

**“EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS
ESTADOS UNIDOS: TEMAS SENSITIVOS PARA
CENTROAMERICA Y RECOMENDACIONES PARA
OPTIMIZAR LA NEGOCIACION”.**

Reny Mariane Bake
Fernando Spross

Este documento pretende servir como base de discusión en el marco de la investigación patrocinado por IDRC de Canadá, Asies y la Fundación Ford para el proyecto **“Centroamérica en el siglo XXI”** y refleja exclusivamente el punto de vista de los autores, no de la Universidad Francisco Marroquin. Igualmente, se hace la aclaración que el vocablo “Tratado de Libre Comercio”, en opinión de los autores debiese llamarse “Tratado de comercio dirigido”, ya que en ningún momento estos acuerdos reflejan el espíritu real del libre comercio; sin embargo, por razones que estos acuerdos son conocidos a nivel público y llamados “Tratados de libre comercio”, nos referimos a ellos de esa forma.

Introducción

Este documento consta de varias partes, intentando llevar un hilo conductual para establecer las bases de la discusión, incentivar la discusión y enriquecer las conclusiones y recomendaciones de los autores del documento final.

La primera parte es un pequeño análisis del contexto económico y político mundial en que se inician estas negociaciones comerciales. En la segunda parte se analiza brevemente las relaciones comerciales de los socios de este TLC entre EEUU y Centroamérica, basándose en análisis de estadísticas comerciales y distintas fuentes documentales. Asimismo, analiza las características comerciales de la región con CA, los acuerdos preferenciales de comercio que CA utiliza para exportar a EEUU y los posibles cambios o impactos que la firma de un TLC EEUU –CA tendría sobre los socios del mismo, ya sea a favor o en contra de Centroamérica.

En la tercera parte los autores se enfocan en los temas sensibles en este acuerdo, determinados por una serie de entrevistas con distintos representantes de sectores en Centroamérica, la percepción que los mismos han sacado de estas entrevistas y su experiencia en el tema. Igualmente, se hace un pequeño análisis de los cambios que a nivel regional que este TLC esta propiciando. En la versión no resumida del documento se encuentra un análisis sobre los resultados más puntuales de las entrevistas.

En la cuarta parte se hace un recuento rápido de los temas a nivel mundial que se interrelacionan con este acuerdo, desde el punto de vista económico y político, especialmente desde el posible punto de vista de EEUU.

Por último, en la quinta parte de este documento se pueden observar las conclusiones generales, un pequeño análisis de cómo se perfilan las estrategias de negociaciones de los países centroamericanos y las posibles ganancias de este acuerdo para la región. Asimismo, se hace un pequeño esbozo de recomendaciones para distintos sectores.

**PRINCIPIOS EN LOS QUE SE FUNDAMENTA ESTA
INVESTIGACION.**

- Consideramos que el término “Tratado de libre comercio” es incorrecto, ya que el libre comercio, tal y como se entiende, no necesita de tratados. A nuestro criterio, los denominados “Tratados de Libre Comercio” en realidad debiesen de llamarse Tratados de comercio dirigido.
- Creemos en la expansión del comercio como motor y base del desarrollo de los países.
- Los acuerdos comerciales maximizan las oportunidades para algunos sectores importantes de la economía como: telecomunicaciones, tecnología, equipos, servicios, agricultura, industrias, etc. Por ende, los acuerdos comerciales no debiesen de limitarse a negociar mercancías, sino también servicios y dentro de estos, incluir el comercio de servicios, no solo como se entiende y legisla actualmente en la Organización Mundial de Comercio –OMC-, sino que incluyese el trabajo temporal de personal y la migración de las mismas.

1. Contexto de los antecedentes del inicio de este TLC

Desde la década pasada, en el momento en que Estados Unidos, Canadá y México se encontraban negociando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), la región centroamericana manifestó su temor de ser afectada al perder preferencias unilaterales que EEUU otorgaba a esta región por medio del SGP y CBI y solicitó ser integrada a ese acuerdo comercial.

En ese momento, por diversas razones económicas y políticas (algunos países centroamericanos aún se encontraban inmersos en guerras civiles), tal pedido fue ignorado por Estados Unidos. En 1997 volvió a ponerse el tema sobre el tapete en la Administración Clinton, pero por diversas razones y especialmente porque ese Gobierno no tenía la Autoridad para negociar Tratados Comerciales (para poder negociar un acuerdo comercial este debe ser autorizado por las dos cámaras del legislativo y a Clinton le rechazaron al principio de su primer período este permiso, lo que empantanó las negociaciones del TLC EEUU- Chile, que en ese momento se iniciaban), la solicitud centroamericana fue de nuevo rechazada.

Con los inicios de las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA- y la perspectiva de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales en la OMC, tal parecía que Centroamérica debería de esperar a un acuerdo latinoamericano con EEUU, pero los sucesos del segundo semestre del año 2001 cambiaron el panorama político y económico mundial. Entre los sucesos más importantes por mencionar que cambiaron este panorama mundial:

- El ataque terrorista del 11 de Septiembre a Estados Unidos, que cambió las prioridades de ese país, de una agenda encaminada a comercio a otra de priorizar la seguridad nacional (“Los que no están con nosotros están contra nosotros”)
- Con ese cambio de prioridades y con las cicatrices aún recientes del ataque, en noviembre de ese año se lanza en Doha, Qatar, la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales de la OMC. Esta ronda se lanza con muchas dificultades y resquemores por parte de los países en desarrollo, debido a las dificultades que en la práctica estos tienen para acceder a los mercados de los países desarrollados y las distorsiones que los subsidios de los PD otorgan a sus productores agrícolas y el proteccionismo a su sector textil, que afectan aquellos productos en los que tienen ventaja comparativa los países en desarrollo.
- La crisis Argentina en Diciembre del 2001 y sus consecuencias, que fortalecen la posición de América del Sur –liderados por Brasil- de no negociar para el 2005 el ALCA, sino que necesitan más tiempo.

En ese contexto, en enero del 2002, en un discurso pronunciado ante la OEA, el presidente de EEUU, George W. Bush anuncia su intención de negociar un TLC con Centroamérica, la que posteriormente se reafirma con la aprobación en el mes de agosto de la llamada Ley de Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority Act 2002 –TPA-)¹, la cual de acuerdo con la constitución estadounidense, le otorga la autoridad necesaria al Presidente para negociar acuerdos comerciales. De concretarse la negociación afectaría a nivel regional varios aspectos:

- El esquema de integración centroamericana, presionando a integrarse más rápidamente (EEUU fue muy claro que negociará con el área y que no desea negociar con países individualmente de la región. Esto no debe confundirse, ya que al firmar el acuerdo los países lo hacen individualmente y no significa una renuncia de sus derechos individuales de país de tomar decisiones unilateralmente (ie. Reducir sus aranceles) .
- Incentiva el interés de alcanzar una unión aduanera centroamericana , que se supone debiese estar lista lo más pronto (libre intercambio de mercancías). Este esquema si puede afectar las decisiones unilaterales de país en materia comercial (al haber libre tránsito de mercancías, se supone que para evitar desviaciones de comercio los impuestos de importación deben de ser los más similares posibles –no existe libre comercio de esos bienes entre la región si esto no es así-). Asimismo, al haber una unión aduanera entre los países, todos los impuestos relacionados al comercio (ie. IVA) se intentan equiparar para evitar desviaciones comerciales (si en un país el IVA es del 10 % y en el vecino es del 12 %, habiendo una unión aduanera, por donde se prefiere importar productos?) y se inicia una presión para homologar otro tipo de impuestos (ie. ISR). El tema del libre intercambio de servicios en la Unión aduanera centroamericana no se está discutiendo.
- Como parte del trabajo de Unión Aduanera se inicia la “homologación” de reglamentaciones varias y reconocimientos de registros (ie. Registros sanitarios) para que los productos que se registran en un país del área, automáticamente se acepten en el resto de los países de la región.
- Otra labor iniciada para enfrentar el TLC y complementada por la Unión Aduanera es el homologar a nivel centroamericano los aranceles de importación a nivel regional (con excepciones de productos “arancelizados”), de la siguiente forma y que deben de estar en diciembre del 2003:
 - Materia Prima 0 %
 - Materia prima producida en la región 5%
 - Bienes intermedios producidos en la región 10 %

¹ Un análisis más detallado de cómo se dio esta aprobación del TPA en el legislativo de EEUU se puede ver en los anexos.

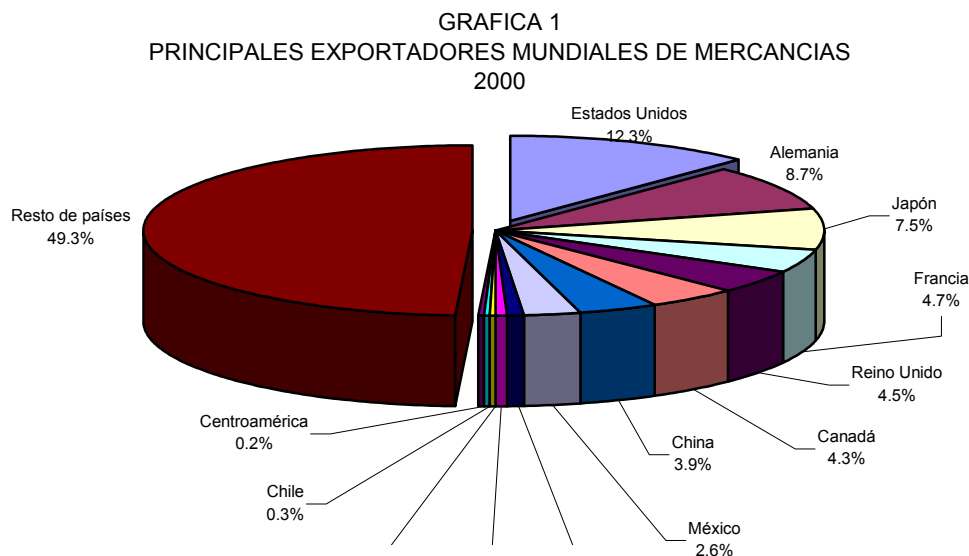
- Bienes finales 15 %

Como un antecedente importante al TLC se puede mencionar también que se han dado una serie de reuniones denominadas “fase exploratoria de las negociaciones”², por medio de seis talleres técnicos y que del 11 al 14 de noviembre de 2002 se realiza en Washington la primera reunión para fijar calendario de negociaciones en el 2003 entre Centroamérica y EEUU.

