la acción y las inversiones transnacionales.

Cambios que minan de manera muy seria las perspectivas de la población de gozar de una protección y promoción de los derechos humanos y la democracia; de contar con trabajos y empleos dignos para la superación de la pobreza y de la exclusión; de garantizar que el Estado cumpla con sus obligaciones en la economía y en la prestación de servicios públicos para el bienestar social; de alcanzar un desarrollo sustentable que proteja el medio ambiente y los bienes comunes para futuras generaciones; de gozar del respeto a la soberanía de sus países y de aspirar a una integración regional centroamericana que con el TLC parece aún más lejana.

Muy lejos ha quedado el espíritu discursivo de la Ronda de Doha basado en otorgar Trato Especial y Diferenciado a los países menos desarrollados, y en proveer flexibilidad para la introducción de la competencia de medicinas genéricas para necesidades de salud pública y el tratamiento de enfermedades como el VIH SIDA, tuberculosis y cáncer, entre otros aspectos. La Ronda de Doha ha quedado enterrada por la intransigencia de países ricos, que en su lugar saltan ahora los Acuerdos de Comercio Bilaterales que, como el TLC, van mucho más allá de la OMC.

Incluso ahora la región enfrenta otras amenazas externas, como la intención de otras potencias económicas de alcanzar acuerdos de libre comercio no sólo similares al TLC, sino idénticos y basados en él al pie de la letra. Tal es el caso de la Unión Europea que se plantea junto con los gobiernos de los países centroamericanos alcanzar un Acuerdo de Asociación cuyo pilar comercial tenga al TLC como piso mínimo de negociación.

De esta manera, aunque en promedio a un año de entrada en vigencia del TLC en varios países de Centroamérica y República Dominicana es temprano para medir impactos duraderos y definitivos, en este documento se presenta un avance de algunas de las principales tendencias de impactos que los (as) investigadores e investigadoras de las Organizaciones Sociales están documentando y seguirán profundizando en el futuro inmediato.

**Entrada en Vigencia del TLC en Centroamérica
y República Dominicana:**

- El Salvador: Marzo del 2006
- Honduras: Abril del 2006
- Nicaragua: Abril del 2006
- Guatemala: Julio del 2006
- República Dominicana: Marzo del 2007

El TLC en El Salvador

En El Salvador, el TLC no ha respondido a las grandes expectativas levantadas por el gobierno, en particular en torno a ser una pieza importante para expandir y robustecer las fuentes de crecimiento, lo cual contribuiría a combatir la pobreza y el promover el desarrollo en el país. Aunque un año es poco tiempo ya se pueden identificar algunas de las tendencias a largo plazo del TLC, que forma parte del engranaje de políticas neoliberales. Estas políticas han causado una desaceleración económica desde mediados de los años 90 y sólo hasta el 2006 se ha mostrado una leve recuperación que se sustenta en factores no necesariamente vinculados al TLC en sí sino al alza de precios internacionales a algunos productos tradicionales de exportación e incluso a las obras de reconstrucción por desastres naturales.

Impactos macroeconómicos

Cuadro 1
El Salvador 1996-2006:
Tasa de Crecimiento del PIB a Precios de 1990

Producto Interno Bruto a Precios de 1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>(Variación Anual)</i>	1.7	4.2	3.7	3.4	2.2	1.7	2.3	2.3	1.8	2.8	4.2
Agropecuario	1.3	0.4	-0.7	7.7	-3.1	-2.6	0.4	0.9	3.0	5.8	7.1
Industria Manufacturera	1.7	8.0	6.6	3.7	4.1	4.0	2.9	2.2	0.9	1.4	3.2
Construcción	2.7	6.2	8.5	-1.8	-3.4	9.6	6.7	3.2	-11.4	3.4	5.5
Comercio. Restaurantes y Hoteles	0.4	2.9	4.0	2.0	3.6	1.9	1.5	2.7	2.4	1.6	4.8
Bancos. Seguros y Otras Instituciones	2.7	12.6	9.6	12.0	7.7	1.6	0.6	1.9	5.4	4.0	4.9
Otros	2.4	3.4	2.5	2.5	2.0	0.8	2.8	2.5	2.5	2.8	3.2

FUENTE: BCR

En el sector manufacturero, el gobierno salvadoreño ha optado por la promoción de la maquila como fuente de atracción de inversiones y generadora de empleo. La industria manufacturera es uno de los pilares del esquema de crecimiento y sin embargo, dicha actividad ha venido perdiendo peso en la economía del país pasando de una participación del 6.6% en 1998 a un 3.2% en 2006, y es poco probable que se recupere. En efecto, las exportaciones de maquila, que cuentan con limitados grados de integración con las economías locales, durante el primer trimestre del 2007 se redujeron más del 5%, respecto al mismo periodo del año anterior.

En cuanto al sector servicios algunas de estas actividades tienen como característica el aumento de los ocupados en el sector informal propiciando empleos de poca productividad y mala calidad, los cuales en un TLC se vuelven parte del sector potencialmente perdedor de la economía.

Impactos en la Balanza Comercial

En materia comercial, el gobierno salvadoreño aseguró que el TLC ampliaría y diversificaría las exportaciones, particularmente de los productos étnicos y *nostálgicos*. Se prometía también que El Salvador, como otros países de Centroamérica, tendría posibilidades de ampliar el acceso controlado de varios productos agropecuarios que actualmente ingresan al mercado de EEUU bajo regímenes especiales. Sin embargo en el 2006 las exportaciones de El Salvador mostraron un modesto crecimiento del 3.7% respecto al 2005, siendo el crecimiento de las exportaciones tradicionales del 12%, cifra mucho menor que la del 2005 del 40%. Las exportaciones no tradicionales registraron un incremento del 23% y las exportaciones por maquila decrecieron 11.7%. Estos resultados mixtos y abruptos cambios en la estructura productiva nacional reflejan la importancia de la producción de bienes tradicionales por un lado, y la volatilidad y dependencia de los mercados externos.

Las importaciones en cambio registraron un mayor dinamismo en 2006, con un crecimiento del 11.7%, basado en bienes de consumo, intermedios y de capital. Este aumento ha contribuido a aumentar el grave déficit comercial prolongado que tiene El Salvador, creciendo en el 2006 un 19%.

Cuadro 2
El Salvador 2000-2006: Balanza Comercial
(Millones de US\$)

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005 r/	2006 1/
I. EXPORTACIONES							
FOB	2.941	2.864	2.995	3.128	3.305	3.387	3.513
Tradicionales	354	205	161	163	166	233	263
No Tradicionales	979	1.009	1.077	1.092	1.216	1.339	1.649
Maquila	1.609	1.65	1.757	1.873	1.923	1.815	1.602
II. IMPORTACIONES							
CIF	4.948	5.027	5.184	5.754	6.329	6.834	7.628
Bienes de consumo	1.223	1.275	1.363	1.589	1.784	2.088	2.405
Bienes intermedios	1.613	1.69	1.659	1.849	2.096	2.328	2.798
Bienes de Capital	958	900	879	936	990	1015	1221
Maquila	1.153	1.161	1.283	1.379	1.458	1.403	1.204
III. BALANZA							
COMERCIAL	-2.006	-2.163	-2.189	-2.626	-3.024	-3.448	-4.114

1/ cifras preliminares

FUENTE: BCR

En cuanto al comercio bilateral con EEUU, el déficit se ha duplicado desde 1998 al 2006, pasando de US\$585 millones a US\$1,080 millones respectivamente, a pesar de que se ha contado con preferencias arancelarias unilaterales. Para la promoción del TLC las autoridades anunciaron incentivos para las exportaciones pero es evidente que se carece de ellos.

De enero a diciembre del 2006, año transcurrido del TLC las exportaciones de El Salvador a EEUU han disminuido 2.3% mientras que las importaciones desde ese país aumentaron en un 5.3% acentuando el déficit comercial bilateral de El Salvador en un 34%. De esta manera se puede observar que el relativo dinamismo del comercio exterior salvadoreño en el último año no se debe al TLC.

Cuadro 3
El Salvador 1998-2006:
Comercio con Estados Unidos (Millones de US\$)

Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 /1
Exportaciones	1,45	1,576	1,92	1,873	2,006	2,113	2,166	2055	2006
Importaciones	2,03	2,11	2,451	2,462	2,569	2,861	2,97	2929	3086
Saldo (millones US\$)	-0,59	-0,53	-0,53	-0,59	-0,56	-0,75	-0,8	-874	-1080
Saldo (%)	-28,8	-25,3	-21,7	-23,9	-21,9	-26,1	-27,1	-29,8	-35,0

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de BCR

Una de la razones de este dinamismo desfavorable para El Salvador es la asimetría con la que se negoció el TLC favoreciendo a los intereses de EEUU, pues con el TLC se extiende el mercado nacional a las mercancías estadounidenses mientras que los productos centroamericanos ya contaban con el acceso al mercado a través de instrumentos preferenciales. Además, el TLC mantiene intactas las barreras técnicas y sanitarias al comercio (por ejemplo, entre agosto del 2005 y julio de 2006 EEUU rechazó 84 envíos de alimentos salvadoreños), así como los subsidios a la agricultura en EEUU. Una segunda razón, relacionada con lo anterior, es la falta de capacidades técnicas y apoyos a la exportación en El Salvador.

Impactos en la Inversión Extranjera

En el Salvador se introdujeron 12 reformas a la legislación en materia de adquisiciones públicas y contratos, seguros, marcas, propiedad intelectual, telecomunicaciones, medidas sanitarias y el código penal, entre otras. A pesar de estas concesiones a EEUU, durante el período de implementación del TLC la Inversión Extranjera Directa ha disminuido abruptamente un 42% siendo esta caída particularmente fuerte en la industria y la maquila.

Cuadro 4
Flujos de Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino (Millones de US\$)

	2002	2003	2004 ^(r)	2005 ^(p)	2006 ^(p)
Industria	46,7	48,3	40,8	316,7	16,7
Comercio	35,7	13,3	39,1	26,7	47,7
Servicio	19,4	1,4	-0,1	14,4	9,0
Construcción	0,1	-	-	-	-
Comunicaciones	48,6	10,1	334,7	47,9	0,1
Electricidad	26,7	-	-47,9	-88,0	47,4
Agricultura y pesca	8,5	-1,7	21,8	-1,5	0,6
Minas y canteras	-	-	-	1,5	28,0
Financiero	12,1	-12,9	-12,9	102,3	94,7
Maquila	10,1	70,6	31,4	4,2	-0,4
TOTAL	207,9	129,2	406,9	424,2	244,6

(r) Cifras revisadas, (p) Cifras preliminares. No incluye préstamos entre matriz y filial.
FUENTE: Revista Trimestral. Enero-Marzo 2007. BCR.

