

**IMPACTO DE LOS
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
EN LA INTEGRACIÓN
REGIONAL DE AMÉRICA CENTRAL**

**THE IMPACT OF THE FREE TRADE
TREATIES IN THE
REGIONAL INTEGRATION OF
CENTRAL AMERICA**

EDUARDO SANCHO
Docente e Investigador
de la Universidad Francisco Gavidia
esancho@ufg.edu.sv

REALIDAD Y REFLEXIÓN

Reality and Reflection

14

Año 5, Nº 14
Year 5, nº 14

San Salvador, El Salvador, Centro América
San Salvador, El Salvador, Central America

Segundo Cuatrimestre
Quarterly Journal

mayo-agosto 2005
May-august 2005

IMPACTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA INTEGRACIÓN REGIONAL DE AMÉRICA CENTRAL

THE IMPACT OF THE FREE TRADE TREATIES IN THE REGIONAL INTEGRATION OF CENTRAL AMERICA

Eduardo Sancho
Docente e Investigador
de la Universidad Francisco Gavidia
esancho@ufg.edu.sv

After that we Surpassed the effects of the agro exporter model, we need to pass the transition challenge of the modern agro cultural, manufacturer and intraregional model. El Salvador increases its exportation to the U.S. Our country's financial and banking spreading has developed three new regional axes. The commerce grows, however the country is in a comparative disadvantage with granaries and livestock farmers of the isthmus, for this reason, the food companies need to merge and livestock farmers need to get together strategically. The governments protect one area, instead of planning to unify the cooperation with all the economic areas by means of a developmental unifying strategy. This has been already indicated by El Salvador private firms in 1995 in the declaration of the country. Each country has its most developed industries. Central America is in primary stage in technology, manufacture, textile free zones, and agro cultural industries. It is not a complex solution: The regional technological innovation. Each country produces the same products and they work hard for the same market, the environmental, technological and others conditions are uneven for all. COMMERCIAL TREATIES. CENTRAL AMERICA. ECONOMIC INTEGRATION.

INTRODUCCIÓN

Este breve ensayo, plantea avanzar en el análisis cualitativo del impacto de los TLC en dos motores de la economía de la región de América Central. Las previsiones a priori, pueden ser hipótesis de largo alcance, mediano y corto plazo, tomando como calendario ejecutivo del año 2000 al 2015, que es calendario para medir los impactos. Existen antecedentes de “aperturas comerciales”, el Mercado Común Centro Americano, MCCA, década de los años 50; la ICC, Iniciativa de la Cuenca del Caribe con EE.UU., década del 80; el TLC México El Salvador, Guatemala, Honduras; Costa Rica y Nicaragua 1999-2005. Analizadas con instrumentos económicos y sociométricos: como estructuras “del intercambio intrarregional”, y las exportaciones “extrarregionales”; y mediciones de asimetrías, desigualdades, disfuncionalidad federal.

La velocidad de los acontecimientos de los subprocesos de negociación de los TLC en la región, con varias potencias económicas y políticas del mundo, genera dinámicas de integración. Pero la institucionalidad regional, reacciona sin planificación por medio de las elites políticas federales, los presidentes, las federaciones empresariales.

Nuestra hipótesis es que: fortaleciendo la integración con un nuevo Tratado, se minimizan las desventajas a mediano plazo y se potencian las ventajas futuras de los Tratados de Libre Comercio, con un calendario previsible, por lo que urge inmediatamente un nuevo Tratado de libre Comercio intrarregional, que signifique la modificación de la estructura de la división y distribución de la producción regional actual.

Otra hipótesis es que los TLC, no significan desarrollo económico-social regional para la población, significan nuevas reglas, normas, espacios, guías de oportunidades en nuevas relaciones económicas con los mercados de capital, trabajo, y tecnología mundial, dirigida por las grandes potencias: EE.UU., Unión Europea, Japón, China. Potencias medias con iniciativas propias: México, Chile, Venezuela y Brasil. Se requiere minimizar el impacto del cambio de otro motor TLC, dar el gran salto en la planificación económica de un nuevo tratado.

I. Lecturas de las estructuras de intercambios comerciales

1. Instrumentos de medición

1.1. Los intercambios económicos intrarregionales, de las economías locales, ilustran la parte funcional del aparato productivo, que da el 28% de las exportaciones totales. Los estudios comparados de la integración regional, priorizan esas dimensiones para el análisis cuantitativo. Estos datos son balances en porcentajes del intercambio; sea con EE.UU., México, la Unión Europea, Japón, Canadá, Chile, y otros; son instrumentos de medición utilizados y desarrollados por organismos internacionales: BID, BCIE, CEPAL, SICA; el Banco Mundial llega a conceptualizar ciclos de sincronización de las estructuras bilaterales de exportación intrarregional y las estructuras multilaterales, sea para la región o extrarregión. Mediciones de las poleas de transmisión para los dos Motores de la economía. El énfasis del BM, es en las reformas estructurales de los intercambios comerciales. Este ensayo intenta descubrir y aportar las razones objetivas y subjetivas del porqué no despega el crecimiento económico.