2. Relaciones comerciales de los socios de este TLC

En el marco del comercio mundial de mercancías, Estados Unidos es el principal proveedor, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones.

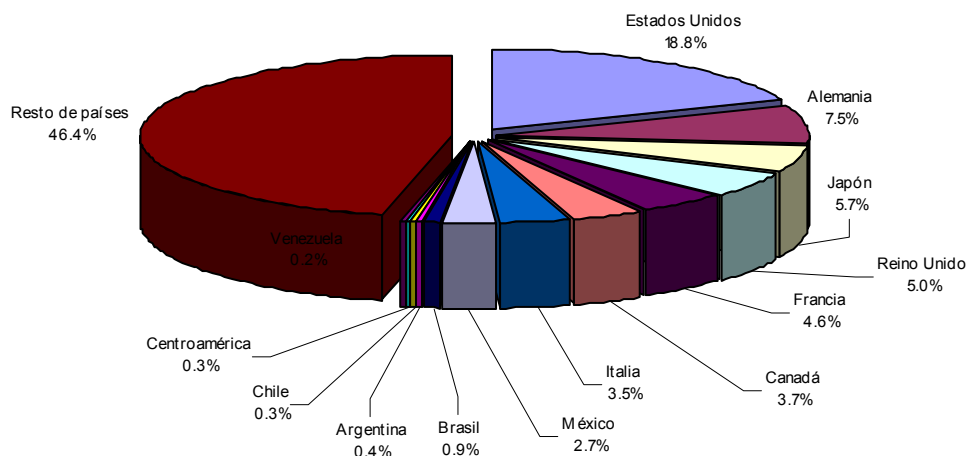
Según un documento de la OMC (OMC 2001), en el año 2000 Estados Unidos se ubicó como el primer exportador del mundo, exportando mercancías por un valor de 782 mil millones de dólares, lo que representó el 12% de las exportaciones totales mundiales. Por el lado de las importaciones, este país importó 1,258 miles de millones de dólares, equivalente al 19% de las importaciones mundiales.



Por su parte, Centroamérica exportó mercancías por un valor de 11 mil millones de dólares e importó 18 mil millones lo que representa el 0.2% y 0.3% del volumen de las exportaciones e importaciones mundiales totales, respectivamente. (ver gráfica 1 y 2).

² Un detalle de los mismos y los temas tratados se puede ver en anexos.

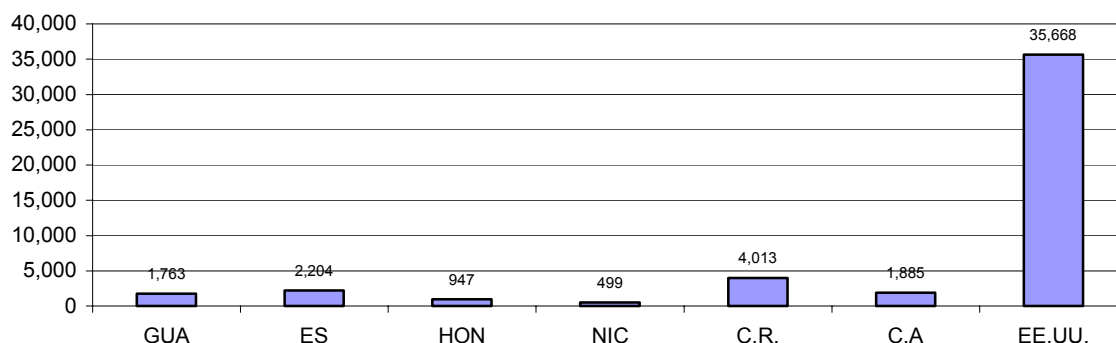
GRAFICA 2
PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES DE MERCANCIAS
2000



Los datos anteriores muestran que el intercambio comercial de Estados Unidos con el mundo es 70 veces superior al de Centroamérica. Sin embargo, para fines comparativos es necesario analizar otras variables, como el Producto Interno Bruto (PIB).

Según datos de SIECA, en 2001, el PIB de los países de Centroamérica llegó a 60 mil millones de dólares, mientras que el de Estados Unidos fue de 10 billones de dólares. El PIB per capita promedio para Centroamérica fue de 1,885.0, mientras que el de Estados Unidos fue de 35,668.0, como se muestra en la siguiente gráfica. Esto muestra la asimetría existente en las economías de las dos regiones.

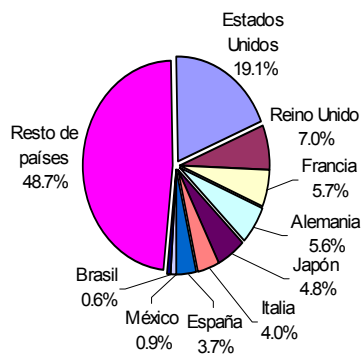
GRAFICA 3
CENTROAMERICA Y ESTADOS UNIDOS
PIB per capita, 2001



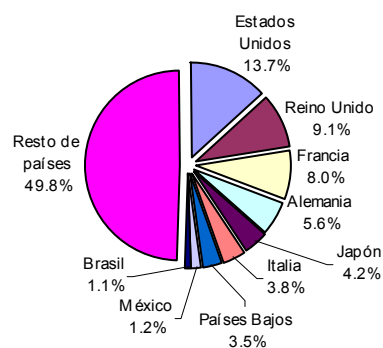
Fuente: SIECA, 2001

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

GRAFICA
EXPORTACIONES MUNDIALES DE SERVICIOS
2000



GRAFICA
IMPORTACIONES MUNDIALES DE SERVICIOS
2000



En este caso, Centroamérica prácticamente aparece con 0% de participación debido a su escaso nivel de producción de los mismos. A nivel latinoamericano únicamente México y Brasil tienen alguna participación relevante en el comercio mundial de servicios (ver gráficas)

A. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LOS PROBABLES MIEMBROS DE CAFTA – Central America Free Trade Agreement-

Según cifras de USITC, durante el año 2001, Estados Unidos exportó al mundo US\$731 mil millones, e importó US\$1,140 mil millones. Sus principales compradores y proveedores fueron los países integrantes del NAFTA (Canadá y México), ya que representaron el 36% de sus exportaciones y 30% de sus importaciones, respectivamente, seguidos de Japón, Inglaterra y China. Como socio comercial, Centroamérica representa únicamente el 1.4% de sus exportaciones y el 1% de sus importaciones.

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

TABLA
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE CENTROAMÉRICA, 2000
(en millones de US\$)

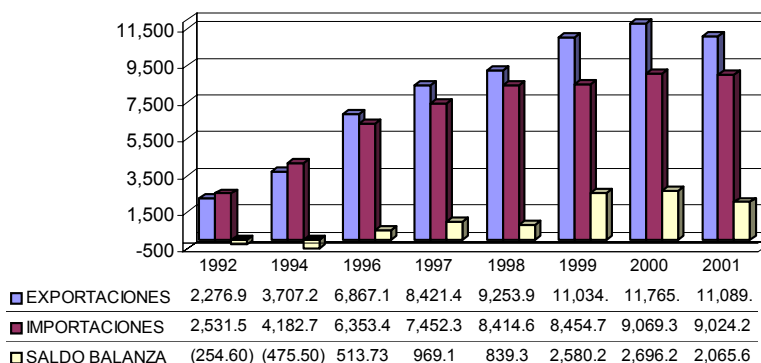
	PAIS O REGION	EXPORTACIONES	%	PAIS O REGION	IMPORTACIONES	%
1	Estados Unidos	4,820	42.9	Estados Unidos	8,070	41.7
2	Centroamérica	2,550	22.7	Centroamérica	2,810	14.5
3	Unión Europea	1,900	16.9	Unión Europea	1,650	8.5
4	México	260	2.3	México	1,440	7.5
5	Japón	180	1.6	Pacto Andino	1,430	7.4
6	Canadá	130	1.2	Japón	710	3.7
7	Pacto Andino	100	0.9	Canadá	250	1.3
	Otros países	1,300	15.4	Otros países	2,980	11.5
	Total mundo	11,240	100.0	Total mundo	19,340	100.0

Fuente: SIECA, 2002

Para los países de Centroamérica desde hace muchos años Estados Unidos ha sido su socio comercial más importante. Por razones de dificultad de comparar las estadísticas comerciales de los distintos países centroamericanos (la forma de llevar las cuentas es distinta, especialmente a lo que se refiere a maquila), los autores ha decidido utilizar las cifras estadísticas de United States International Trade Commission –USITC–, durante el período analizado (1992-2001), la balanza comercial de Centroamérica con Estados Unidos fue favorable³, es decir se exporta más de lo que se importa, como se observa en la siguiente gráfica.

³ Esto significa que la exportación de prendas y accesorios de vestir (partidas arancelaria No.61 y 62) es un rubro que contribuye en un gran porcentaje en el comercio con Estados Unidos.

Gráfica 4
Balanza Comercial entre Centroamérica y Estados Unidos
(en millones de US\$)



Fuente: Elaboración en base a <http://dataweb.usitc.gov>

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

Es de interés el comentar que este incremento en el intercambio comercial se da en el marco de la eliminación de aranceles por parte de CA y un mayor acceso al mercado por parte de EEUU por medio de los acuerdos preferenciales de comercio que ese país otorga.

Importancia de la relación comercial

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

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

Por otra parte, como se observa en las siguientes tablas, de las exportaciones de Estados Unidos al mundo, el 8% va hacia América Latina⁴ mientras que el 6% de sus importaciones proviene de esta región. De las exportaciones que van hacia el continente

⁴ No incluye a México, pues forma parte del TLCAN

Americano y El Caribe, únicamente el 3.5% de las mismas se dirigen a Centroamérica y de las importaciones un 2.8% de las mismas proviene de los países de la región.