La IED acumulada durante el año de implementación del TLC, proveniente de EEUU, se incrementó tan sólo en un 0.94%, lo cual demuestra un estancamiento en dicha variable a pesar de la mayor entrada de inversiones que se prometían del TLC dadas las amplias concesiones otorgadas a los inversionistas extranjeros como Trato Nacional, eliminación de requisitos de desempeño, libre flujo de capitales, etc. En contraste, los 3,339 millones de dólares en remesas desde EEUU a El Salvador han dado un impulso de 18% a la economía salvadoreña respecto al 2005 y de acuerdo con la CEPAL llegaron a cubrir el 94% de la brecha comercial de bienes.

Por el contrario, en el caso de México, país con el cual El Salvador ha establecido también un TLC, la inversión extranjera acumulada durante los últimos 4 años ha incrementado notablemente, pasando de 83 millones en 2003 a más de US \$ 650 millones en 2006. En términos relativos, ha existido mayor movimiento en la inversión proveniente de otros países (Islas Vírgenes, Chile, Canadá, etc.) que en el caso de Estados Unidos. En el largo plazo será importante continuar el monitoreo en la evolución de la participación de la inversión estadounidense directa en El Salvador, a fin de corroborar si se cumple una de las principales promesas hechas por el gobierno y los promotores del TLC, consistente en convertir al país en una plataforma segura y atractiva a las inversiones.

Impactos en la Agricultura

Los resultados de las negociaciones fueron más perjudiciales para los pequeños productores, al no considerarse las disparidades tecnológicas, desiguales niveles de desarrollo y capacidades productivas de las partes. Los mayores efectos se están sintiendo en el sector de la producción agrícola y particularmente en el subsector productor de granos básicos que ocupa un lugar preponderante para la subsistencia de la población, al estar íntimamente ligado con la seguridad y soberanía alimentaria. En el TLC se da un reconocimiento tácito a la importancia del maíz blanco y amarillo, al arroz, frijol y maicillo

(sorgo) al ser considerados como “productos sensibles”, sin embargo al final esto no se tradujo en una protección real al sector ya que han prevalecido otros intereses.

De manera previa a la entrada en vigor del TLC, este subsector ya presentaba serios impactos derivados de políticas de ajuste estructural como apertura comercial y desregulación de precios. Grandes extensiones de tierra han cambiado su uso repercutiendo en los niveles de producción y autosuficiencia, ampliando la dependencia a las importaciones favoreciendo una estructura oligopólica y de concentración de las tierras, donde han privado los altos costos de los insumos agrícolas y la especulación en el precio de los granos a favor de las empresas procesadoras. Esta tendencia se refuerza acrecentando el desempleo en el campo y las importaciones de granos básicos que aunque han estado en aumento desde el año 2000, se incrementan aun más en el año de entrada en vigor del TLC.

En el 2006 la producción de maíz apenas creció 2% con respecto al 2005 mientras que las importaciones crecieron 24%. Las importaciones de maíz blanco crecieron aun más que el conjunto de las importaciones de todos los tipos de maíz, en un 31%. Lo anterior indica un crecimiento de las importaciones tan sólo en el 2006 mayor que en todo el periodo 2000 – 2005, además de que esta cantidad de importaciones de maíz blanco superó en más del doble el límite del contingente con cero aranceles asignados al primer año del TLC.

Las importaciones de maíz amarillo crecieron en el 2006 un 23% superando también el crecimiento de las importaciones de los cinco años anteriores. En el caso del frijol éste aumentó un 39% su producción y las importaciones en un 22.9%, aunque de otros países de Centroamérica y no de EEUU. Se mantiene así la dinámica de años anteriores y aunque el frijol fue muy promocionado como un producto nostálgico de exportación son irrelevantes las cantidades que se envían a EEUU.

Además, los precios de los granos básicos han experimentado fuertes alzas con lo que va de implementación del TLC lo que contradice el discurso oficial de que el TLC provocaría la competencia y con esto bajarían los precios, beneficiando a la mayoría de la población y descubriendo así la naturaleza anárquica del modelo. Bajo la premisa de que el capital transnacional no sigue otra lógica mas que la de la acumulación se comprende que la iniciativa de EEUU y Brasil de producción de biocombustibles responde a las necesidades de los países desarrollados de reducir los niveles de dependencia del petróleo y no de garantizar la seguridad alimentaria, y mucho menos la soberanía, de la población en países del Sur. El problema de los precios de los granos se basa así en la especulación.

El precio promedio del maíz blanco se incrementó en un 22% entre 2005 y 2007, lo que coincide con que El Salvador haya sido seleccionado como un país piloto para la producción de etanol y biodiesel.

Aunque el TLC no sea de manera directa la causa de los altos precios de los granos básicos, confirma su incapacidad de incidir mínimamente en paliar dicha situación. Es más, socava la capacidad de producción agrícola, haciendo más vulnerable al país a las condiciones internacionales. Los datos siguen demostrando que con la apertura comercial, los ganadores han sido un pequeño grupo de importadores de granos y las empresas procesadoras de alimentos, en contraposición a un amplio segmento de la población productora de granos

básicos, que son los claros perdedores de la actual estructura agrícola y de la política comercial.

Para el 2007 las empresas o personas beneficiadas con los contingentes arancelarios bajo el TLC ascendían a tan sólo 216, de las cuales 116 eran importadores de maíz amarillo, producto utilizado para elaborar alimento para aves y “snacks”, por lo que el sector avícola salvadoreño y empresas de boquitas son los principales favorecidos. El resto de beneficiarios, se dividen entre importadores de maíz blanco y arroz, junto a lácteos, carne de cerdo y res que también se incluyen en esta lista. En cuanto a los favorecidos con el contingente de maíz blanco se encuentran empresas reconocidas a nivel nacional e internacional, la mayoría de ellas pertenecen a la industria de harina de maíz.

En conclusión, en lo que va de implementación del TLC en El Salvador, como continuación de la política de apertura comercial, el subsector granos básicos no muestra señales de recuperación, los grandes perdedores siguen siendo los pequeños y medianos agricultores que realizan esta actividad como medio de subsistencia, disminuyendo sus niveles de vida hasta el mínimo. Por otra parte los ganadores siguen siendo las empresas ligadas a la importación y procesamiento de alimentos, a las cuales se les sumarán en un futuro próximo las empresas vinculadas al agro negocio.

Impactos de la normativa sobre Propiedad Intelectual

Los primeros impactos atribuibles al TLC se centran en la transformación de los marcos jurídicos de los países comprometiendo su soberanía al servicio de las grandes empresas transnacionales y violentando las constituciones nacionales, en este caso la de El Salvador al establecer una serie de transformaciones que atentan contra los derechos humanos. En particular, el tema de propiedad intelectual se ha vuelto más complejo favoreciendo a las multinacionales que poseen la mayoría de las patentes vigentes a nivel mundial y pretenden continuar el confinamiento de nuevas áreas de conocimiento, vulnerando derechos sociales como el derecho a la salud, el derecho a un medio ambiente sano, al trabajo, a la libre determinación, entre otros.

Como ejemplo, a la Ley Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual se le hicieron 108 reformas, las cuales incluyen 32 nuevas intercalaciones (nuevas normas) teniendo prácticamente una nueva ley que protege la propiedad intelectual y los derechos conexos de las transnacionales. De esta manera el TLC fue el instrumento jurídico-político idóneo para exigir estos cambios y la derogación de otros convenios como el Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial.

Con las nuevas leyes se otorga a los propietarios un nuevo derecho a prohibir todo, aunque ello menoscabe las posibilidades de estudio, desarrollo tecnológico y aprovechamiento de la biodiversidad de la población salvadoreña con lo que se da de facto una privatización del conocimiento que está al alcance tan sólo de quién pueda pagarlo. En cuanto a la Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos en la actualidad ya se ha documentado en El Salvador el impacto que ha tenido para miles de personas que dependen de la economía informal, las reformas a medidas precautorias que protegen a las personas jurídicas que son dueñas de

marcas y hasta de sonidos y olores (protección de marca sonoras y olfativas) con el derecho de pedir el decomiso de ejemplares y arrestos relacionados, por la venta de mercancía “pirata” como los DVD, como parte de un proceso netamente inquisitivo, que acompaña a las nuevas Leyes de Antiterrorismo que se aplican en el país en contra de organizaciones sociales y sus manifestaciones legítimas de descontento.

De esta manera en el TLC, con el que se remueven, derogan y reforman más cambios a la estructura jurídica salvadoreña que los mismos Acuerdos de Paz alcanzados en enero de 1992, se garantiza la protección *sacrosantus* a la propiedad intelectual gestada desde una visión neoliberal de mercado, protectora de oligopolios (llamados "proveedores importantes") y destructora de medios y formas de vida. A las grandes mayorías se les ofrece: transformarse en "consumidores ciegos"; apropiarse de sus creaciones; patentar sus recursos naturales y genéticos; multas; sanciones; infracciones; aplicación de medidas precautorias; medidas en frontera; el decomiso y destrucción de sus bienes; congelamiento de sus cuentas bancarias; pagar las supuestas expectativas comerciales y hasta los honorarios del abogado de la parte demandante; presunciones de culpabilidad; penas de prisión; y, la deshonra de ver que sus propios nombres como culpables sean del dominio público.

¹*Con el paquete de reformas para la implementación del TLC se incluye una reforma al código procesal penal llamada “Medidas para Delitos contra Derechos de Propiedad Intelectual” que incluye la “incautación de mercaderías, todos los materiales y accesorios utilizados, todo activo relacionado, así como todo lo que se pueda creer como evidencia documental relevante” además de las reformas al Código penal que incluyen que todo aquel que ose irrespetar los derechos de propiedad intelectual ser privado de su libertad pues todas las reformas convierten los delitos que antes eran catalogados como leves, en delitos graves.*

Impactos en el Empleo y los Derechos laborales

Como ventajas del tratado se anunciaba la creación de un buen número de empleos, pero dado el escaso dinamismo de las inversiones y exportaciones, es poco probable se logre en el corto plazo resultados tangibles para los hogares. El gobierno ha optado durante varios años, por la promoción de la maquila como fuente generadora de empleos. Sin embargo, aún con el TLC ya El Salvador no dispone de ventajas efectivas que permitan pensar en una sostenida expansión de la industria maquiladora local. Tal y como se demuestra anteriormente, en el 2006 se acentuó la tendencia decreciente de los dos años anteriores, disminuyendo un 11% las exportaciones de este sector.

En el sector agrícola, no se espera mejor comportamiento del empleo. El sector productivo para la exportación, que supuestamente pudiera beneficiarse con el TLC y generar empleos, mostró durante el 2006 una desaceleración del crecimiento significativa (de 38% a 5%) en relación al 2005. Por el contrario, las importaciones estadounidenses de bienes agrícolas incrementaron este año, fundamentalmente en sectores donde se sitúa buen número de productores nacionales con dificultad de movilizarse hacia otras actividades (carne roja, pollo procesado, lácteos, granos y arroz). Aquí se irá viendo a mediano plazo el impacto adverso provocado por el TLC en términos de pérdida de empleos directos e indirectos.

Por otro lado, uno de los sectores que más ha crecido en el primer año del TLC ha sido el comercio. Justamente, es preocupante si la generación de empleos se desarrolla por esta

vía, pues las economías de servicios han tenido como característica el aumento de las personas ocupadas en la informalidad, lo cual está asociado a ausencia total de derechos laborales y las peores condiciones de trabajo.