Las predicciones cautelosas del FMI, en el 2004, sobre el TLC-EE.UU., auguran: incremento del PIB regional, al 1.5%. Decrecimiento por país por la situación de los textiles. Por la apertura comercial dinámicas de importación-exportación, aumentaría el PIB 0.75, en la región por TLC: C.A.-EE.UU., CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, considera que si El Salvador, utiliza el impacto de reforma fiscal, se puede proyectar que crecería el PIB. Ellos valoran la elasticidad de importaciones por dos variables: El crecimiento económico histórico 2.6%. El crecimiento demográfico 1.49 %.

1.2. Dos motores del crecimiento

La interdependencia de la región, con varias potencias económicas; y en el futuro mediato con China, genera un nuevo

Ver indicación para cuadros en pág. 27

CUADRO 1
"CUADRO DEL SISTEMA DE ESTADÍSTICAS DE COMERCIO
DE CENTROAMÉRICA: SEC. 2001"

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA CENTRAL		
	AÑO 1990	AÑO 2001
Destino U.E.	24%	13%
MCCA	17%	28%
EE.UU.	37%	39%
Otros	22%	20%

Fuente: SICA.

La articulación de las exportaciones intrarregionales, como eje del motor económico, permite hacer el análisis de la importancia funcional de los mercados con las grandes potencias económicas y hacer las valoraciones de cómo afectan a dos motores los TLC. La lógica de la depen-

marco en la que se exagera políticamente la dependencia lineal a la potencia EE.UU., como total y única, son teorías de la dependencia de la década de los 60. Lectura de los intercambios que debe hacerse con relativismo. Hace diez años se garantizaba que dependemos de la maquila, y la remesa. Ahora el TLC niega que la maquila da crecimiento y desarrollo. El BM dice que las remesas frenan el desarrollo.

Para dar un marco a la lectura con los Datos preliminares de la SICA, año 2001, en Cuadro 1, se puede interpretar el proceso de interdependencia de las grandes potencias, modificado con gran velocidad, en menos de una década, 1990-2001, en expansión comercial extrarregional, debe compararse, sopesarse, el eje de intercambio intrarregional.

dencia lineal a EE.UU., afecta el análisis y le resta espacio a relaciones con otras potencias en esta transición a largo plazo.

Si observamos la asimetría, en el año 1998, Costa Rica es el mayor exportador extrarregional. De este indicador no se

puede deducir que el motor de exportación extrarregional ha generado el sistema social con mejores niveles de salario, salud, educación del resto de la región. Estas condiciones son dadas por el proceso histórico de la construcción del Estado Nacional y el régimen democrático tico, aspecto que se quiere ocultar en la región,

para no aceptar el freno dictatorial al desarrollo, cuya tradición es de reciente superación con el nuevo ejercicio y fundación democrática, que data de la década del 90. Por lo que la hipótesis es que el desarrollo desigual de la democracia en la región al menos ha sido un freno al progreso.

CUADRO 2
PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES

Costa Rica	45% (del total)
Guatemala	21%
El Salvador	10%
Honduras	5%
Nicaragua	5%
Panamá	6%

Fuente: SICA. 1998.

Si se observa el Cuadro 3. El Salvador incrementa sus exportaciones con EE.UU., por la maquila. Disminuye con la Unión Europea por la caída del café, especialmen-

te a Alemania. Las nuevas modificaciones de los intercambios producidos por los TLC, se podrán medir en la región en los próximos 15 años.

CUADRO 3
DESTINO DE LA EXPORTACIÓN DE EL SALVADOR

	1991	2001
EE.UU.	28%	64%
Europa	19%	3%
MCCA	27%	25%
América Latina	5%	4%
Otros	27%	4%

Fuente: BM. 2004.

Los "estudios estructurales del intercambio intrarregión y extrarregión" permiten aproximaciones de impactos en la sociedad, en precios, acceso de los consumidores a productos de calidad, si amplían mercados, que permita ver beneficios "sociales mediales", como microimpactos en la economía familiar. En este

ensayo se da un contexto macro del análisis estratégico cualitativo para propuestas de políticas de Estado.

En investigaciones de SICA, se inicia la primera mención del análisis de los mercados, de sectores protegidos. De ello se

deduce porque se encarecen productos, con subsidios nacionales que pagan los consumidores de azúcar, carnes, lácteos, en la región. Paradójicamente el TLC afecta a los sectores protegidos.