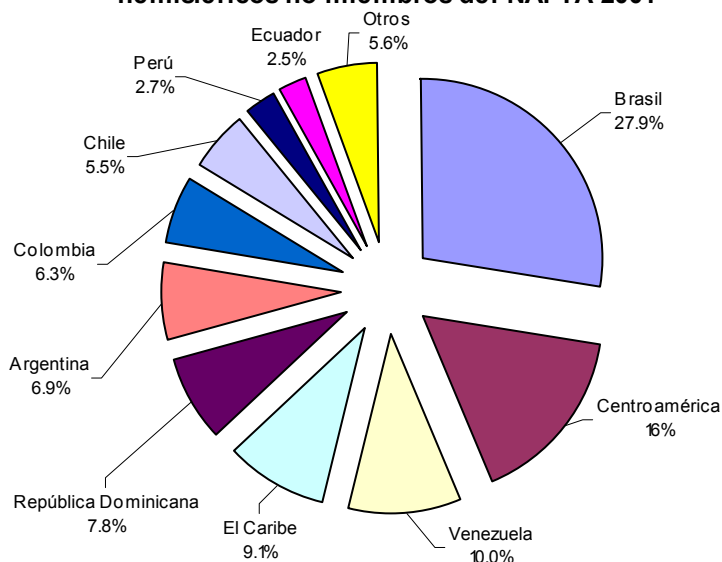
TABLA
ESTRUCTURA DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS
POR BLOQUE DE PAÍSES
2000

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	%	ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES	%
NAFTA	37%	Asia	40%
Asia	28%	NAFTA	30%
Unión Europea	21%	Unión Europea	18%
América Latina	8%	América Latina	6%
Otros	6%	Otros	6%

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

No obstante lo anterior, comercialmente Centroamérica tiene cierta importancia relativa si se compara con otros países de la región americana⁵. Por ejemplo en 2001, las importaciones Centroamericanas desde Estados Unidos, con un 16%, ocuparon el segundo lugar en las importaciones americanas después de Brasil (27%), superando a países como Venezuela, República Dominicana, la región del Caribe, Argentina, Colombia y Chile (ver gráfica siguiente)

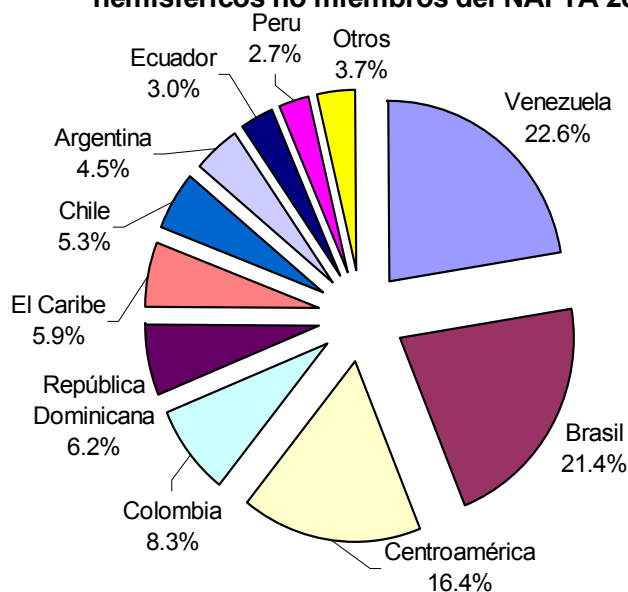
Gráfica 6
Destino de las exportaciones de Estados Unidos con socios hemisféricos no miembros del NAFTA 2001



⁵ Se refiere a los socios hemisféricos sin incluir a Canadá y México, pues estos son parte del TLCAN.

Por el lado de las exportaciones, se observa que el principal exportador de la región hacia Estados Unidos es Venezuela, seguido de Brasil. Centroamérica ocupó el tercer lugar con el 16.4% del total. Este monto equivale al 76% de las exportaciones efectuadas por Brasil y supera a las exportaciones de países como Colombia, República Dominicana, la región del Caribe, Chile y Argentina. Como se muestra en la gráfica 7, Centroamérica superó en un 70% las exportaciones de Chile y Argentina juntos y exportó el doble que Colombia.

Gráfica 7
Origen de las importaciones de Estados Unidos con socios hemisféricos no miembros del NAFTA 2001



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

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

Por otra parte, según una publicación de Robles, Edgar A.⁶ (2000), durante los últimos años, Estados Unidos ha comerciado con los países de Centroamérica 1.5 veces lo que comercia con toda Europa del Este.

⁶ Robles, Edgar A., "Centroamérica y la Integración Económica hacia el Siglo XXI", IICE- SIECA- USAID, 2000, pag. 573.

Esta importancia relativa es una de las razones económicas más importantes por las que a Estados Unidos le interesa firmar un TLC con Centroamérica.

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

Flujos de inversión de Estados Unidos hacia Centroamérica

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

TABLA
INVERSIÓN DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS
(en millones de dólares)

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

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

Se observa que en 2001, la Inversión Directa de los Estados Unidos en Centroamérica representó únicamente el 1.5% del total invertido en Latinoamérica y el Caribe, un 7.6% de lo que invirtió en México y un 11% de lo que invirtió en Brasil. A nivel mundial, ésta constituyó únicamente un 0.4% de la misma.

Según un estudio publicado por SIECA, (Robles, Edgar A., 1998), algunas de las causas de los bajos niveles en los flujos de inversión hacia Centroamérica podrían ser:

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

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

Principales productos de exportación de la región

a) Exportaciones globales de Centroamérica

Durante la última década, las exportaciones de Centroamérica se han diversificado notablemente. Para finales de la década de los ochenta los principales productos de exportación eran agrícolas, especialmente café y banano, que acaparaban cerca del 45% del total de exportaciones hacia Estados Unidos. Sin embargo, a partir de 1989 éstos empezaron a declinar, representando en 2001 el 12% del total de las exportaciones, siendo desplazados en parte por los productos no tradicionales, tal y como se puede observar en los últimos dos años (2000 y 2001), en los que cerca del 80% de los productos exportados por Centroamérica hacia Estados Unidos se concentró en cinco categorías⁷ que son:

**TABLA 6
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION**

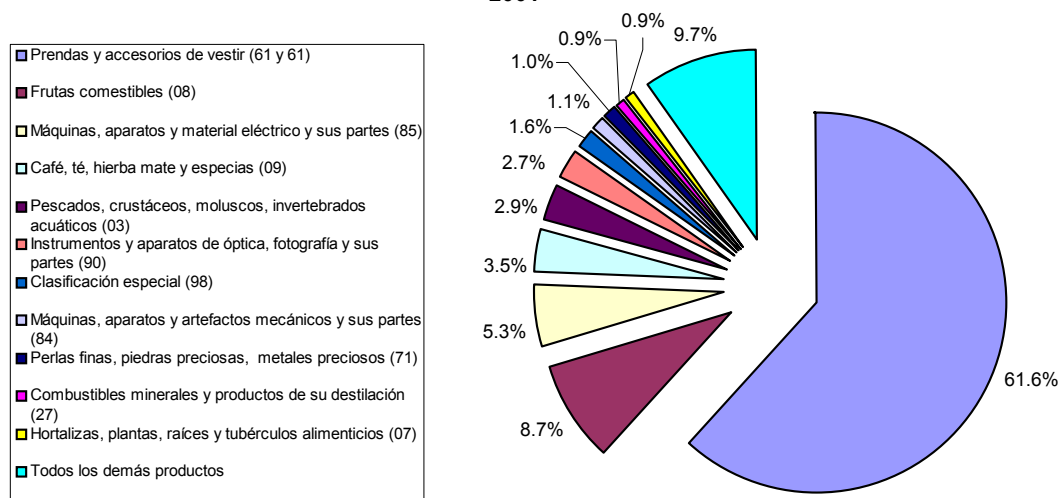
1.	Prendas y accesorios de vestir (maquila especialmente)	Capítulos SAC 61 y 62
2.	Frutas comestibles (bananos, cítricos, melones, sandías)	Capítulo SAC 8
3.	Café y otras especies (cardamomo, té, otros)	Capítulo SAC 9
4.	Máquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes	Capítulo SAC 85
5.	Pescados, crustáceos, moluscos (camarones y langostas)	Capítulo SAC 3

Como se muestra en la tabla siguiente, durante 2001 el rubro más importante de las exportaciones hacia Estados Unidos lo constituyeron las prendas de vestir y sus accesorios (partidas arancelarias 61 y 62) con un valor de US\$ 6,835 millones, representando cerca del 62% del total de exportaciones hacia ese país, seguido por las

⁷ Categoría se refiere a los capítulos arancelarios. Aquí los nombres de los capítulos se presentan de manera resumida para facilitar la lectura. En el anexo se incluye un listado de todos los capítulos arancelarios y una explicación de cómo se conforman estas.

frutas comestibles (partida 8) con un 8.7% del total y un valor de US\$ 966 millones y por las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (partida 85), con un 5.3% del total. El café ocupó el cuarto lugar y representó únicamente el 3.5% del total de las exportaciones, registrando una caída sustancial con respecto al año anterior.

**GRAFICA 8
CENTROAMERICA
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS
2001**



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

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

2. Principales productos importados

Con respecto a las importaciones de Centroamérica provenientes de Estados Unidos, el principal rubro también lo constituyen las prendas y accesorios de vestir (partida No. 61) con un monto de US\$1,315 millones, representando casi el 15% del total de las mismas. Le siguen las partidas 84 y 85 (máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; y máquinas, aparatos y material eléctrico representando un 9.5% y 9.3%, respectivamente).