Igualmente, por las medidas de protección a la propiedad intelectual de las marcas que obliga el TLC, las personas vendedoras ambulantes han sido perseguidas, reprimidas y sus productos decomisados. Se ha denunciado la afectación de entre 60 y 65 mil personas cuyo sustento de vida depende de estas ventas.

El TLC en Guatemala

A tan sólo un año de entrada en vigor del TLC en Guatemala, se observan ya importantes impactos negativos tanto en la balanza comercial, en la agricultura y en la aplicación de la cláusula Inversionista- Estado bajo el capítulo de inversiones del TLC, así como de las reglas de Propiedad Intelectual. Es evidente que los resultados del TLC hasta ahora no tienen relación con las promesas de sus promotores.

Impactos en la Balanza Comercial

En Guatemala el TLC ha tenido un fuerte revés pues se ha presentado por primera vez en cuando menos diez años un déficit en su balanza comercial con EEUU, de manera contraria a la publicidad gubernamental y tal y como advertían las organizaciones sociales que ocurriría. En el 2006, por primera vez la balanza fue deficitaria para Guatemala por -409.1 millones de dólares y en sólo los primeros meses -198.1 millones de dólares (anualizado equivale a -594.3, o sea que el déficit va en aumento). Como se puede ver, no se ha generado con TLC el crecimiento de las exportaciones de Guatemala y en cambio si han aumentado de manera fuerte las importaciones de EEUU.

Cuadro 5
Comercio de Guatemala con Estados Unidos
Importaciones y Exportaciones de Guatemala y Estados Unidos:
1997-2006

Importaciones y Exportaciones de Guatemala y Estados Unidos: 1997-2006			
Año	Importaciones	Exportaciones	Balanza
2007 (4 meses)	1,256.5	1,058.5	-198.1
2006	3,511.4	3,102.3	-409.1
2005	2,835.4	3,137.4	302.0
2004	2,551.3	3,154.0	602.7
2003	2,263.4	2,946.8	683.4
2002	2,044.4	2,796.4	752.0
2001	1,869.7	2,588.6	718.9
2000	1,900.7	2,607.5	706.8
1999	1,811.8	2,265.2	453.4
1998	1,937.8	2,071.6	133.8
1997	1,729.7	1,990.1	260.4

Fuente: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, Data Dissemination Branch, Washington, DC.

Es evidente que a pesar de las cifras que presentan los promotores del TLC, hablando de aumentos de las exportaciones guatemaltecas hacia Estados Unidos, son fantasías publicitarias.

Impactos en la agricultura

La agricultura es un sector que juega un papel fundamental en la vida económica, social y cultural del país. Se puede observar que las importaciones en este sector se han incrementado más que las exportaciones y el superávit que guardaba Guatemala se ha reducido.

Como advertían las organizaciones sociales, las importaciones de granos básicos provenientes de EEUU se han incrementado considerablemente (con la excepción, hasta ahora, del maíz blanco debido a fenómenos paralelos a la implementación del TLC)

Cuadro 6
Importaciones de EEUU, 11 meses del TLC, en TM

	2005/06	2006/07	Incremento
Maíz Amarillo	575,725.3	638,058.30	10.82%
Maíz Blanco	62,196	62,179	----
Arroz	56,393.50	79,852.20	41.6%
Trigo	438,422	574,400	31%
Frijol negro	3,161.7	3,196.7	1.1%
Papa	416.8	1,031.1	247%

Fuente: Elaboración propia, con datos del USDA

Estos indicadores contradicen los pronósticos de los promotores del TLC, que entre más importaciones, mayor competencia y por tanto mejores precios para las y los consumidores. Estos incrementos que en algunas partes del país han implicado casi el doble del precio respecto al año anterior, han beneficiado a los grandes productores y especuladores pero están afectando fuertemente los hogares pobres en el país, y han levantado serias preocupaciones sobre eventuales hambrunas en zonas de alta vulnerabilidad alimentaria, particularmente en las comunidades indígenas.

Cuadro 7:
Incremento de los precios de maíz y derivados (IPC),
junio 2006 a junio 2007

CCBA	Maíz	Harina de Maíz	Tortillas	Maíz Importado EU (*)
4.56%	28.94%	18.95%	14.31%	55.89%

Fuente: elaboración propia, con base en INE
(*) hasta abril 2007

Si el incremento de los precios no se puede atribuir tan sólo al TLC sí se relaciona con la enorme concentración de las importaciones y el consecuente control de los mercados nacionales por parte de monopolios y/o oligopolios privados. Las importaciones totales de maíz blanco desde EEUU están controladas en un 95% por DEMAGUSA (del Grupo MASECA) y en el caso de maíz amarillo son tres grupos de capital los que concentran dos terceras partes de las importaciones. Estos grupos se han dedicado a la especulación de los

granos distorsionando los mercados y regulando los precios desde oligopolios privados en lugar de entes públicos como ocurría con anterioridad.

De esta manera los únicos beneficios visibles del TLC recaen en estas grandes empresas al otorgárseles subsidios indirectos al ser eliminado el arancel que antes tenían que pagar afectando el derecho a la alimentación del pueblo: no sólo por permitir la especulación que afecta a productores y consumidores y subvencionar los agronegocios más ricos en perjuicio del fisco y en consecuencia de la capacidad de inversión pública, sino también por fortalecer la distribución de alimentos industrializados como harinas de maíz, que por contener Organismos genéticamente modificados, afectan la calidad de los productos, aparte de quitarle valor nutricional a las tortillas.

En cuanto a cultivos de exportación no tradicional, los más exitosos en los mercados externos como las frutas son concentrados por grandes empresas comerciales mientras que los pequeños productores que producen verduras y legumbres no son capaces de exportar sino que empresas intermediarias lo hacen por ellos. Aún así, el TLC no ha generado los aumentos esperados, más bien la importancia relativa de EEUU en las exportaciones de verdura ha bajado; tendencia general pues en realidad las exportaciones a EEUU, si bien han subido, ha sido menos que a cualquier otra parte del mundo. El incremento del 18% de las exportaciones a EEUU en los primeros cinco meses del 2007 se compara con un incremento de alrededor del 50% a la Unión Europea en el mismo período.

El crecimiento de las exportaciones de frutas ha sido a costa de las y los pequeños productores, pues se está observando un proceso preocupante de re-concentración de la tierra precisamente en esos cultivos exitosos en los mercados internacionales - proceso que implica que un país reconocido a nivel mundial por su inequitativa distribución de la tierra, se re-concentre aún mas, perdiendo de esta manera muchas familias su base productiva para alimentarse.

El cinismo con que las autoridades guatemaltecas han manejado el tema del TLC, se pudo comprobar al mes de su entrada en vigencia: el primer susto se llevaron no por las implicaciones que previsiblemente fuera a tener el Tratado en la pobreza, ni tampoco por encontrarse el Estado involucrado en un juicio internacional contra un demandante privado transnacional, sino por darse cuenta de que también la industria de los más poderosos podía sufrir consecuencias negativas. En este caso la avícola, beneficiaria histórica de los procesos de apertura comercial. Si bien la preocupación fue producto del desconocimiento del mismo TLC por parte del Presidente y otros de sus impulsores, fue notorio el cambio de actitud hacia el proteccionismo al considerar que se pudieran ver afectados los intereses de la oligarquía nacional.

Impactos en el Empleo y los Derechos laborales

La situación de explotación laboral en Guatemala no mejora con el TLC. En el sector agrícola, donde se sitúa el 39% de la PEA guatemalteca existe un año después de vigencia del tratado las siguientes condiciones de semiesclavitud:

- El 95% de empresarios no paga el salario mínimo, que es de Q44.56 diarios (aproximadamente 6 dólares). En algunos lugares de producción agrícola intensiva se registran salarios diarios por el equivalente a 3 dólares.
- Las jornadas laborales superan las 8 horas, sin pago extraordinario.

Una gran parte de trabajadoras-es se traslada en camiones desde el Altiplano a la Costa Sur saliendo de sus casas a las 4:00 am y regresando a las 8:00 de la noche.

Se paga a destajo, por unidad de medida y no con salario definido.

Las personas trabajadoras incluyen en la alimentación brebajes de tiamina, droga para resistir las jornadas de trabajo y las inclemencias del tiempo.

Todas estas condiciones, los empresarios la justifican con la necesidad de aumentar la productividad del trabajo para poder ser competitivos. Además, a un año del Tratado el Estado guatemalteco no ha podido definir una Política Laboral. Cada vez que se hacen ajustes salariales los patrones aprovechan para despedir trabajadores señalando que ya no pueden competir.

Impactos de la normativa sobre Propiedad Intelectual

El Congreso de Guatemala fue presionado por EEUU para aprobar 5 leyes de propiedad industrial, pues no garantizaban los requerimientos de la USTR para que el TLC pudiera entrar en vigor. En este marco, ya se dio el primer fallo contra una industria de Guatemala de medicinas genéricas, en este caso Pfizer contra Biocros, por el Viagra.

De esta manera Guatemala ha vedado el ingreso de medicamentos genéricos a partir de la vigencia del TLC con lo que se fortalece el poder de las empresas farmacéuticas de capital extranjero. En concreto, una serie de moléculas han sido prohibidas, a pesar de que ya tenían un acceso público, y han obtenido por medio del tratado una protección de 5 años aun cuando muchas se comercializan libres en otros países.

*Cuadro 8
Listado de moléculas protegidas por cinco años*

Nombre de la Molécula	Nombre de la Marca	Fabricante	Distribuidor local
Metamorfina	Avandamet	SB Pharmaco Puerto Rico	GSK. Guatemala S.A.
Vardenafil Clorhidrato	Levitra	Bater AG	Bayer AG
Tadalafil	Cialis	Ely Lilly & Company L	Agencias J.I. CohenLang S.A. Centro Distribuidor

Adalimumab	Humira	Schering - Plough Products L.L.C.	Agencias J.I. Cohen
Rosuvastatina			
Escitalopran	Lexapro	H Lundbek A/S	Abbott
Aprepitant	Emend	Merck & Co.	Agencias J.I. Cohen
Atazanavir	Reyataz	Bristol Myres Squibb US Pharmaceutical Group	Bristol Myres de Guatemala.
Arotrecogin Alfa	Xigris	DSM Pharmaceutical	Agencias J.I. Cohen Distribuidor Colon S.A. Lanquero S.A.
Getifinib	Iresa	Astra Zeneca UK L.	Agencias J.I. Cohen S.A. Refasa S.A.
Everolimus	Certican	Novartis Pharma AG	Novartis Farmaceutica S-A.
Enfirtida	Fuzeon	F-Hoffmann La Roche	Agencias J.I. Cohen
Dutasteride	Avodart	R.P. Sherer. S.A.	GSK Guatemala S.A.
Dopivoxilo de Adefovir	Hepsera	Ranbaxy Laboratories	AGefinsa
Atomexentina	Atrattera	Lilly Caribe	Agencias J.I. Cohen Distribuidor Colon S.A. Lanquero S.A.
Sirolimus	Rapamune	Wyeth Pharmaceuticals company	Amicelco
Vacuna contra rotavirus	Rotarix		
Frovatriptan	Menotriptan	Galen Limited	Farmen. S.A.
Pemetrexeb	Alimta	Lilly France	Agencias J.I. Cohen Distribuidor Colon S.A. Lanquero S.A.
Fosamprenavir Calcico	Telzir	Glaxo Wellcome Operations	GSK Guatemala S.A.
Bevacizumab	Avsatim	Genentech Inc	Agencias J.I. Cohen
Clorhidrato	Cymbalta	Eli Lilly company	Agencias J.I. Cohen Distribuidor Colon S.A. Lanquero S.A.
Brividina	Brivox	Berlin Chemie AG	Framen S.A.
Pegfilgrastim	Tarceva	Schawrz Pharma M.	Agencias J.I. Cohen
Entecavir	Beraclude	Bristol Myers Squibb	Bristol Myers Squibb
Nesiritide	Natreacor	Hospire Inc	Amicelco

Fuente: Departamento de regulación y control de productos farmacéuticos y afines. Ministerio de Salud Pública Guatemala.