**TABLA
IMPORTACIONES DE CENTROAMERICA DESDE ESTADOS UNIDOS
POR PARTIDA ARANCELARIA**

2000-2001
(en millones de US\$)

IMPORTACIÓN SEGÚN CAPITULO ARANCELARIO				% del total 2001
		2000	2001	
1	61-Prendas y accesorios de vestir, de punto	1,677.9	1,315.6	14.6%
2	84- Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o artefactos	892.1	857.4	9.5%
3	85- Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	875.4	841.6	9.3%
4	62-Prendas y accesorios de vestir, excepto los de punto	932.0	646.0	7.2%
5	98- Clasificación especial	516.0	557.3	6.2%
6	39- Plásticos y sus manufacturas	433.1	494.3	5.5%
7	48- Papel y cartón: manufacturas de pasta de celulosa de papel o cartón	384.2	372.1	4.1%
8	52- Algodón	218.4	371.0	4.1%
9	10- Cereales	306.8	361.2	4.0%
10	58- Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado, encajes; tapicería, pasamanería, bordados	103.0	246.7	2.7%
11	27- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	290.2	236.8	2.6%
12	90- Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos aparatos e instrumentos.	191.3	221.1	2.5%
	12 partidas más importantes	6,820.4	6,521.1	72.3%
	Total de importaciones	9,069.3	9,024.2	100.0%

Fuente: Elaboración en base a USITC Trade Database, <http://dataweb.usitc.gov>

B. COMERCIO CENTROAMERICANO BAJO LOS SISTEMAS PREFERENCIALES DE COMERCIO

Durante las décadas de los años setenta y ochenta, como una manera de ayudar a los países pobres a salir del estancamiento económico y del subdesarrollo, los miembros de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) negociaron que los países industrializados otorgaran un acceso comercial privilegiado con concesiones a los países en vías de desarrollo⁸. En este marco, Estados Unidos otorgó a Centroamérica estos beneficios principalmente mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). En el 2001 otorgó el sistema conocido como CBTPA, que incluye algunos productos textiles, que no estaban incluidos en los esquemas anteriores.

⁸ Romero Herrera, Luz Evelia et.al, UFM, 1994.

En términos absolutos la implementación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha sido beneficiosa para Centroamérica, ya que según algunas estadísticas⁹ las exportaciones hacia Estados Unidos aumentaron en cada país aproximadamente un 300% desde la década de los ochenta.

A pesar de que dentro de estos acuerdos nunca se ha incluido al sector textiles y confección (el rubro protegido de Estados Unidos en que más se perjudica a los países de la ICC), si existió un programa especial (Niveles de Acceso Garantizados) para textiles y prendas de vestir que garantiza el acceso al mercado para ropa confeccionada en países de la ICC con hilados de origen norteamericano. Así, las exportaciones centroamericanas en este rubro pasaron de US\$164 millones en 1985 a US\$ 1,705 en 1992¹⁰ y a US\$ 6,834 en 2001¹¹.

A pesar de los beneficios otorgados mediante los sistemas preferenciales, durante los últimos seis años (1996-2001) la mayor parte de las exportaciones Centroamericanas hacia Estados Unidos fue enviada sin hacer uso de éstos.

Entre 1996 y 2000, el 85% del total de exportaciones (en promedio) fue exportado de esta manera (sin hacer uso de las preferencias), el 14% ingresó bajo el programa de la ICC y el 1% bajo el SGP.

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

RECUADRO

Resumen de las características de las relaciones comerciales entre Centroamérica y Estados Unidos actualmente

1. El comercio con Estados Unidos ocupa el primer lugar de importancia económica desde el punto de vista de Centroamérica, ya que representa cerca del 50% del mismo.
2. El mercado centroamericano reviste poca importancia económica a nivel mundial desde el punto de vista de Estados Unidos. Sin embargo, si se compara con otros mercados de América Latina, la región centroamericana tiene una relevancia económica relativamente alta para Estados Unidos, pues constituye el tercer mercado de destino para sus productos después de México y Brasil. Además en 2001, Centroamérica importó de Estados Unidos tres veces más que lo que importó Chile desde ese mismo país.

⁹ Ibid, pag. 362.

¹⁰ CEPAL, "Centroamérica y el TLCAN: Efectos inmediatos e implicaciones futuras", mayo 1995.

¹¹ Cifra de 2001 corresponde a la suma de las partidas 61 y 62 según los datos de USITC

<p>3. Su cercanía geográfica le impone más importancia política respecto a otros bloques en la misma región de América. Centroamérica se le puede definir como la extensión natural del TLCAN o NAFTA (por sus siglas en inglés).</p>
<p>4. El balance comercial entre Estados Unidos y Centroamérica es favorable a Centroamérica y deficitario para Estados Unidos, según las estadísticas comerciales de ese país. Gran parte de ese balance comercial favorable se debe a las exportaciones de productos no tradicionales de la región, especialmente maquila.</p>
<p>5. Existe una enorme diferencia entre los flujos de inversiones para Centroamérica comparado con otros países del hemisferio occidental; siendo la región un área relativamente poco atractiva para la inversión, si se le compara con otros países o áreas del hemisferio. Sin embargo, cerca del 50% del total de las inversiones extranjeras en la región provienen de Estados Unidos.</p>
<p>6. Las iniciativas comerciales de Estados Unidos hacia la región han respondido más a razones políticas que a razones estrictamente económicas o comerciales. Prueba de ello es que la primera consideración de la recién aprobada Ley de Autoridad de Promoción Comercial 2002 (TPA) dice que actualmente los Acuerdos comerciales sirven los mismos propósitos que los que tuvieron los “Pactos de Seguridad” durante la época de la Guerra Fría y que dieron pie al CBI.</p>
<p>7. A pesar de que en las cifras de comercio total de Estados Unidos con el mundo la participación de Centroamérica es insignificante, la región en ciertos productos específicos es uno de los mayores proveedores para Estados Unidos (por ejemplo, el melón y moras).</p>
<p>8. Entre 1996 y 2001, la mayor parte de las exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos se dieron sin aprovechar los beneficios otorgados por los sistemas preferenciales de comercio establecidos. En el año 2001, en que la vigencia del CBTPA incluyó a la mayor parte de las exportaciones de prendas de vestir (maquila), el porcentaje de las exportaciones del área que utilizó beneficios de sistemas preferenciales de comercio se incrementó significativamente.</p>

C. DIFERENCIAS ENTRE LA SITUACION ACTUAL Y SITUACION POSIBLE CON UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CA-EEUU

Para empezar, se podría decir que los acuerdos unilaterales se basan en el principio de que los países beneficiarios deberían recibir un trato preferencial por parte de los países industrializados, sujeto a las decisiones de otorgarlo o no por parte del país desarrollado; mientras que en un TLC o acuerdo recíproco todas las partes involucradas deben reducir las barreras al comercio y las decisiones se elevan al rango de un tratado internacional, reduciendo la posibilidad de decisiones arbitrarias por parte de los países otorgantes de los acuerdos unilaterales.

Como ya se mencionó anteriormente, actualmente los países de Centroamérica gozan de acceso libre o con preferencias para la mayoría de sus productos al mercado de Estados Unidos. Según un estudio elaborado por AGEXPRONT (AGEXPRONT 2002), cerca del 87% de las partidas arancelarias que conforman el sistema armonizado norteamericano entra libre de arancel o con preferencias arancelarias¹². Como se observa en la siguiente tabla, del total de 11,331 partidas arancelarias, cerca del 31% entra libre de aranceles, mientras que 13% de las mismas no tiene ninguna preferencia para ingresar. El resto puede entrar con preferencias arancelarias.

TABLA 8
ESTRUCTURA DEL SISTEMA ARMONIZADO DE ESTADOS UNIDOS

STATUS	PARTIDAS	%
Arancel mayor que 0	5,304	46.8%
Libre	3,472	30.6%
Sin preferencia	1,320	11.6%
Arancel específico	1,073	9.5%
No aplican (Cap. 98)	162	1.4%
Total	11,331	100.0%

Fuente: Elaboración en base a AGEXPRONT 2002

Se estima que este porcentaje no cambiaría sustancialmente a corto plazo debido al TLC, pues la mayoría de productos excluidos son caracterizados como “sensibles”.

D. BENEFICIOS Y COSTOS DE UN TLC

Cualquier negociación entre países tiene efectos tanto positivos (beneficios) como negativos (costos). Es sumamente importante para cada uno de los países participantes -incluyendo Estados Unidos- que los beneficios del tratado resulten mayores que los costos pues de lo contrario no valdría la pena participar en las negociaciones.

¹² Por ser beneficiarios de los programas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y Sistema Generalizado de Preferencias

A continuación se presenta un análisis general de los beneficios y costos atribuibles al TLC pero cada uno de los países debería realizar un análisis detallado y específico.

Se prevé que la entrada en vigencia del TLC podría tener efectos en cuatro áreas:

- a) Marco jurídico general
- b) Acceso a mercados
- c) Clima de negocios
- d) Modernización institucional

En la siguiente tabla se presenta un resumen del análisis Beneficio/Costo del TLC Centroamérica-Estados Unidos:

BENEFICIOS	COSTOS
<ul style="list-style-type: none"> • Proporciona estabilidad en las “reglas del juego” • Proporciona certeza a largo plazo, derivada de la reciprocidad y la obligatoriedad • Minimiza la arbitrariedad en las decisiones • Mejora el acceso a los mercados de bienes y servicios, garantizándolo contractualmente • Aumento de las exportaciones derivado de las nuevas oportunidades de acceso a mercados que de otra manera no se lograría • Mejora la imagen y percepción general acerca de los países • Puede generar un efecto positivo de atracción de inversiones de terceros países (Inversión Extranjera Directa –IED-) • Otorga garantías a los inversionistas, pudiendo llevar la inversión externa a sectores de mayor riesgo • Incide positivamente en otras variables como movilidad de personas, fomento de la inversión, liberalización de servicios financieros y de transporte • Puede proveer una base más sólida para el establecimiento de capitales extranjeros en la región • Establece un mecanismo para la solución de controversias, mediante una instancia de arbitraje • Los acuerdos comerciales como el TLC tienen una mayor fuerza y vigencia • Se apoya en instituciones supranacionales • Se lograría una mayor estabilidad política 	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de oportunidad: se dedicarían gran cantidad de recursos sumamente escasos en esta negociación, dejando de utilizarlos en otras actividades prioritarias • Costos asociados a la implementación y administración del tratado • Costo del proceso de negociación en sí • Costos asociados a la adopción de modificaciones legislativas e institucionales • La necesidad de hacer concesiones a Estados Unidos en temas como propiedad intelectual, protección de inversiones, compras gubernamentales, normas laborales y ambientales, etc. podría implicar un costo considerable para los países en términos de adaptación de leyes • El acceso a mercados o el libre comercio no significaría un beneficio adicional significativo • No se lograría una apertura en el tema agrícola, debido al proteccionismo existente • Debido a la amplitud de temas a tratar la oposición al mismo será mucho más elevada • El rechazo de sectores que se verían afectados por el TLC (grupos de presión) • Otros costos relacionados a elaboración de estudios de impacto del acuerdo en la economía en general y en sectores específicos, como el impacto en el PIB, en las exportaciones e importaciones, oportunidades de empleo, la producción,

<p>en la región</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permitiría a los países aumentar la productividad de sus factores de producción, acelerar el proceso de innovación tecnológica y mejorar las condiciones de vida de los habitantes 	<p>etc.</p>
--	-------------

Como el tratado provocaría “perdedores” y no solo “ganadores”, lo importante es saber cómo enfocar el tema y tomar acciones específicas para enfrentarlo. Algunas de estas acciones podrían ser:

- Establecer plazos de desgravación arancelaria adecuados para que las empresas tengan tiempo de adecuarse a las nuevas condiciones.
- Establecer programas orientados a la reconversión de empresas en diversos sectores, especialmente pequeñas y medianas.
- Facilitar programas de capacitación y asistencia técnica para los trabajadores que tengan que cambiar de actividad.
- Apoyar a las pequeñas y medianas empresas otorgando líneas de crédito especiales para ayudarlas a enfrentar la competencia y aprovechar las oportunidades.
- Fortalecer la capacidad comercializadora de las empresas y de los países centroamericanos en general.

3. Temas sensibles en este acuerdo

Los autores han establecido dos tipos de temas sensibles para efectos de este estudio, siendo los mismos:

Como **Tema sensible para la negociación –TSN-** entendemos que son aquellos temas de alto interés para grupos de poder y, que por ende, tienen incidencia en mayor o menor medida en la negociación propiamente. Como “grupos de poder”, entendemos a aquel grupo de personas o agrupaciones que tienen capacidad de influir política, social o en los medios de comunicación, teniendo la capacidad de hacer escándalo para ser tomados en cuenta por los Gobiernos.

Como **Tema sensible para la región –TSR-** entendemos que son todos aquellos temas que pueden ser de interés o no de un grupo de poder, pero que es de importancia alta para la región, ya que tienen una mayor capacidad de incidencia en el desarrollo económico de la misma – con o sin acuerdo comercial - o que pueden complementarse con algún tema específico de la negociación.

Temas sensibles de negociación –TSN-

En opinión de los autores, en base a la lectura de los documentos marco de inicio de la negociación (tanto de los EEUU como de CA), su experiencia y a la percepción de

distintos sectores (ie. Privado, académico, líderes de opinión, políticos, etc) se puede concluir que los temas sensibles de la negociación propiamente serán:

Para Centroamérica:

- Mejorar condiciones de acceso a los mercados, mayormente enfocados a la eliminación de barreras no arancelarias. (ie. El caso de las berries guatemaltecas para ingresar al mercado estadounidense)
- Establecimiento de reglas claras, transparentes y estables. Esto es de importancia básica y es la diferencia que marca un TLC vrs. Acuerdos preferenciales de comercio, especialmente en el momento de atracción extranjera directa.
- Atracción de inversión Extranjera Directa. En opinión de los autores, del TLC CA- EEUU la “ganancia” más importante no se encuentra propiamente en el acuerdo en sí (no se considera que implique a corto plazo grandes cambios en las relaciones comerciales de los socios), sino en que coloca a CA en el centro del interés de los inversionistas a nivel mundial, equiparándolos en igualdad de condición de acceso al mercado estadounidense con México. Este punto se discutirá más ampliamente en las conclusiones de los autores.
- Subsidios agrícolas otorgados por Estados Unidos. Este tema se interrelaciona fuertemente con las negociaciones de OMC , ya que EEUU ha sido muy claro que no va a tratarlo a nivel de TLC, sino a nivel de negociaciones multilaterales.
- Laboral y ambiental. Ambos temas han sido puestos sobre la mesa por EEUU y la preocupación de la región es que no se conviertan en barreras al comercio (relacionar “castigos” al comercio con EEUU si un país de la región estuviese incumpliendo legislación laboral o ambiental). Los escenarios de establecer un TLC dónde se mezcle estos temas con comercio se alejan después de los resultados del 05 de noviembre de este año, en que los republicanos (menos inclinados a este tipo de “amalgamas”) han tomado el poder en ambas cámaras de representantes.
- No existencia de análisis técnicos de impacto de las decisiones que se tomen, lo que puede dar pie a que la negociación por parte de algunos países centroamericanos se torne “defensiva” o muy inclinada a mantener la protección de aquellos sectores con mayor capacidad de presión, especialmente con miras a cuestiones políticas (ie. Agrícola).
- En algunos países centroamericanos los equipos de negociación son débiles y/o recién nombrados, por lo cuál sea acentúa la posibilidad de que se den negociaciones “defensivas” por parte de algunos países.
- Interés de proteger ciertas actividades, especialmente si lo establece la constitución de algún país centroamericano (caso de CR y el monopolio sobre telecomunicaciones, energía eléctrica y algo de servicios financieros)

Para EEUU:

En opinión de los autores, en base a la lectura de los documentos marco de inicio de la negociación (tanto de los EEUU como de CA), navegación en diversas páginas web (especialmente las publicaciones en línea de la CIA y la oficina comercial de EEUU –su opinión de los potenciales de mercado para EEUU), su experiencia y a la percepción de distintos sectores (ie. Privado, académico, líderes de opinión, políticos, etc) se puede concluir que los temas sensibles de la negociación propiamente serán:

- Acceso a mercados para productos y servicios estadounidenses. El énfasis del interés en este acceso probablemente se enfoque a productos agrícolas específicos (ie. Cereales y sus cadenas productivas), eliminación de barreras no arancelarias, homologación del tránsito de mercancías EEUU por toda la región (ie. Que puedan ingresar por la aduana de un país y transitar sin mayores problemas a otro país de la región).
- En la parte de servicios, es dónde a criterio de los autores se encuentra el mayor interés económico de EEUU en la región, ya que si bien ese país es deficitario en su balanza comercial de mercancías (ver gráficas iniciales), en la parte de comercio de servicios es superavitario (también ver esas gráficas). Igualmente, cuando se analizan las opiniones de la oficina comercial de EEUU sobre las oportunidades comercialmente hablando para ese país, se suele hacer mucho énfasis en la parte de servicios, especialmente software. Otro interés marcado en la región por parte de EEUU pudiese ser la apertura en el mercado de servicios financieros, especialmente banca y seguros (que en algunos países por legislación se encuentran protegidos).
- Respeto a la legislación laboral y ambiental en los países centroamericanos. Estos son temas de agenda de grupos de presión ambiental y sindical en EEUU, pero no se considera que se vaya a llegar a un acuerdo que “condicione” el comercio con estos temas, después de las últimas elecciones legislativas en ese país.

Tema sensible para la región –TSR-

En opinión de los autores, estos temas son de mayor importancia que los temas de negociación, ya que se interrelacionan con la misma o son las bases de un real y sostenido desarrollo para Centroamérica. Entre estos temas se pueden mencionar:

- Eliminación inmediata y real de Centroamérica, que permita la movilidad inmediata de mercancías dentro del área, poniendo un plazo mediano para la libre movilidad de personas. Esto de una importancia básica por dos cosas:
 - Mejora de la competitividad de productos regionales. En el caso de Guatemala esto es más importante aún, ya que es el principal suplidor de productos a Centroamérica, teniendo en juego en esta negociación no solo su acceso al mercado de EEUU, sino el mercado centroamericano, que tradicionalmente ha estado protegido. Con las actuales barreras de

- movilidad (ie. Aduanas lentas, carreteras, etc), la competitividad general se ve mermada.
- Mejora del acceso en mejores condiciones para los consumidores. Por la misma razón de merma de competitividad general, al eliminarse las barreras arancelarias, pero permaneciendo las no arancelarias o de competitividad (ie. Dificultad de utilizar los puertos de otros países –que pudiesen ser más baratos o ágiles- o problemas en aduanas, los costos de los productos suben, incidiendo en la accesibilidad para los consumidores).
 - Estrategia de Educación a largo plazo en la región. En Centroamérica, el único país con buenos niveles educativos es Costa Rica –ha basado su estrategia competitiva precisamente en eso- y el resto tiene fuertes problemas. Esta estrategia de educación debiese incluir algún programa puntual de educación y entrenamiento de todos los sectores (especialmente en los empresarios, académicos y líderes de trabajadores) sobre los temas en discusión en los acuerdos comerciales, ya que se detectó en una serie de encuestas distribuidas a nivel regional en estos sectores –sin que pretenda ser un estudio técnico propiamente- un gran desconocimiento en estos temas, lo que incide en:
 - Poca capacidad de emitir opinión sobre los mismos en una base fundamentada, lo que puede producir que:
 - Se tomen posiciones ideológicas y por lo mismo, sean débilmente defendibles y fácilmente atacadas, así como ignoradas por los gobiernos (lo que apoya la posibilidad que las decisiones sean tomadas en base a quién “grita más”. (ie. “El libre comercio solo favorece a las transnacionales, cerremos las fronteras”)
 - Poca capacidad de aprovechar en la práctica los acuerdos una vez firmados los mismos, especialmente para las exportaciones del área. Esto se convierte en un riesgo para los defensores del libre comercio (aún si este es realmente un comercio dirigido) , ya que entonces la población en general comienza a escuchar “se pierden empleos por causa del libre comercio”. En esta línea, hasta el momento, los defensores del comercio han hecho algunos esfuerzos por hacer mediciones numéricas de este impacto, pero no han tenido un gran eco (ver el análisis de Lee, 1999b). Igualmente, este riesgo de que se inicie una “contra ola” para el comercio y que tenga una fuerte aceptación dentro de las personas a nivel mundial se puede ver reflejado con el reciente triunfo en Brasil.
 - Una estrategia real y urgente para la reconversión de la pequeña y mediana empresa centroamericana, enfocada a ser capaz de “globalizarse” y triunfar en ese medio. Esta estrategia va en la línea del párrafo anterior y ha sido seguida por países considerados “exitosos” en las ligas económicas mundiales, como Chile y México. El Caso chileno se analiza a mayor profundidad en el documento final de este proyecto.