Como se observa en el cuadro anterior, todas las patentes de las moléculas que gozarán de una protección de 5 años a su vencimiento son propiedad de empresas farmacéuticas transnacionales, en algunos casos esas mismas casas las comercializan en Guatemala, en otros sus distribuidores son empresas locales. Algunas de esas moléculas se utilizan para producir las medicinas genéricas que se describen, por lo que con la protección a las patentes bajo del TLC se debe esperar a que el precio pueda incrementarse o bien los medicamentos dejen de producirse. En ambos casos se da un impacto directo en torno al derecho humano al acceso a la salud.

Impacto en las Inversiones

Un caso en Guatemala sirve para ilustrar el peligro que ya se corre en todos los países donde el TLC ha entrado en vigor. El que empresas extranjeras demanden a los Estados en cortes supranacionales por dinero que ni siquiera han invertido.

En el marco del TLC ya se está dando el primer caso de una demanda de una empresa al gobierno guatemalteco haciendo uso de la cláusula Inversionista – Estado. En 1997 la empresa de Ferrocarriles de Guatemala fue privatizada a favor de Railroad Development Corporation (RDC) cuya inversión comprende 800 kms. de vías a través de su subsidiaria Ferrovial de Guatemala. El valor real de la inversión es la estratégica conectividad de la ruta, más que la chatarra que es todo lo que ha quedado como activos. La inversión inicial de RDC fue de 15 millones de dólares mediante los cuales la empresa obtenía los derechos de la vía por 50 años y adquiría la obligación de modernizar el FFCC. Sin embargo nueve años después la inversión nunca llegó, mientras que la empresa RDC se ha dedicado a especular con las tierras.

En agosto de 2006, un mes después de la vigencia del TLC, el Estado de Guatemala emprendió un juicio administrativo contra la empresa por incumplimiento de contrato –al no invertir en la requerida modernización de la empresa y declaró lesivo para los intereses nacionales la concesión. Se puede pensar que detrás de la declaración de lesividad del gobierno de Berger están los intereses del poderoso holding azucarero, pero el hecho es que la respuesta de RDC ha sido plantear un juicio de arbitraje en contra de la República de Guatemala bajo el amparo del capítulo 10 de inversiones del TLC a través del sistema de resolución de conflictos entre inversionista y Estado, de acuerdo con el convenio del CIADI. RDC alega incumplimiento de contrato, expropiación indebida y daños a su inversión y reclama 65 millones de dólares (15 millones por su inversión original y 50 por concepto de utilidades proyectadas durante los 50 años que dura la concesión, pese a ser una empresa que desde sus inicios ha reportado constantes pérdidas). Aquí se nota el desprecio de la legislación nacional y la judicatura local que subyace dentro del Tratado de Libre Comercio, un aspecto contradictorio, pues en el mismo capítulo se exige el trato nacional, pero se rechaza la legislación local.

A un año de vigencia del TLC, el caso de RDC nos hace necesario hacer tres puntualizaciones:

- El TLC utiliza, en relación al tema de las inversiones, definiciones amplias y flexibles que se pueden prestarse a múltiples interpretaciones, tal como está sucediendo en este caso específico. Dichas interpretaciones siempre van a beneficiar al inversionista, en contra de los intereses del Estado.
- El desprecio de la legislación nacional contra la demanda al Estado, solicitando una indemnización y pago de daños y perjuicios es a todas luces una arbitrariedad, que solamente a través del Tratado de Libre Comercio se puede lograr.

La aplicación del TLC a contratos suscritos antes de la vigencia del Acuerdo es preocupante, pues en ese mismo sentido se puede demandar al Estado de Guatemala, si en

su legítimo derecho suspende las concesiones de exploración y extracción de metales, especialmente petróleo y oro, vigentes en la actualidad.

Las consecuencias de que los gobiernos otorguen al capitalista todos los beneficios posibles son contraproducentes y contradictorias a la lógica del emprendimiento empresarial que tanto pregonan los promotores del Tratado. Por un lado el gobierno le garantiza al capitalista la obtención de la ganancia porque lo exonera de pagar impuestos, le da concesiones de todo tipo, le garantiza la repartición de sus utilidades y lo protege legalmente de cualquier expropiación de la que pueda ser objeto.

Las organizaciones sociales que se opusieron al TLC denunciaron los graves riesgos del clausulado del capítulo de inversiones mucho antes que esto pasara. En pleno proceso de negociación se dijo que otorgar plenas garantías a los inversionistas en desmedro de las políticas de desarrollo social, era negativo para el país y no hacía más que generar y garantizar los beneficios privados a los dueños del capital, nacionales y extranjeros. En este caso, la empresa ha demandado al Estado, la primera demanda que se conoce pero que serán muchas más con el correr del Tratado, y el Estado no puede demandar a dicha empresa por incumplimiento del contrato, pues también es obvio, que no hay ninguna inversión que haga funcionar el ferrocarril en beneficio de la gente.

Una grave interrogante de éstos casos de demandas de inversionistas a Estados es, ¿de donde saldrán los recursos para pagar estas demandas de millones de dólares? La respuesta es que obviamente del erario público, ya de por sí gravemente afectado por el impacto fiscal del TLC por los aranceles que se dejan de cobrar a las importaciones. ¿Y estos recursos que salen del fisco serán sustraídos del gasto social?, muy probablemente.

Otra pregunta es, como es posible que tan sólo una demanda de una empresa, en este caso \$65 millones de dólares equivalga aproximadamente al 20% del total de IED captada por Guatemala en un año (2006), y de esa cantidad la empresa haya invertido tan sólo 15 millones de dólares. Sin duda, se trata de buenas perlas para documentar el tremendo fracaso del TLC para el impulso al desarrollo nacional de nuestros países.

El TLC en Honduras

Honduras desde inicios de la década de los años noventa inicia el proceso de apertura comercial y liberalización económica, que se evidencia con la suscripción de acuerdos como el de Tarifas y Comercio (GATT), el ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC), firma de tratados de libre comercio con distintos países, y acuerdos con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Este proceso de apertura significó la eliminación de impuestos a productos importados, tanto a empresas extranjeras como nacionales, exoneración de impuestos a las inversiones particularmente de los sectores de minería, turismo y textil e impulso de Zonas Francas.

El TLC con los Estados Unidos fue ratificado por el Congreso Nacional en Marzo del 2005 y entró en vigencia en Abril del 2006. Su negociación careció de mandato negociador o términos de referencia sobre los principales aspectos a negociar, no hubo un verdadero proceso de consulta, se priorizó únicamente en la empresa privada exportadora.

Según personeros de Gobierno, el TLC permitiría una mejor inserción económica de Honduras, mejoraría los flujos de ingresos de Inversión Extranjera Directa, estimularía más y mejores empleos y crearía mejores condiciones para hacer negocios. También se señalaba que la agricultura sería de los sectores gananciosos, por ser el mayor exportador de melones y sandía en la región y uno de los mayores exportadores de camarón.

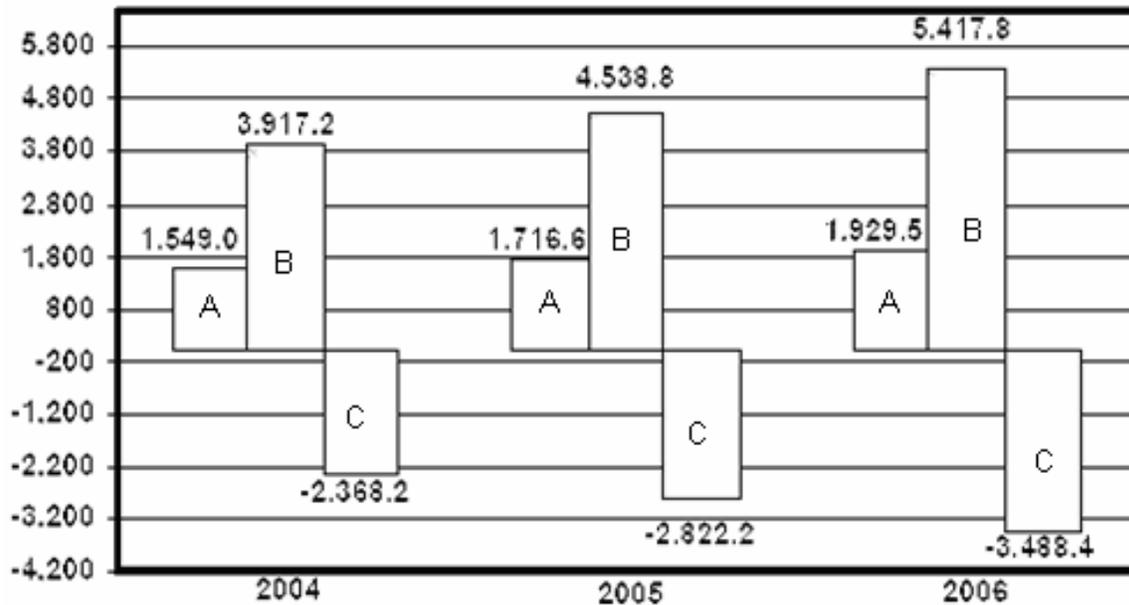
Los primeros datos a un año de entrar en vigencia empiezan a demostrar que los efectos no son tan positivos como se anunciaba, no hay más Inversión Extranjera Directa, no hay creación de fuentes de empleos en forma sostenida, no ha mejorado la situación fiscal, no hay un relanzamiento de la agricultura.

Impactos en la balanza comercial

A partir de la aprobación del Tratado, la balanza comercial con los Estados Unidos que es el principal socio comercial ha tenido un comportamiento deficitario o negativo para el país. El 38% de las exportaciones hondureñas tiene como destino los Estados Unidos y el 39% de las importaciones provienen de ese país. Durante el año 2006 (a un año de la entrada en vigencia del TLC) se presenta la situación de reducción de las exportaciones en cerca de 2 millones de dólares, y un aumento de las importaciones provenientes de los Estados Unidos en un monto de 200 millones dólares.