4. Temas a nivel mundial que se interrelacionan con este acuerdo

Para Estados Unidos la firma de este Tratado con Centroamérica se interrelaciona con parte de su agenda exterior, a nivel comercial, político y migratorio, por mencionar:

A nivel comercial:

Estados Unidos en este momento se encuentra negociando en dos foros comerciales de gran y real interés para ellos, los que son:

- a. ALCA. El área de libre comercio de las Américas surgió a raíz de una iniciativa de George Bush (padre) en 1994, como una respuesta a la creación de la Unión Europea en 1992 y en el marco de las tendencias económicas mundiales de la conformación de tres bloques económicos regionales en el mundo : Europa, Japón y EEUU. El mayor interés de Estados Unidos en América es Brasil, por el tamaño de su economía y la poca importancia que tiene EEUU en el intercambio mundial de ese país. Sin embargo, Brasil no ha sido partidario fervoroso de la creación de ALCA desde que fue propuesta, tendencia acentuada en el último año por la crisis Argentina –que impacto la economía brasileña- y el reciente triunfo de Lula en Brasil. En este momento, EEUU está utilizando lo que se pudiese denominar “estrategia de ganar adeptos” y de asegurarse que al final de la negociación de ALCA (tal y como siguen las tendencias) , esta se de en dos bloques :
 - EEUU (y sus ya socios, México, Canadá, Chile –que debiese terminar de negociar con ese país en diciembre de este año - CA con el propuesto CAFTA para el 2003) y los siguientes en lista son los países del Caribe –interesados en asegurarse las inversiones y el comercio de EEUU, especialmente en la parte de turismo, en vista del posible relajamiento del embargo a Cuba-. En este momento EEUU quiere asegurarse que la región centroamericana no siga el ejemplo de Brasil y se distancie del ALCA.
 - Brasil, liderando un MERCOSUR –sin Chile- , que es su asociado, pero no socio pleno y que por su cuenta esta negociando un TLC con EEUU.
- b. Nueva ronda de negociaciones en OMC: Como se comentaba en el inicio de este documento, en noviembre del 2001 se iniciaron las negociaciones de la nueva ronda de la OMC –que debiese terminarse en el 2007- y el tema más candente en este momento es la eliminación de subsidios agrícolas. En ese foro, existen 3 tendencias principalmente, las cuáles son:
 - Grupo “Cairns”, que propugna por una inmediata eliminación de subsidios agrícolas de los países desarrollados (aproximadamente \$1,000 millones de dólares diarios según últimos datos del Banco Mundial). En este grupo se

encuentran Guatemala y Costa Rica, pero no El Salvador, Honduras y Nicaragua, que se han unido al denominado grupo “*importadores netos de alimentos*”.

- EEUU, que ha propuesto la eliminación de parte de los subsidios agrícolas, pero que al mismo tiempo, ha dedicado una fuerte suma a los mismos en los próximos 10 años. Es de mencionar que EEUU se encuentra fuertemente interesado en el mercado de alimentos de Japón.
- La Unión Europea y Japón (en menor interés) que quieren mantener los actuales sistemas de protección y subsidios a sus agricultores, bajo el argumento “seguridad alimentaria” y posibles problemas sociales en sus países (recordando, en promedio solo el 3 % de su población se dedica a la agricultura, pero el poder político de esta es sumamente fuerte). Su última propuesta (aún no se han establecido posiciones) es la de comenzar a eliminar los subsidios, pero a un plazo largo de tiempo (ie. 10 años, por el impacto social que podría tener en sus poblaciones).

Impacto para Centroamérica:

En la nueva ronda de Doha existen temas (de los 21 sobre la mesa) que son sensibles de negociación para Centroamérica y que se repiten o entrelazan con temas en las negociaciones del CAFTA. Estos temas son:

Acceso a los mercados no agropecuarios, servicios, tratamiento de pequeñas economías, subvenciones, Trato especial y diferenciado, aplicación de los acuerdos, propiedad intelectual y facilitación del comercio.

Por último, cabe mencionar que dentro de la investigación se detectó que en general no existen estudios ex post de los impactos de los compromisos asumidos en Ronda Uruguay (aún hoy por hoy) y que tampoco se detectó que se estuviesen realizando diagnósticos en los países centroamericanos de los posibles impactos de asumir nuevos compromisos en los temas que actualmente se negocian en la Ronda de Doha y que ya, en marzo del 2003, debiesen de estarse estableciendo posiciones en algunos de ellos.

A nivel político:

El ampliar en este documento sobre el impacto del 11 de Septiembre sería redundar, pero es de mencionar que en la solicitud al legislativo de EEUU para iniciar negociaciones comerciales, los principales argumentos fueron:

- Desarrollo y seguridad nacional.
- Combate al terrorismo.
- Combate a las drogas.
- Democracia.
- Respeto a las leyes laborales internacionales.
- Preocupación del medio ambiente.
- Acceso a nuevos mercados para los productores de su país.

Pudiese inferirse de esta lista, más de los análisis de distintos documentos del Banco Mundial sobre el desarrollo (ie. Que la corrupción afecta el desarrollo de los países y al no desarrollarse un país, se incentiva la inmigración ilegal a países desarrollados), que el interés de EEUU en el TLC con Centroamérica es mayormente político y no económico.

5. CONCLUSIONES GENERALES

- De los resultados que pudiesen preverse del TLC CA-EEUU (aún sin haberse siquiera sentado totalmente las bases del mismo por parte de los técnicos, que del 11 al 14 de este mes en Washington, DC, EEUU tuvieron una reunión para ello), lo más probable es que sean la consolidación en acceso a mercados (en las 2 vías) del comercio, tal y como se da actualmente. Posiblemente, se consiga, desde el punto de vista de exportación de CA, alguna equiparación en acceso de las preferencias que la Comunidad Andina recibe en forma unilateral en textiles (y que la región centroamericana no) y algo en otros productos muy puntuales, como el azúcar.
- Existe la marcada tendencia dentro de distintos sectores e incluso en el Gobierno, de considerar que los tratados de libre comercio son solo para negociar mercancías, no servicios. Debiese recordarse que el comercio también abarca los servicios (e incluir el tema de visas temporales de trabajo e inmigración) y establecer una estrategia sumamente agresiva para incluir la mayor gama posible de estos dentro de los acuerdos. Si se analizan las gráficas del comercio mundial al inicio del documento, se puede observar que a nivel mundial EEUU exporta el 12.3 % de la producción de bienes e importa el 18.8 % de los mismos a nivel mundial; en cambio, en servicios tiene superávit (Importa el 13.7 % del comercio mundial de servicios y exporta el 19.1 % de los mismos a nivel mundial). Recordar esto es de vital para la negociación CA –EEUU, ya que el interés de EEUU se focalizará por igual en productos y servicios. Incluso, si se analiza el resumen de los posibles intereses de EEUU, se puede observar que el interés mayor de ese país es en servicios.
- En la parte de una mejora de diversificación de oportunidades de elección para los consumidores centroamericanos **en productos** a **corto plazo no se ven perspectivas significativas**, (lo más probable es que CA negocie eliminación gradual de aranceles para productos de EEUU, a cambio de no tocar el tema subsidios en esta negociación). Esta opinión se acentúa al hacer un pequeño análisis de la forma en que se están estableciendo las estrategias de algunos países de CA, así como de sus posibles intereses en la negociación:

PAIS	INTERESES EN EL MERCADO DE EEUU	SENSIBILIDADES (POLITICAS PRINCIPALMENTE)
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar participación en productos tecnológicos y servicios. • Algunos productos agroexportadores y textiles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agricultores –especialmente los tradicionales para suplir el mercado tico - con capacidad de frenar aprobación. • Constitucionalmente no pueden dar apertura en telecomunicaciones, energía y servicios financieros. Gran capacidad de manifestación de los sindicatos de estos monopolios nacionales, que detuvieron en el 2000 un intento del Presidente Rodríguez de hacer cambios en la legislación y privatizarlos.
Guatemala	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar barreras no arancelarias para productos agroexportadores. • Debiese incrementar su interés en textiles, su principal exportación al mercado estadounidense, pero de lo que se infiere de las declaraciones públicas, la composición del recientemente formado equipo de negociadores (presentado a la prensa el 07 de este mes) y las últimas acciones en política comercial externa (ie. Caso maíz amarillo) es que la posición de país es defender a los productores agrícolas tradicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elecciones complicadas a finales del 2003, momento en que las negociaciones de este acuerdo se proyecta estuviesen terminándose. • Problemas fiscales (un fuerte interés de EEUU, vehículos, es considerado “sensible fiscalmente” por algunos sectores públicos guatemaltecos)
El Salvador	<ul style="list-style-type: none"> • Textiles • Tema migratorio (la mitad de las remesas familiares que recibe CA se dirige a ese país) 	<ul style="list-style-type: none"> • El más propicio a una apertura total. • No se han determinado sensibilidades especiales en este momento, pero se deber recordar que ES tiene elecciones generales en marzo del 2004, así que el principal interés del Gobierno actual sería el terminar el TLC con la mayor apertura

		posible para ES. Su posición es búsqueda de Inversión Extranjera, con el respaldo del TLC
Honduras	<ul style="list-style-type: none"> • Textiles y agro exportadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • No determinadas.
Nicaragua	<ul style="list-style-type: none"> • Textiles y búsqueda de Inversión Extranjera Directa 	<ul style="list-style-type: none"> • No determinadas

- Posibles alianzas dentro de la región
 - Guatemala y CR, con una estrategia defensiva del “status quo”, especialmente en agrícola. Los servicios es la gran interrogante cuál va a ser la posición de Guatemala (más abierta por ley en algunos servicios de interés para EEUU que Costa Rica).
 - El Salvador, más proclive a una apertura más rápida del mercado Estadounidense, país declarado “importador neto de alimentos” y que propugna por buscar inversión para exportaciones con un mayor valor agregado (más pro- industrializar el país para exportación).
 - Honduras y Nicaragua: La interrogante aún por definir.
- El TLC CA-EEUU NO debiese verse con la óptica económica, sino política y en el marco de las negociaciones comerciales de los foros de ALCA y OMC . Para Estados Unidos, el punto aquí es asegurarse el acceso a mercado en las actuales condiciones (o mejores, de ser posible) de sus exportaciones, pero más importante aún, es asegurarse los votos de CA en los foros antes mencionados (ahí es un país, un voto). Por ende, Centroamérica debiese jugar con este interés y poner sobre la mesa temas de interés para la región, como es el caso de un tratamiento real de pequeña economía. Igualmente, debiese recordar que este tratado se enmarca en las necesidades de EEUU de demostrar al resto de países en desarrollo que el seguir ampliando el comercio es de beneficio y no al contrario, como es la percepción en mayor o menor grado, en muchos de estos, después de los resultados tan magros en la práctica de la Ronda Uruguay.
- El tema ambiental y laboral posiblemente va a quedarse en la línea de acuerdos paralelos o a la sumo, acuerdos de procedimientos en caso no se cumpla la legislación nacional en algún país de CA, pero es muy poco probable que se condicione comercio con estos temas. Esto tendencia se acentúa si se analiza la forma en que ha quedado conformado el legislativo después de las elecciones de principios de noviembre de 2002 , en que los republicanos han ganado el control de ambas cámaras, lo que le permite a este gobierno tener un margen mayor de maniobra que cuando se aprobó el TPA. Lo que suceda en las actuales negociaciones entre Chile y EEUU (que está planeado termine en diciembre del 2002) sentará mayores precedentes sobre el mismo.
- El TLC CA-EEUU va a venir acompañado (en forma más o menos evidentes) por una serie de acuerdos paralelos en otros temas no comerciales –tal y como sucedió con México en el momento de firmar NAFTA- , por ejemplo: Combate a la corrupción, drogas, democracia, combate al terrorismo, respeto a la propiedad privada, cambios institucionales, etc.
- Este acuerdo debiese ser visto, más bien, por parte de Centroamérica como la posibilidad de sentar las bases para un desarrollo real de región y la atracción de Inversión Extranjera Directa (Que hasta el momento, no ha venido en grandes

cantidades a la región) -. La atracción de IED es, realmente, la gran “ganancia” para la región en este TLC. Sin embargo, en la repartición de esta “ganancia”, los resultados para los países de la región centroamericana serán sumamente desiguales, siendo los mayores beneficiados Costa Rica y El Salvador. Esta opinión se sustenta en un estudio empírico de Bloomstrom y Kokko (BM, 1997) , que al analizar el “ boom” de la IED en México después del NAFTA no encuentran evidencia de que está se debiese directamente al tratado y si concluyen, en cambio, que este “boom” se debió a todos los cambios institucionales que debieron darse en ese país (muchos de ellos en los acuerdos paralelos) y que mejoraron su clima de negocios. Otro respaldo de nuestro argumento que la mayor parte de la IED se concentrará en Costa Rica y El Salvador se encuentra en el análisis de la siguiente tabla:

TABLA 11
INDICES DE COMPETITIVIDAD GLOBAL DE LOS PAISES DE
CENTROAMERICA¹³

PAIS	POSICION EN EL INDICE DE competitividad de crecimiento	POSICION EN EL INDICE de competitividad actual
Costa Rica	35/75	50/75
El Salvador	58/75	64/75
Guatemala	66/75	69/75
Honduras	70/75	74/75
Nicaragua	73/75	71/75

Fuente: The Global Competitiveness Report 2001-2002

- Al establecerse una serie de acuerdos paralelos al TLC en distintas áreas (ie. Seguridad jurídica, respeto a la propiedad privada, etc), como lo que sucedió en México (Bloomstrom & Kokko, 1997) la región pudiese sentar las bases de un desarrollo real de región.
- Por último, se concluye que es de importancia básica, que, con o sin tratado, los países establezcan y mantengan una estrategia de desarrollo real de país, que incluya educación, respeto a la propiedad privada, reglas claras y transparentes, igualdad ante la ley, etc., ya que sin ellas, no importa cuantos tratados comerciales firmen, esa no es la vía de desarrollo. No deben de dejarse cegar ante la idea de

¹³ En ese año, se analizaron a 75 países a nivel mundial, reflejando la posición en los índices, como se consideran en comparación con el resto de países calificados. Por ejemplo, Honduras, en el índice de competitividad actual, es considerado el país número 74 de los 75 países analizados. El primer índice se refiere a todas aquellas cosas que contribuyen a que crezca la competitividad, por ejemplo tecnología, entorno macroeconómico, instituciones públicas, etc. El segundo índice se refiere a personal, orientación hacia el cliente, amplitud de los mercados internacionales, etc.

suplir una real estrategia de desarrollo por una “estrategia de Tlc’s”. Los Tlc’s no son una estrategia de desarrollo; son una parte, pero no es todo.

6. RECOMENDACIONES

Nota de los autores: Las recomendaciones de este documento han sido elaboradas en forma bromista, interrogativa y retadora,, para variar un poco el esquema de que un documento académico es aburrido o poco fácil de entender por los no versados en la materia.

A. GENERALES PARA LOS PAISES CENTROAMERICANOS

- Los Gobiernos de Centroamérica debiesen de recordar que un TLC no es una estrategia de desarrollo. Puede ser un instrumento de la misma, pero NO es “la” estrategia de desarrollo.
- Los gobiernos de los países centroamericanos no debiesen olvidar que le firmar un TLC no implica o no compromete mantener una política comercial individual de país y que esto los libera para analizar a profundidad la posibilidad de continuar con una desgravación unilateral y una apertura comercial independiente de los TLCs.
- Antes de tomar nuevos compromisos, debiesen de hacerse análisis previos de los costos de oportunidad de estos y ver si el país tiene la capacidad de implementarlos (ie. Compromisos en materia ambiental, laboral, ampliación de la denominación de origen - discutiéndose en OMC-, etc). De lo contrario, lo que sucede es que al momento de implementarse, los costos para el país son sumamente altos y distraen recursos de otros temas prioritarios, como es la salud, educación de la población. En el tema ambiental, con Estados Unidos debiese de recordarse que este país ni siquiera es signatario de la Convención de Kioto y que los países desarrollados son los que mas contaminan a nivel mundial (“Asimetría al revés” = Los países en desarrollo limpian lo que contaminan los países desarrollados?)
- Recordar que según el Fondo para el Desarrollo del BM y el FMI (2001), se ha determinado que para apoyar el desarrollo de los países se establecen por estos organismos cinco pilares básicos, que son:
 - Creación de un entorno propicio para la inversión del sector privado.
 - Integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial mediante el desarrollo de la capacidad, el acceso al mercado y una nueva ronda de negociaciones comerciales.

- Instrumentación de los objetivos de desarrollo y asistencia oficial para el desarrollo necesarios para alcanzarla.
- Fomento de la armonización y procedimientos de BMD.
- Financiamiento para los bienes públicos mundiales.

Estos cinco pilares para el desarrollo, especialmente los de creación de un entorno propicio para la inversión del sector privado y la Integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial mediante el desarrollo de la capacidad, el acceso al mercado y una nueva ronda de negociaciones comerciales debiese ser utilizado como argumento para una estrategia agresiva de los países centroamericanos para aprovechar “los quince minutos de fama” que implica el estar negociando un TLC con EEUU y desarrollar una estrategia de desarrollo a LARGO plazo regional.

Esta estrategia de desarrollo debiese de tener como pilares aquellos sectores detectados ya con anterioridad en los que la región tiene ventaja competitiva, denominados “clusters” y que han sido determinados a profundidad por el proyecto conjunto Harvard-INCAE y dirigidos por el Doctor Michael Porter.

Esta estrategia de desarrollo, que debiese discutirse y aprobarse como una agenda integral de cooperación (que pudiese ser financiada por BID,BCIE, AID y otros bancos multilaterales de desarrollo), debiese enfocarse principalmente en:

- Apoyar el financiamiento de la reconversión de empresas. Estos proyectos debiesen de ser administrados por entidades de la misma iniciativa privada, tipo Cinde –CR- y Fusades – ES- . La propuesta más amplia sobre esto ver en versión completa.
- Apoyo real y práctico para las pymes, etc. para capacitarlas y prepararlas para enfrentar la competencia y aprovechar las oportunidades de exportación. El caso de México es muy interesante de ahondar y se puede ver un análisis en los anexos de la versión completa del documento.

B. ESPECIFICAS

a. Para negociadores

REGLAS BASICAS PARA NEGOCIADORES

REGLA No.1: SIMPLEZA

La negociación se debe enfocar en sus aspectos más importantes, en los que se ha identificado interesan más. Es un error involucrarse en detalles que complican la negociación en vez de concentrarse en lo que realmente es importante. Sepa que es lo que se quiere exactamente y porque se quiere eso.

REGLA No.2: LA UNIDAD ES ESENCIAL

En otras negociaciones comerciales con Estados Unidos aquellos que han trabajado unidos, como una sola fuerza unificada, han tenido mayor éxito. Es importante aparecer juntos en reuniones ante congresistas, ante ministros, ante empresarios, ante la prensa. Si los encargados de formular políticas perciben que los países tienen un mensaje único (y simple) es más factible que se escuche y se entienda el mensaje. Para Centroamérica la unidad es importante, para evitar que las mini-agendas de cada país entorpezcan y alarguen la negociación

REGLA No.3: SEA AGRESIVO, NO SEA TIMIDO

Es importante hacer cabildos (lobbying) en momentos clave. Hay que involucrarse de lleno, hablar y trabajar 24 horas seguidas si es necesario. No se vayan de fiesta o a dormir en los momentos clave.

REGLA No.4: DEMANDAR LO QUE SE DEBE

Es necesario tener claro que es lo que se quiere y que es lo que no funciona. Hay que estar dispuesto a ser fuerte y a desafiar a la otra parte, a demandar lo que uno sabe que quiere, para que se negocie un acuerdo fuerte y no uno débil. Un ejemplo aplicable para Centroamérica es el caso de los textiles, en los que Comunidad Andina tiene preferencias que la región CA no tiene. Lo mínimo que debiese pedirse como piso de negociación es lo EEUU le da unilateralmente a otros. Igualmente, en normas no arancelarias, el mínimo es que se le otorgue a la región lo que obtuvo México en el NAFTA.