Según datos del Banco Central de Honduras para el primer semestre del 2007 las exportaciones recuperan su dinamismo, al crecer un 5.7% (\$59.9 millones de dólares), con respecto al mismo período del 2006. Pero las importaciones crecieron un 26%, más aún que en el mismo período del 2006. También señala el BCH que la balanza de mercancías generales alcanzó un déficit de \$2.077.6 millones de dólares para el primer semestre del 2007 superior al déficit del mismo período del 2006 que fue de \$597 millones.

Cuadro 9
Balanza de Bienes
Enero a Diciembre de cada año,
valores en millones de dólares



A / Exportaciones FOB B/ Importaciones CIF C/ Balanza de Bienes

Fuente: Banco Central de Honduras, 2006

Monto de las exportaciones de Honduras a Estados Unidos. En millones de dólares.

	2003	2004	2005	2006
USA	594.7	632.8	676.9	674.9

Fuente: BCH, 2006

Monto de las Importaciones a Honduras. En millones de dólares.

	2003	2004	2005	2006
USA	1,227.3	1,357.8	1,605.7	1,865.17

Fuente: BCH, 2007.

Impacto en las Inversiones

Se presenta una reducción en la Inversión Extranjera Directa (IED) durante el año 2006 de \$182 millones dólares con respecto al año 2005. A pesar de que el sector de la maquila particularmente el textil ha sido el principal captador (27% del total de la IED), gracias a que goza de los beneficios de los Régimen de Importación Temporal (RIT), Régimen de Zonas Libres (ZOLI), y el Régimen de Zonas Industriales de procesamiento para la exportación (ZIP). También se ha visto impactado principalmente porque la inversión

orientada a la maquila textil, ha migrado a Nicaragua que está brindando 10 años de gracia para utilizar materias primas de China e India sin pagar impuestos de importación.

Cuadro 10
Flujos de Inversión Extranjera Directa en Honduras.
En millones de US\$

Año	Total IED
2003	368.2
2004	464.6
2005	567.8
2006	385.0

Fuente: Banco Central de Honduras, 2006.

Impactos en la política fiscal

Desde la década del noventa Honduras ha venido reduciendo significativamente los aranceles al comercio exterior. Con el TLC esta política se radicalizó drásticamente.

Plazos de Desgravación a las Importaciones de los Estados Unidos

Plazos de Desgravación	No de Partidas Arancelarias		Importaciones	
	No.	%	US\$ millones	%
Inmediata	4,673	74.4	905	72.9
5 años	397	6.3	46	3.7
10 años	1,019	16.2	205	16.5
12 años	10	0.2	1.0	0.1
15 años	137	2.2	19	1.5
20 años	7	0.1	0.4	0.0
Contingentes/Desgravación	32	0.5	62	5
Contingentes /Sin desgravación	1	0.0	4	0.4
Total	6,276	100	1,243	100

Fuente: Estimación del Impacto del TLC en el Bienestar de los Hogares, noviembre 2005.

Según datos del Banco Central de Honduras durante el año 2006 hubo una disminución de \$148 millones de dólares en los ingresos tributarios por las importaciones producto de las reducciones arancelarias.

Cuadro 11
Comportamiento de los principales ingresos tributarios 2002-2006.
En millones de dólares.

Año	Renta	Venta	Combustible	Importación
2002	3,777.1	5,912.6	2,941.7	2,162.0
2003	4,216.9	7,191.3	3,602.7	1,793.0
2004	4,315.5	7,349.9	4,539.7	1,946.2
2005	6,103.6	8,972.5	4,710.3	1,943.5
2006	7,080.9	10,734.0	5,408.8	1,801.7

Fuente: Ministerio de Finanzas, Honduras

Impactos en la agricultura

Este es uno de los sectores más sensibles, debido a que la agricultura representa el 22.3% del PIB, genera el 51% de las divisas por exportación de bienes y laboralmente representa el 35% de la población económicamente activa. Las exportaciones agrícolas están concentradas en los siguientes productos:

Cuadro 12
Exportaciones FOB de los 8 principales productos agrícolas.
(En millones de dólares)

Productos	2004	2005	2006
Aceite de Palma	53.1	56.3	66.2
Azúcar	14.9	24.8	30.5
Banano	208.3	252.7	250.9
Café	251.8	334.9	404.0
Camarón y langosta	194.3	184.1	205.6
Melones y sandía	34.0	32.5	34.4
Piña	22.8	20.4	19.0
Tabaco	7.0	7.0	11.5

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Honduras en Cifras, BCH, 2006.

Hay un crecimiento de la oferta exportadora agrícola, pero se da una fuerte contracción del peso de la producción de granos básicos para el consumo nacional. En el año 2006 se reduce la producción de maíz en un 14.3% - 300.000 quintales; la producción de frijol tiene una reducción de un 38.5%-200.000 mil quintales. Según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) dichos descensos de productividad se deben al aumento de las importaciones de dichos granos.

Para el año 2007 la Subgerencia de Estudios Económicos del BCH, señala que las

exportaciones agrícolas no tradicionales desaceleraron su tasa de crecimiento. El crecimiento de la actividad agropecuaria para el primer semestre del 2007 es de un 4.7%, menor al crecimiento en el mismo período del 2006 que fue de 5.7%. Los productos que estimulan este crecimiento son el banano, caña de azúcar y palma africana.

Por su parte las importaciones agrícolas en el 2006 aumentaron en un 61% con respecto al año 2005. Uno de los problemas serios que enfrenta el sector es que no han recibido estímulos fiscales, ni apoyo técnico, ni crediticio.

Impactos en los derechos laborales y el mercado laboral

Una de las expectativas generadas sobre los beneficios del TLC sería el aumento significativo de las inversiones lo cual se visualizaría en fuentes de empleos para millones de personas hondureñas. Las cifras hasta el momento lo que nos demuestra es que las inversiones han disminuido en el primer año del TLC, entonces, no hay certeza ninguna de que los empleos prometidos sean una realidad.

21

Algunos esfuerzos por monitorear la situación en empresas maquiladoras, arrojan los siguientes datos:

- El 95% de las trabajadoras de maquila tienen un contrato individual e indefinido, y de ellas, a un 24% no se les paga el auxilio de cesantía
- A un 90% de las trabajadoras se les requirió para ser contratadas la prueba de embarazo, comparada al 21% que se mostraba en el año 2003; además de presentar pruebas sobre su estado civil (un 98%) y el número de hijos que tiene(88%).
- A un 82% de las trabajadoras se les exigió como requisito para conservar su trabajo el trabajar horas extras; 72% no llegar tarde y un 70% no faltar.

De 240 empresas maquiladoras monitoreadas sólo en 15 se logró determinar la existencia de organización sindical.

Esta situación en la maquila, que no es nueva con el TLC nos demuestra lo que tantas veces se ha advertido: el Capítulo Laboral del Tratado está de adorno. No hay en el TLC ninguna regla ni regulación que prohíba, ni sancione las violaciones a los derechos laborales, y por tanto nada que nos diga que esta situación de violación permanente de los Derechos se vaya a revertir.

También es falso que el TLC impedirá la modificación de leyes afectando los derechos. El 31 de enero de este año, el presidente hondureño emitió el Decreto de Regionalización Salarial (01-07) que establece una categoría de salario diferenciado para los departamentos de Choluteca, Valle, El Paraíso, Santa Bárbara y Olancho. Con vigencia de 10 años, este Decreto permitirá que el salario de las y los obreros en esta región, sea menor al legalmente definido para el resto del país. Bajo el supuesto de la generación de empleos y la competitividad de las empresas el gobierno elimina derechos de las personas trabajadoras e incentiva la competencia entre regiones, y países por la atracción de inversiones basada en una carrera hacia el fondo en materia de derechos laborales.

El TLC en Nicaragua

En Nicaragua, el TLC entró en vigencia el 1 de abril del año 2006. Esta síntesis muestra algunos datos que describen el comportamiento comercial y de inversiones de su primer año de implementación es decir desde abril del 2006 a marzo del 2007.

Impactos en la Balanza comercial

Nicaragua es un país netamente importador con poca oferta exportable y problemas de competitividad. En su mayoría, los productos que exporta son vulnerables y sensibles a fluctuaciones de los precios internacionales, como en el caso del café y el azúcar.

Al tener en cuenta que lo que Nicaragua vende de su industria es principalmente bienes de maquila y que estos, desde hace años, no pagan aranceles en Estados Unidos gracias a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), podemos afirmar que, en este primer año, el TLC no ayudó mucho a elevar las ventas de otros productos industriales. En el período abril/2006 – marzo/2007 el monto exportado de bienes nicaragüenses hacia los Estados Unidos de América, excluyendo los productos de zona franca, alcanzó **USD305.5 millones**, lo que refleja una caída de 0.1% con respecto al período abril/2005 – marzo/2006 (USD 305.9 millones).

Las exportaciones textiles de las zonas francas industriales hacia los Estados Unidos de América durante el año 2006 ascendieron a **USD879.3 millones**, lo cual implicó un crecimiento de 22.9% con respecto a 2005 (USD715.6 millones).

Por el contrario, los mercados nicaragüenses están inundados de productos industriales de Estados Unidos. En el período abril/2006 – marzo/2007 el monto importado de bienes desde los Estados Unidos de América alcanzó **USD649.7 millones**, lo que refleja un crecimiento de 27.5% con respecto al período abril/2005 – marzo/2006 (USD509.4 millones).

Los principales productos importados durante el primer año de implementación oficial del TLC fueron: diesel, medicinas diversas para uso humano, arroz, alimento para ganado y aves de corral, trigo, maíz amarillo, abonos, aceites y grasas lubricantes, polímeros de etileno, aceite en bruto de soya y grasa de animales.

A diciembre de 2006, el contingente de importación de arroz fue utilizado en su totalidad. Los contingentes de maíz amarillo y maíz blanco se utilizaron en 95.5% y 92.1% respectivamente.

El contingente de mantequilla se utilizó en 97.5%. El contingente de quesos se utilizó en un 66.6%, el contingente de helados se utilizó en un 34.9%. El contingente de otros productos lácteos no se utilizó.

Según datos publicados por la Fundación Internacional para el Desarrollo Económico Global (FIDEG), en el año 2006 las exportaciones alcanzaron USD1,369.1 millones. Las importaciones, sin embargo fueron USD 3,019.15 millones, lo cual evidencia el desequilibrio comercial como resultado de un crecimiento más fuerte en las importaciones con respecto a las exportaciones.