REGLA No.5: ESCUCHE A SUS CLIENTES

Al final de cuentas, no son los consultores, los legisladores o los políticos los que comercian, son los empresarios y los compradores. ¡Hay que escucharlos!. Evite complicar los trámites. Negocie un acuerdo “amigable” para los usuarios.

b. Para empresarios

Participe, participe y participe! Sea proactivo y desde ya, comience a buscar contactos de negocios en EEUU (o ampliar los que ya tiene), no espere hasta que el Tratado este en vigencia. Recuerde: *“El que golpea primero golpea dos veces”*. Si es un pequeño empresario (según los rankings internacionales, casi todos en CA lo son), busque alianzas estratégicas con sus competidores regionales para buscar nuevos mercados. Forme “clusters”. No espere a ver que sucede, utilizando otro dicho popular, se puede resumir en: *“Camarón que se duerme, se lo lleva la corriente”*. Participe y proponga lo que le interesa (en una forma técnica, respaldada y realista –vea las recomendaciones a negociadores para mayor referencia-), sea uno de los ganadores en este Tratado. Le guste o no le guste, este Tratado va a ser negociado por razones políticas, así que, mejor que sea a su favor y no en su contra.

c. Para académicos

Se determinó que existe un gran desconocimiento dentro de los académicos de estos temas y por ende, su capacidad de transmitirlos a las nuevas generaciones de educandos es limitada. Debiese de organizarse algún tipo de proyecto para que estos temas y su aplicabilidad se transmitan a los académicos (especialmente catedráticos universitarios) y por medio de ellos, a los alumnos. De lo contrario, el aprovechamiento de los tratados será limitado por desconocimiento de los mismos.

d. Para otros actores de la sociedad civil (ie. Ambientalistas, sindicatos y solidaristas).

Participe, sea proactivo y proponga sus temas en una forma técnica, realista y con visión de apoyo al desarrollo del país y de región.

e. Para otras entidades gubernamentales no directamente relacionadas al TLC

Una simple pregunta resume la recomendación para estas entidades: Que están haciendo cada institución gubernamental en el apoyo a los temas que tocan su trabajo? Por ejemplo, los centros de capacitación, están diseñando planes específicos de capacitación para la competitividad, conjuntamente con el sector privado?

f. Para entidades internacionales

Revisar su propia propuesta del documento “Financiamiento para el desarrollo” y recuerden, apoyen proyectos productivos a largo plazo. Sin el desarrollo de la iniciativa privada, el desarrollo de un país no se va a lograr.

g. Para Estados Unidos

Quiere cambiar su imagen y poner sus temas sobre la mesa en la Ronda de Doha? Este TLC es un precedente que será revisado y analizado por los PED, especialmente las pequeñas economías (recuerde, cada pequeña economía es un voto en la OMC), si a CA le va mal en el TLC, será visto como un mal precedente ante esos ojos. Y si ven que la

Noviembre 30 de 2002

región rápidamente despegar y comienza a desarrollarse, los tendrá haciendo “cola” para unirse a EEUU. Que prefiere, utilizar el garrote o la zanahoria?. Asimismo, en el ALCA sucederá lo mismo. Quiere que no le presten oídos a Brasil, sea “amable” con Centroamérica.

BIBLIOGRAFÍA

- AGEXPRONT (2002): Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, *“Guatemala Frente al TLC con Estados Unidos: Un Análisis de la Relación Comercial”*, Guatemala, marzo 2002.
- Ayau, Manuel F. (2001): *“The importance of Non Economists Learning Economics”*, Conferencia Dictada en la 21 Conferencia Mundial sobre la Libertad. Centro de Estudios Económico-Sociales, Guatemala.
- Banco de Guatemala (1996): *“El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica: implicaciones y perspectivas para la posible adhesión de Guatemala”*, Guatemala, 1996, 10 pp.
- Banco Mundial, (2001): *“Financiamiento para el desarrollo”*, BM y FMI. Comité para el desarrollo.
- Basterrechea Díaz, Fernando (1996): *“Incidencia Económica del Tratado de Libre Comercio en Guatemala”*, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, 1996. 67 pp.
- BID (2000): Banco Interamericano de Desarrollo, *“Integración y Comercio en América”*, Nota Periódica, Washington, Diciembre 2000.
- CEPAL (1994): Comisión Económica para América Latina y El Caribe, *“El regionalismo abierto en América Latina y El Caribe”*, Santiago de Chile 1994.
- CEPAL (1995): Comisión Económica para América Latina y El Caribe, *“Centroamérica y el TLCAN: Efectos inmediatos e implicaciones futuras”*, Naciones Unidas, mayo 1995. 103 pp.
- CIEN (2002): Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, *“Centroamérica ante la Globalización”*, Carta Económica No. 233, Guatemala, mayo 2002. 6 pp.
- CIEN (2002a): Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, *“Ventajas y desventajas para Centroamérica de la liberalización comercial unilateral, bilateral, regional y multilateral”*, Proyecto Centroamérica en la Economía Mundial del siglo XXI, Guatemala, marzo 2002.
- CIEN (2002b): Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, *“En busca de una Agenda de Comercio Exterior (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua)”*, Guatemala, 2002.

- CINPE (2002): Centro internacional de Política Económica, *“Los TLC centroamericanos como estrategia de inserción en el proceso de globalización”*, Proyecto Centroamérica en la Economía Mundial del Siglo XXI, Costa Rica, abril 2002.
- Edwards, Matthew y Michael Trueblood (1999): *“Trade Issues for Low-Income Countries in the Latin America and Caribbean Region”*, en “Food Security Assessment/GFA-11, Economic Research Service/USDA”, Estados Unidos, Diciembre 1999.
- Finger, J. Michael y Olechowski, Andrzej (1989): *“La Ronda Uruguay: manual para las negociaciones comerciales multilaterales”*, Banco Mundial, Washington, 1989, 256 pp.
- Horkan, Kathleen M. (1994): *“El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC): sus implicaciones para los Estados Unidos y Centroamérica”*, USAID, 1994. 21pp. <http://www.eumed.net/cursecon/15/15-4.htm> 11-10-2002
- Lee, Dwight R. (1997): *“Free Trade to benefit the Many – Not Free Trade to Benefit the Few”*, The Freeman: Ideas on Liberty. Volumen 47, No. 10. pp. 41-42. Estados Unidos: Octubre, 1997.
- Lee, Dwight R. (1999a): *“Politics and Foreign Trade”*, The Freeman: Ideas on Liberty. Volumen 49, No. 12. pp. 37-38. Estados Unidos: Diciembre, 1999.
- Lee, Dwight R. (1999b): *“Comparative Advantage”*, The Freeman: Ideas on Liberty. Volumen 49, No. 10. pp. 41-42. Estados Unidos: Octubre, 1999.
- Martínez Coll, Juan Carlos (2001): *“Las razones del comercio internacional”* en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes
- Mayer, Christopher (2000): *“Free Trade and Flexible Markets”*, The Freeman: Ideas on Liberty. Volumen 50, No. 4. pp. 48-50.
- OMC (1994): *“Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales”*.
- OMC (1995): Organización Mundial del Comercio, *“Organización Mundial del Comercio”*, 1995. 36 pp.
- OMC (1998): *“General Agreement on Tariffs and Trade”*, The WTO Agreements Series No. 2. Mayo de 1998.
- OMC (1998): Organización Mundial del Comercio, *“El Comercio hacia el futuro”*, 2ª edición, Ginebra 1998.

- OMC (2001): “*Con el comercio hacia el futuro: Guía de Introducción a la OMC. Las Raíces: Desde la Habana hasta Marrakech*”, www.wto.org
- OMC (2001a): “*Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*”, Organización Mundial de Comercio, 2001.
- OMC (2001b): *Exámenes de las Políticas Comerciales. Costa Rica: Informe de Gobierno*. Documento WT/TPR/G/83. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 9 de abril de 2001.
- OMC (2001c): “*Exámenes de las Políticas Comerciales. Costa Rica: Informe de la Secretaría*”, Documento WT/TPR/S/83. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 9 de abril de 2001.
- OMC (2001d): “*Declaración Ministerial, Cuarto período de sesiones de la Conferencia Ministerial, Doha, 9-14 de noviembre de 2001*”, Documento WT/MIN(01)/DEC/1, 20 de noviembre de 2001.
- OMC (2001e): “*World Trade Organization Services Database Online*”, www.wto.org
- OMC (2002): “*Negociaciones sobre la Agricultura. Cuestiones examinadas y Situación Actual*”, Organización Mundial de Comercio, 8 de abril de 2002.
- Osorio Arcila, Cristobal (1995): “*Diccionario de Comercio Internacional*”, México, 1995. 235 pp.
- Pazos de la Torre, Luis (1990): “*Libre Comercio: México - E.U.A.: mitos y hechos*”, México, 1990. 231 pp.
- Robles Cordero, Edgar A. (2000): “*Centroamérica y la integración económica hacia el siglo XXI*”, SIECA, Universidad de Costa Rica, IICE, Costa Rica, 2000. 590 pp.
- Robles, Edgar, y Ulate, Anabelle (1998): “*Centroamérica y los acuerdos comerciales internacionales*”, SIECA, Costa Rica, 1998. 476 pp.
- Rodas Martini, Pablo (1991): “*El Comercio libre y multilateral: la mejor opción para América Latina*”, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, 96 pp.
- Romero Herrera Luz E. y Schieber Artero Manfred (1994): “*La Reorientación de las Exportaciones de los Productos Agrícolas No Tradicionales Mas Afectados por una Posible Exclusión del SGP/ICC de los Estados Unidos: Caso Aplicado a los Vegetales*”, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, 90 pp.
- Sabino, Carlos (1999): “*El Fracaso del Intervencionismo: Apertura y Libre Mercado en América Latina*”. Editorial Panapo, Venezuela.

- Segura Bonilla, Olman (1992): “*Costa Rica y el Gatt: Los desafíos del nuevo orden del comercio mundial*”, Editorial Porvenir, Costa Rica, 1992. 121 pp.
- SIECA (1998), Secretaría de Integración Económica Centroamericana, “*Centroamérica: El Comercio de servicios; Boletín No. 1*”, Guatemala, 1998. 16 pp.
- SIECA (1999): Secretaría de Integración Económica Centroamericana, “*Centroamérica: El Comercio de servicios; Boletín No. 2*”, Guatemala, 1999. 12 pp.
- SIECA (2002): Secretaría de Integración Económica Centroamericana, “*Relaciones Comerciales de Centroamerica y Estados Unidos de América*”, Guatemala, 2002, 22 pp.
- Silva, Verónica (2001): “*El camino hacia un proceso nuevo y amplio de negociaciones comerciales multilaterales*”. CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, diciembre de 2001.
- USITC (2002): United States International Trade Commission –USITC–, “*Estadísticas de Comercio CA-EEUU 1996-2001*”, <http://dataweb.usitc.gov/scripts>