Es importante señalar que los sectores más beneficiados en este primer año fueron aquellos que, representados por la Presidencia de la República, lograron incorporar sus intereses en la discusión y negociación de este acuerdo comercial. Las empresas más poderosas y de mayor capital del país, las mismas empresas que desde hace 2 años atrás se mantienen en *el ranking de las 10 principales empresas exportadoras de Nicaragua*, dedicadas a la exportación de azúcar, carne, lácteos, maní y café. En este primer año, los contingentes de exportación de quesos y azúcar se utilizaron en un 99.2%. El contingente de otros productos lácteos se utilizó en un 89.4%. El contingente de maní se aprovechó en un 15% y los contingentes de mantequilla de maní, helados, leche y crema fresca fluida no se utilizaron.

Impactos en las Inversiones

Las inversiones de origen estadounidense registraron **USD70.8 millones**, lo que representó el 25.1% del total de la inversión directa extranjera recibida por Nicaragua y que le permitió ocupar el segundo lugar – a los Estados Unidos de América - entre los países que invirtieron en Nicaragua en este período.

Las actividades económicas donde se invirtieron la mayor parte de los montos son: **zonas francas (USD30.7 millones)**, turismo (USD18.2 millones), comercio y servicios (USD10.3 millones) e industria (USD7.1 millones).

Los montos invertidos por empresarios de Estados Unidos en Nicaragua, durante el año 2006, mostraron un crecimiento de 96.7% con respecto a los montos invertidos en el año 2005 (USD36.0 millones). Sin embargo, teniendo en cuenta que *el 17.87% (USD12.6 millones) de la inversión realizada en el año 2006, se produjo antes de que el TLC entrara en vigencia en Nicaragua*, son USD57.8 millones la inversión estadounidense que realmente corresponde al primer año de implementación del TLC.

Es importante observar que una gran parte de las inversiones de los Estados Unidos en Nicaragua estuvieron destinadas al sector de la maquila, lo cual no contribuye verdaderamente al desarrollo del país, por ser inversiones altamente vulnerables, ya que pueden emigrar rápidamente ante cualquier motivo que los inversores consideren para salir del país.

Impacto en la agricultura

La producción de granos básicos ha sido la más desfavorecida con la desgravación arancelaria que el TLC está generando. En gran parte, en Nicaragua, esto es debido a la baja productividad que presenta este sector para abastecer al mercado interno y al externo, pero también es cierto que esto – hasta ahora - no ha tenido correspondencia, por parte de las entidades gubernamentales, con relación al apoyo que se requiere para una transformación tecnológica que conlleve a fortalecer las capacidades productivas para aumentar los rendimientos, ni tampoco en cuanto a establecer una estrategia exportadora que incluya la participación de los pequeños y medianos productores (que son la mayoría) como verdaderos sujetos de desarrollo.

Los productores agrícolas que han sacado provecho al primer año de implementación del TLC son aquellos con mayor poder económico y vínculos políticos, aglutinados alrededor de la producción del azúcar, el café y el arroz, principalmente. Estos beneficios han estado reducidos a un número pequeño de grandes productores, empresarios que se dedican a la comercialización de la producción nacional y empresas agroexportadoras.

No puede obviarse que muchos de los pequeños y medianos productores agrícolas aún enfrentan problemas de propiedad con las tierras que utilizan para sembrar, lo cual les impide acceder a crédito, realizar inversiones en la producción y, hasta recibir asistencia técnica. Muchos de ellos recibieron las tierras que trabajan, en el proceso de reforma agraria de los años ochenta o mediante las leyes de la propiedad promulgadas al final del gobierno sandinista en el año 1990, lo cual ha sido tratado de revertir por los gobiernos posteriores o han sido objeto de intento de despojo por parte de nuevos terratenientes que pretenden apoderarse de las tierras con las cuales se beneficiaron a grandes cantidades de campesinos, a muy bajo costo.

Ante la propuesta del Presidente Bush (EEUU) y del Presidente Lula (BRASIL) de producir biocombustible a partir de algunos productos agrícolas, como el maíz y la caña de azúcar, la producción de maíz nicaragüense - en buena medida - está siendo adquirida por intermediarios salvadoreños que la trasladan a su país para revenderla como insumo para quienes están desarrollando proyectos de este tipo. Esto ha provocado un alza en el precio del maíz blanco en el mercado interno y, por ende, afectaciones en el consumo de los alimentos derivados (como la tortilla, el pinol, el pinolillo, etc.) los cuales han sido

tradicionalmente los principales sustentos en la alimentación de los nicaragüenses.

Según información suministrada por la Unión Nacional de Productores Agropecuarios (UNAG) también se ha observado que muchos productores que anteriormente se han dedicado a la producción de frijol, están abandonando esta práctica productiva para dedicarse a otras actividades que ellos piensan les podrían ser más rentables ante las “oportunidades” ofrecidas durante la negociación del TLC.

En general, la agricultura como sector del cual depende una gran parte de la población nicaragüense está siendo afectada por la implementación del TLC. Muchas personas han tenido que dejar sus labores agrícolas y han emigrado a las ciudades en busca de oportunidades, lo cual realmente agrava la situación en éstas (con la ampliación de los cordones de miseria en asentamientos humanos) y la profundización de la pobreza de estas familias.

Impactos en el empleo y los Derechos laborales

Aunque no se tienen datos actualizados de las variantes que se pueden haber producido a partir de la implementación del TLC, es evidente que la situación del empleo ha cambiado drásticamente. Los altos niveles de desempleo y sub-empleo se aprecian fácilmente en Nicaragua.

Mucha gente ha tenido que emigrar, principalmente a Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos y España, en busca de oportunidades laborales. Muchas comunidades, principalmente de áreas rurales cercanas a la frontera norte se encuentran despobladas de hombres y mujeres jóvenes. Sus familias están dependiendo de las remesas de dólares que envían y viviendo las consecuencias de la separación forzosa a la que obliga la migración.

Dado el incremento de fabricas establecidas en zonas francas, principalmente en ciudades del pacífico y centro del país, miles de personas están siendo explotadas con jornadas agotadoras, por las condiciones laborales que se les imponen, la mala paga existente en éstas y negándoseles el derecho a la organización sindical.

Se conoce que una buena cantidad de fabricas maquiladoras ubicadas en zonas francas han cerrado operaciones, de forma temporal o definitiva, enviando a sus trabajadores a tomar vacaciones de manera forzada o al desempleo, siendo doblemente perjudicial en aquellos casos de personas que trabajan bajo la modalidad de salario conforme producción.

El TLC ha provocado un amplio deterioro en la calidad del empleo que se oferta en Nicaragua. El derecho a un trabajo digno se sigue violentando, tanto por la falta de suficientes plazas de trabajo, como por la discriminación que se hace por razones de sexo,

edad, opción política y poca voluntad para subordinarse ciegamente a las directrices del empleador.

Los salarios que se logran obtener con el empleo que se tiene – en la mayoría de los casos - no alcanzan para sufragar el costo de la canasta básica de alimentos, vestuario y bienes de uso en el hogar. De acuerdo a cálculos de FIDEG, en junio la canasta de 53 productos alcanzó un costo de C\$8,282.03 córdobas, lo cual equivale al 4.2% más que el costo que tuvo en el mes anterior (mayo 2007). Estos valores pueden ser comprendidos más fácilmente si se tiene en cuenta que el salario básico promedio en Nicaragua es de C\$1,401.51 córdobas, conforme el salario determinado por el Ministerio del Trabajo de Nicaragua para cada sector económico.

Esta situación no parece tener solución en este contexto, en cuanto a mejoras de los salarios que impliquen un aumento real de su capacidad adquisitiva. Pues, precisamente la mano de obra barata en Nicaragua se vende por el mismo gobierno como una de las ventajas que ofrecerle a las empresas inversionistas. Así se conoció en una visita a Costa Rica realizada a fines de mayo de este año, por la Agencia Promotora de Inversiones ProNicaragua. Sus representantes se reunieron con varias empresas establecidas en zonas francas costarricenses y le ofrecían un paquete completo de beneficios: todos las garantías del TLC, más incentivos fiscales y abundancia de mano de obra calificada a los mejores precios competitivos de Centroamérica.

El TLC en República Dominicana

República Dominicana se incorporó tardíamente pero de forma acelerada al proceso de “negociación” del TLC, que sólo consistió de tres rondas en las que prácticamente se adhirió a lo ya acordado entre Estados Unidos y los gobiernos centroamericanos.

El Tratado está vigente en República Dominicana desde el 1 de marzo del 2007. Sin embargo, vale destacar que este largo período para su puesta en vigencia no se relaciona con su incorporación tardía al proceso, sino a una serie de controversias de empresas estadounidenses con el gobierno y empresas dominicanas, todas resueltas a favor de las primeras, lo cual marca un antecedente inmediato respecto a la visibilización de los intereses que este tratado representa.

A pesar del poco tiempo de implementación, es posible visibilizar indicios que parecen ir consolidando tendencias negativas del proceso de liberalización comercial en el país y la región.

Impactos en la Balanza Comercial

Los siguientes datos demuestran como en términos generales, las importaciones tienen ya un mayor impacto que las exportaciones tendiente a una Balanza Comercial deficitaria para República Dominicana.

Concepto	Enero-Junio		Variación	
	2006	2007	Absoluta	Relativa
Exportaciones Totales (bienes)	3,158.3	3,442.6	284.3	9.0
I. Exportaciones Nacionales	911.1	1,383.9	472.8	51.9
1. Mercancías Generales	715.2	1,181.1	465.9	65.1
-Azúcar y otros derivados	84.0	88.4	4.4	5.2
-Café y sus manufacturas	11.9	6.3	(5.6)	(47.1)
-Cacao y sus manufacturas	40.5	51.5	11.0	27.2
-Tabaco y sus manufacturas	5.6	3.7	(1.9)	(33.9)
-Ferróniquel	272.9	631.2	358.3	131.3
-Plata	-	-	-	-
-Productos Menores	300.3	400.0	99.7	33.2
2. Oro No Monetario	-	-	-	-
3. Bienes Adquiridos en Puerto	195.9	202.8	6.9	3.5
-Combustible para aeronaves	186.0	192.6	6.6	3.5
-Alimentos para aeronaves	9.9	10.2	0.3	3.0
II. Bienes para transformación (Zonas Francas)	2,247.2	2,058.7	(188.5)	(8.4)

* 2006 revisado; 2007 preliminar.

Concepto	Enero-Junio		Variación	
	2006	2007	Absoluta	Relativa
Importaciones fob (bienes)	5,252.5	6,207.0	954.5	18.2
Mercancías generales (Nacionales)	4,042.3	5,113.1	1,070.8	26.5
Petróleo y derivados	1,378.7	1,404.6	25.9	1.9
Carbón mineral	23.8	25.1	1.3	5.5
Trigo	32.6	39.4	6.8	20.9
Azúcar	25.6	4.3	(21.3)	-
Bienes de capital para zonas francas	26.5	20.3	(6.2)	(23.4)
Empresas comercializadoras zf	36.2	28.7	(7.5)	(20.7)
Bienes exonerados de impuestos	357.0	240.3	(116.7)	(32.7)
Vehículos exonerados (Ley 168)	10.0	9.6	(0.4)	(4.0)
Otros productos	2,151.9	3,340.8	1,188.9	55.2
Bienes para transformación (Zonas Francas)	1,210.2	1,093.9	(116.3)	(9.6)

* 2006 revisado; 2007 preliminar.

Mientras las importaciones han crecido en un poco más del 18 % en el período de enero-junio del 2007, las exportaciones totales no han logrado llegar a un 10 % de crecimiento.

En cuanto a la relación comercial directamente con los Estados Unidos, principal socio comercial, esta tendencia es más evidente.

Cuadro 13

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS HACIA REPÚBLICA DOMINICANA			
EN MILES DE US\$, ABRIL 2006-2007			
PAIS	ABRIL 2006	ABRIL 2007	Variación Porcentual
R.D	373,219	423,721	13.53

Fuente: US Census Bureau. Foreign Trade Statistics.

Cuadro 14

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DESDE REPÚBLICA DOMINICANA			
EN MILES DE US\$, JUNIO 2006-2007			
PAIS	JUNIO 2006	JUNIO 2007	Variación Porcentual
R.D	392,224	342,419	-12.70

Fuente: US Census Bureau. Foreign Trade Statistics.

Las proporciones en que ha aumentado las importaciones de los EEUU son prácticamente las mismas (alrededor del 13%) a lo que se han reducido las exportaciones hacia ese país.

Impactos en la Agricultura

En materia agropecuaria el país tenía muy poco que ganar con un TLC con los EEUU. Ya en 2003, el 79% de las 281 líneas arancelarias agropecuarias en las que RD registró exportaciones, se pagó 0% de arancel. Sin embargo, sólo en 21% de ellas, es decir, en sólo 59 líneas hay un comportamiento positivo en cuanto al volumen de exportación, lo cual demuestra desde antes que la desgravación arancelaria no es el camino para el desarrollo agrario, ni garantía de exportación.

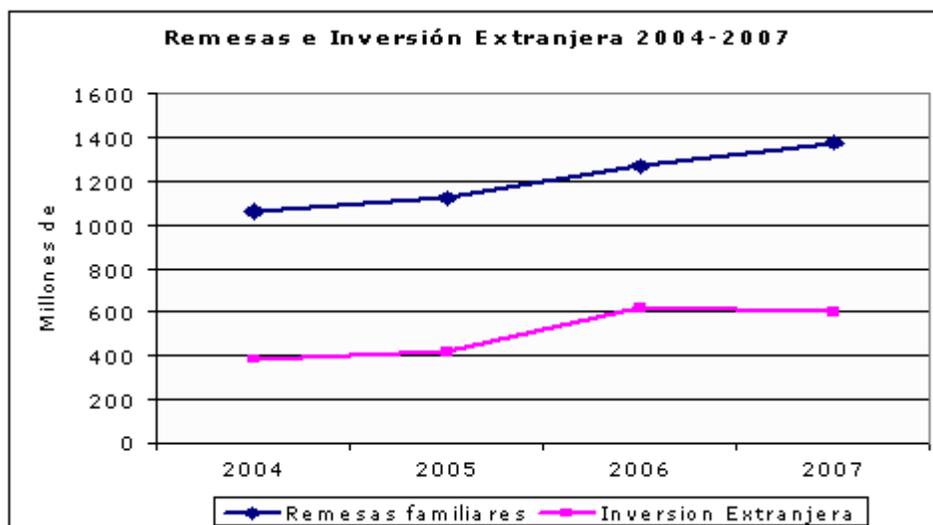
Los primeros datos nos muestran un impacto negativo en este sector de la Economía. Durante el período de enero a junio del 2007, el sector agropecuario registró un crecimiento de 2.6%, lo cual contrasta con la tasa de crecimiento de 16.3% registrado durante el mismo período del año pasado.

Los sub sectores que han crecido han sido arroz (13.5%), cultivos tradicionales de exportación (6.6%), y ganadería, silvicultura y pesca (4.2%). Sin embargo, el arroz había crecido en el 2006 67.3% en relación con el 2005. Es decir, en pocos meses ya se demuestra una tendencia decreciente en la agricultura y sus principales productos.

Impacto en las Inversiones

A pesar de las garantías y beneficios para la inversión extranjera directa, ésta no muestra un comportamiento positivo a partir de la entrada en vigencia del TLC. En el período de enero a junio del 2007, esta ascendió a \$592.8 millones, monto inferior en \$23.4 millones (3.8%) al registrado en igual período del 2006. Por el contrario, el flujo de las remesas arrojó un balance positivo de US\$643.4 millones, superior en 33.0% al registrado en igual período del pasado año. Es decir, las remesas familiares de las y los dominicanos expulsados de la Economía Nacional, sigue salvando la cuenta total de capitales.

Cuadro 15



Fuente: elaborado con datos del Banco Central

Impacto fiscal y en los precios

La desgravación arancelaria y el desmonte de otros impuestos “distorsionantes”, provocada por la entrada en vigencia del Tratado, tienden a reducir los ingresos fiscales. El gobierno ha optado por producir modificaciones en la legislación fiscal del país a fin de compensarlo.

Según el informe “Resultados preliminares de la economía dominicana, enero-junio del 2007”, del Banco Central los ingresos arancelarios se han reducido en RD\$727 millones, con respecto a junio del 2006 lo que significa una reducción de un 2.91% con respecto al año anterior a la entrada en vigencia del TLC.

Sin embargo, si se analizan los ingresos del Gobierno central, en el período enero-junio de 2007 se recaudó 11, 054 millones de pesos (345.45 millones de dólares) más de lo presupuestado, producto de las reformas fiscales y de las mejoras administrativas realizadas ante la entrada en vigencia del TLC. De esta forma el aumento progresivo de la presión fiscal de los contribuyentes, corporativos e individuales, compensa el efecto de la eliminación de aranceles.

Una de las promesas gubernamentales fue la rebaja inmediata sustancial de los precios de alto consumo que no se producen en el país, estimando que alrededor de 4000 productos bajarían de inmediato los precios entre un 10 y un 15%.

La inmediatez al menos no ha resultado, pues en estos primeros 6 meses no se han registrado rebajas significativas en los precios de los bienes importados, lo cual supone que los beneficios de la desgravación arancelaria han sido absorbidos fundamentalmente por los importadores y/o distribuidores y no por las consumidores y consumidores finales, sobre quienes sí recaen los pagos de los impuestos.

Por la vía fiscal se esfuma el mito de los precios bajos que planteaba que al disminuir los impuestos a los productos importados bajarían sus precios. Por el contrario, la reducción arancelaria en la mayoría de los productos ha sido absorbida por los aumentos de los impuestos internos producto de las sucesivas reformas fiscales. Al final, las y los consumidores dominicanos pagan más impuestos y no tienen ni precios más bajos ni mejoría de los servicios sociales o públicos.

Impactos de la normativa en la Propiedad Intelectual

Antes que entrara en vigencia el TLC en República Dominicana ya se tuvo el primer conflicto entre el sector productivo nacional y las transnacionales, evidenciándose el indiscutible carácter pro- transnacional de toda la reglamentación sobre propiedad intelectual.

El sector farmacéutico dominicano agrupado en la Asociación de Industrias Farmacéuticas Dominicanas (INFADOMI) hacía una interpretación del artículo 15.10 del capítulo de

Propiedad Intelectual, de manera tal que el país pudiera decidir soberanamente si exigía o no los datos de prueba o información no divulgada, lo cual le eximiría de la obligatoriedad de conceder una protección de 5 años más a los 20 de las patentes de los productos farmacéuticos.

La presión de la industria farmacéutica norteamericana y en particular las exigencias de la Pharmaceutical Research and Manufacturers of Americas (PhRMA), hizo que el gobierno dominicano aceptara exigir los datos de prueba. INFADOMI calcula que esta pérdida podría incrementar hasta en un 300% el precio promedio de algunos medicamentos y hacer desaparecer la industria farmacéutica dominicana que está constituida por 70 laboratorios que emplean a 10 000 personas.

Impacto en el Empleo y los Derechos Laborales

A pesar de las promesas y expectativas generadas, el TLC no tiene buenas noticias en cuanto a generación de empleos. Aunque aún no hay datos concretos del comportamiento del empleo en estos pocos meses, sí es posible identificar la ausencia de condiciones necesarias para un aumento en el empleo en los próximos meses.

La inversión extranjera directa, que según los promotores del TLC, aumentaría y generaría más empleo, en lo inmediato ha demostrado un comportamiento negativo de un 3.8%. Es decir, aún sin datos, no parece que ésta sea una fuente de nuevos empleos.

La otra gran expectativa para la generación de empleo estaba en el aumento de las Exportaciones desde las Zonas Francas, que representan aproximadamente un 83% de las exportaciones totales de la República Dominicana y cerca de un 92% de sus exportaciones industriales. En particular para el sector textil, se proyectaba la creación total de más de 60 000 empleos a 20 años de implementación del Tratado. Sin embargo, justamente esta es la cantidad de empleos que ya se han perdido en las zonas francas dominicanas desde el 1 de enero del 2005 con la entrada de China a la OMC y el Fin del Acuerdo de Textiles y Vestidos. Con el TLC, esta tendencia no parece mejorar. El sector de zonas francas para el período enero-junio del 2007 decrece en un significativo 8.4%, siendo Confecciones Textiles y Manufacturas de Calzados las actividades más afectadas, con un decrecimiento del 15.1%. Es decir, se mantiene la tendencia de los últimos años, por lo que lejos de proyectarse como un sector generador de empleo se consolida cada vez más como expulsor de fuerza de trabajo.

A esta situación habría que añadir la pérdida de empleos en el sector agropecuario, asociada al progresivo proceso de desgravación arancelaria y el desplazamiento de la producción doméstica por las importaciones. El apartado sobre agricultura nos demuestra que ya se comienza a visualizar una significativa desaceleración del crecimiento de este sector, lo cual tendrá seguramente repercusiones en el empleo y otra cadena de consecuencias sociales, pues la producción agrícola está directamente relacionada con la soberanía alimentaria, la cultura, las tradiciones, las formas de vida.

En términos de empleos, en realidad nos encontramos ante una situación de presión competitiva impuesto tanto por el TLC como por la OMC. Un estudio realizado por el

CIECA sobre impactos de Género, visualiza 4 posibles escenarios:

- Baja total en los salarios como estrategia empresarial para mantener la competitividad y no salirse del mercado, a lo cual estaría asociado una refeminización laboral, donde nuevamente las mujeres ocuparían los puestos mas mal pagados.
- Constreñimiento laboral global, acompañado de una masculinización de la fuerza de trabajo que ha sido la tendencia de los últimos años.
- Constreñimiento laboral global, acompañado de un crecimiento de la PEA femenina.
- Reestructuración productiva del sector manufacturero y una demanda de fuerza de trabajo calificada, lo cual podría generar una discriminación ocupacional y salarial hacia las mujeres.

En general, la solución a la crisis del empleo en República Dominicana no parece estar a la mano del TLC. Las condiciones y beneficios a las empresas y las inversiones no son suficientes. Mantener el empleo en el país puede estar asociado a una disminución de los Derechos Laborales con peores impactos para las mujeres.

CONCLUSIONES

Una vez presentados los hallazgos principales de los impactos del TLC en cada uno de los cinco países analizados, podemos ensayar algunas conclusiones de las tendencias que se comienzan a visualizar a nivel regional. Como hemos advertido, estos resultados son parciales, representan un corte a un año de implementación del Tratado, por lo que no es posible asegurar que sean tendencias que seguirán desarrollándose. Además, en muchos aspectos, aún se carece de datos oficiales para respaldar el análisis.

Pero una conclusión sí queremos resaltar, los efectos, datos, indicios que tenemos hasta el momento confirman las distintas advertencias que hicieron las mas diversas organizaciones sociales y políticas sobre los impactos negativos que iba a tener el TLC. Ninguna información hasta el momento corrobora ni anuncia viabilidad a las promesas y expectativas generadas por los gobiernos y defensores del Tratado.

Inversiones decrecen, balanza comercial deficitaria para la región y reducción de ingresos fiscales

Los datos de este primer año de análisis de impactos del TLC sobre algunas variables macroeconómicas como inversión extranjera directa, balanza comercial y política fiscal, nos señalan algunas tendencias comunes para toda la región.

En lo que respecta a Balanza Comercial durante el año 2006 y el primer semestre del 2007 se evidencia el ensanchamiento del déficit entre las economías de Centroamérica y República Dominicana con los Estados Unidos, a partir de la entrada en vigencia del TLC. En el tema de las exportaciones hay países en los que se da un tímido crecimiento de las mismas: El Salvador (3.7%-2006); Honduras (5.7%-2007); en Nicaragua (-0.1%, sin contar las exportaciones de zonas francas) o el caso de República Dominicana (-12.70).

En lo que sí tienen algo en común todos los países es en el crecimiento de las importaciones provenientes de Estados Unidos: El Salvador (11.7%); Honduras (26%); Nicaragua (27.5%); República Dominicana (13.5%). En términos absolutos para el 2006 en El Salvador el déficit comercial con los Estados Unidos es de \$4.114 millones; en Guatemala es de \$ 409 millones y en los primeros 4 meses del 2007 es de \$ 198 millones; en Honduras es de \$2.077.60 millones; en Nicaragua es de \$ 1.650.05 millones y en República Dominicana es de \$802 millones.

Es decir todos los países que han ratificado el TLC han visto crecer el endeudamiento nacional con los Estados Unidos, y también han visto inundarse sus mercados nacionales de bienes, servicios y materias primas importadas de dicho país.

La Inversión Extranjera Directa (IED) también ha disminuido significativamente durante el 2006 primer año de vigencia del TLC: en El Salvador en un 42% aproximadamente \$180 millones de dólares; Honduras \$182 millones; en República Dominicana (enero a junio 2007) un 3.8% / \$23.4 millones y en Nicaragua sólo se recibieron durante el 2006 \$57.8

millones.

Las cifras van demostrando como la ilusión anunciada con el TLC de llegada de millones de dólares a la región provenientes de la inversión extranjera, ha resultado durante el primer año un simple espejismo. Mientras que las remesas familiares en Guatemala, El Salvador y República Dominicana son uno de los principales instrumentos para que los indicadores macroeconómicos, no sean aún más deficitarios.

Con respecto al impacto fiscal por las políticas de desgravación arancelaria que promueve el tratado, uno de los países más afectados es Honduras que aceptó en forma inmediata la desgravación total del 74.4% a las importaciones estadounidenses, ello ha implicado una disminución de ingresos tributarios de \$ 148 millones de dólares, en el caso de República Dominicana ha habido una reducción de ingresos tributarios de un 2.91% / \$727 millones dólares. El mecanismo para enfrentar en ese país dicha reducción de ingresos, han sido reformas fiscales orientadas a incrementar el monto de los impuestos a las y los contribuyentes.

En síntesis, luego de un año de aplicación del Tratado los países firmantes han visto incrementarse sus deudas con los Estados Unidos al tener una Balanza Comercial deficitaria, no han captado más inversión, por el contrario ha disminuido; y la reducción de los ingresos tributarios fruto de la desgravación arancelaria que promueve el TLC, se enfrenta con reformas fiscales orientadas a aumentar los impuestos nacionales.

Se consolida el desmantelamiento de la Economía Campesina

A pesar de las promesas en el sentido de que el TLC otorgaría a los pequeños productores en el campo mayores posibilidades para exportar sus productos y de que entrarían a los países de Centroamérica y a la República Dominicana productos con costos más bajos para el consumidor, los resultados han sido los contrarios. En cada uno de los países el déficit de la balanza comercial agrícola se ha acrecentado pues las importaciones de granos básicos han aumentado, y los precios de éstos se han incrementado de manera drástica, al ser estas importaciones controladas por unos cuantos grupos que concentran el mercado y se dedican a la especulación.

Es visible que los campesinos de la región no pueden competir ante la competencia desleal que implica los subsidios que gozan los grandes productores de EEUU y dada la asimetría en cuanto a apoyos, tecnología, infraestructura, acceso a la tierra y créditos. El TLC no ha servido para paliar en lo más mínimo el atraso en el campo provocado por la imposición de políticas de ajuste estructural en cada uno de los países, de las cuales la apertura comercial forma parte, y en cambio ha beneficiado a un puñado de grandes empresas en cada país que concentran la mayoría de las tierras para el cultivo de productos de exportación, quedando a un lado las necesidades alimenticias de los pueblos con lo que se continúa erosionando la seguridad y la soberanía alimenticia de la población, el cuidado del medio ambiente y los medios de vida de las familias campesinas.

El impacto mas notorio es el éxodo de campesinas y campesinos a las ciudades y la migración a otros países como EEUU desde el cual se envían las remesas de las cuales

subsisten millones de familias. Aunque la agricultura juega un papel fundamental en la reproducción social, con el TLC se le ha colocado a una competencia descarnada con los poderosos grupos cuyo interés no es otro que acrecentar sus ganancias.

En conclusión, en lo que va de implementación del TLC, el subsector de los granos básicos está siendo muy afectado y esto tiene un impacto directo en millones de personas campesinas y en la población indígena, que tal y como ha ocurrido en México con el TLCAN, han sido los grandes perdedores pues realizan esta actividad como medio de subsistencia y han visto disminuir sus niveles de vida hasta el mínimo. Por otra parte los ganadores siguen siendo las empresas ligadas a la importación y procesamiento de alimentos, a las cuales se les sumarán en un futuro próximo las empresas vinculadas al agro negocio.

Privatización del conocimiento, afectación al derecho a la salud y al trabajo

Los primeros impactos atribuibles al TLC se centran en las exigencias adicionales de EEUU a cada uno de los países firmantes para transformar sus marcos jurídicos de manera radical, comprometiendo su soberanía al servicio de las grandes empresas transnacionales y violentando las constituciones nacionales. Muchas de estas medidas para la “implementación” del TLC han vuelto mas complejo al tema de propiedad intelectual favoreciendo a las multinacionales que poseen la mayoría de las patentes vigentes a nivel mundial, con lo que han logrado ya empezar el confinamiento de nuevas áreas de conocimiento, vulnerando derechos sociales como el derecho a la salud, el derecho a un medio ambiente sano, al trabajo, a la libre determinación, entre otros. En concreto, bajo las reglas del TLC se limitan ya y prohíben la producción de medicinas genéricas con lo que el encarecimiento de los productos está empezando a atentar contra el derecho a la salud de las personas, así como a afectar a las industrias farmacéuticas nacionales.

Mediante las reglas de propiedad intelectual, que prohíben el uso de marcas, videos, sonidos y hasta olores se está afectando también el derecho al trabajo de miles de personas que dependen de los mercados informales para subsistir, dado el desempleo al que el mismo TLC contribuye, por ejemplo en el campo. Esta prohibición ha ido acompañada de un aumento desmedido de medidas abiertamente represivas y violatorias de la dignidad de las personas y sus derechos humanos.

Las reglas de propiedad intelectual, que van más allá de los ADPIC en la OMC constituyen en el contexto del TLC la piedra angular para privatizar todo lo habido y por haber y los impactos se están sintiendo en la salud y el trabajo. Con las nuevas leyes se otorga a los propietarios un nuevo derecho, aunque ello menoscabe las posibilidades de estudio, desarrollo tecnológico y aprovechamiento de la biodiversidad de la población con lo que se da de facto una privatización del conocimiento que está al alcance tan sólo de quién pueda pagarlo.

No llegan los empleos prometidos y cada día se trabaja con menos derechos laborales

A un año de implementación del Tratado en Centroamérica y 6 meses en República Dominicana, no existen datos oficiales sobre el comportamiento del mercado laboral. Pero siendo el empleo una de las grandes promesas de los gobiernos, es necesario leer los indicios que ponen en entre dicho estas expectativas.

En ningún país ha aumentado la Inversión Extranjera Directa y en algunos ha disminuido significativamente en relación al año anterior a la implementación, por tanto no se cuenta con esta fuente generadora de empleos como se prometía. El sector textil, gran defensor del TLC y cuyos empleos estaban supuestamente en riesgo si el tratado se aprobaba ha confirmado este año (excepto en Nicaragua) su tendencia decreciente que comenzó en el 2005 con el Fin del Acuerdo Multifibras. Las garantías a las inversiones que ofrece el TLC no son suficientes atractivos, no han revertido esta tendencia, por tanto no salva el TLC del riesgo de pérdidas masivas de empleos en el sector textil.

La agricultura, tampoco es un sector favorecido en términos de empleos con el TLC, mas bien la tendencia es a ser uno de los más afectados directamente. Si no están exportando más las y los agricultores de la región y el mercado local comienza a restringirse por la llegada de los productos importados, principalmente granos básicos, seguramente los empleos generados comenzarán a reducirse muy pronto.

Pero si alguna certeza nos queda en este primer año, es la inutilidad y falsedad del Capítulo laboral del TLC. En ninguno de los países las condiciones de trabajo y el respeto a los derechos laborales han tenido alguna mejoría, más bien persisten situaciones generalizadas de violación de los derechos, como lo demuestran los ejemplos de las maquilas en Honduras y el sector campesino en Guatemala. En todos los casos, el incumplimiento de los derechos se justifica con la necesidad de competitividad en el marco del TLC y el capítulo laboral está de adorno.

Lo que visualizamos es que el TLC incentiva una competencia desesperada entre personas, regiones, países por atraer a toda costa las inversiones o sobrevivir a la competencia de las importaciones o del mercado mundial. Ya sea por el incumplimiento de la ley laboral por los patrones, o los decretos de disminución de derechos, o las políticas gubernamentales para mover inversiones de un país a otro ofreciendo mano de obra barata; se demuestra la perversa lógica del libre comercio donde las opciones para las personas trabajadoras parecen ser: Desempleo o aceptación de la violación de derechos.

En síntesis, con el TLC se consolida que la principal oferta de la región siga siendo la mano de obra barata la cual para competir resulta insustancial mientras esté difundida la miseria.