Otras metodologías de análisis estratégico rastrean el desarrollo desigual, las asimetrías de los intercambios comerciales entre las economías locales entre sí, con las más subdesarrolladas. Se utilizan parámetros de diferenciación, como la distribución de la tierra, los servicios básicos, entre Costa Rica y El Salvador, que suman las desigualdades en el medio ambiente en la misma región. Así se esclarecen la formación de dos polos dinámicos de países

pobres y menos pobres, en el mismo subdesarrollo regional.

Las asimetrías en el orden de la estructura salarial por la división social de la mano de obra, se ocupa de alegato formal, de que los altos salarios de El Salvador, son desventaja con Honduras, Nicaragua, y que las maquilas se instalarían en Honduras. Vale la pena señalar que el salario mínimo en México, está por debajo del de El Salvador, argumento que puede llevarnos a la conclusión errada de que por está razón, existen las maquilas en la frontera Norte de México. Argumento similar a cuando se alega que China tiene menores salarios y esa es ventaja competitiva, desleal.

CUADRO 4 DESIGUALDADES SALARIALES

Países en el orden de mayores a menores salarios
Costa Rica
Panamá
El Salvador
Guatemala
Honduras
Nicaragua

Fuente: Elaboración propia.

La otra asimetría entre los principales exportadores de la intrarregión de América Central. Es la conformación de un dispositivo territorial productivo; los cuadros 1, 2, 3, 4, 5. Reflejan que las ex-

portaciones son asimétricas, guardando un equilibrio de dos polos: Costa Rica, Nicaragua y Panamá. Guatemala, El Salvador y Honduras conocido como el triángulo norte.

CUADRO 5 EXPORTACIONES INTRARREGIONALES

El Salvador	51% del total
Guatemala	31%
Costa Rica	9%

Fuente: SICA. 1998.

Algunos autores, en "ASIMETRÍAS ECONÓMICAS, LABORALES Y SOCIALES DE C.A." de NOWALKI ROWINSKI. COSTA RICA, destacan, dos ventajas competitivas cualitativas, de El Salvador sobre el resto de la región. Primero: la banca sana, con interés bajo. Segundo: el Estado en proceso de fortalecimiento institucional por el Acuerdo de Paz exitoso de 1992. Le añado la diferencia con Guatemala, donde el Estado no ha logrado iniciar la ruta del fortalecimiento institucional, después del Acuerdo de Paz del 94.

II. Ajustes al modelo económico-social regional y local

1. ESTRATEGIAS SECTORIALES

1.1. Superada la dependencia del modelo agroexportador tradicional del café, caña y algodón, se pasa al reto en la transición al modelo agroindustrial moderno, manufacturero intrarregional, cuya estructura de intercambios comerciales es eje y motor con el otro motor del intercambio comercial con las potencias. Subrayar esto, es para que no se magnifique lo extrarregional como panacea de desarrollo y crecimiento, y se oculta lo intrarregional. El nuevo diseño de ajuste de dos motores económicos de la estrategia, con sus ejes arquitectónicos, sus pilares. Deben modificar el aparato productivo y la división de la producción empresarial sectorial. En este modelo el ajuste estructural local, tiene piezas hasta ahora intocables: la fiscal, la salarial. Sumando las dependencias de la "sociedad migratoria transnacional", las remesas para El Salvador, Nicaragua, Guatemala, como aporte al PIB, que contribuyen a reducir la pobreza absoluta, en "Informe sobre Desarrollo Humano, del PNUD 2003".

El nuevo modelo, en parte evoluciona por reacomodos de la Interdependencia con las potencias grandes y medianas: Japón, EE.UU., U.E., China, México. El panorama real se leerá para el año 2015. El hecho mensurable, son las correlaciones de fuerza económica de los mercados intrarregionales y de mercados extrarregionales, ambos motores tienen sus poleas de transmisión, frenos, pero son las fuerzas objetivas medibles.

Las aperturas de la Iniciativa del Caribe, ICC, EE.UU., U.E., MX, Chile, Japón, y otros, fueron base de discusión de estrategias sectoriales sin planificación porque desde los 50, el BM y organismos internacionales dirigen la planificación para la distribución de los mercados de las grandes potencias.

En las décadas del 50 y 60, la estrategia de CEPAL, consideraba el nexo entre desarrollo y el crecimiento de sector manufacturero real, que dieron la dinámica, pero el sector industria fue marginado, durante varias décadas, por el modelo agroexportador tradicional del sector agrario, que imponía sus intereses, a todos los sectores, apoyado por el Estado dictatorial a excepción Costa Rica. Esto genera una crisis política interna profunda en la región, hasta llegar a la guerra de agresión a Honduras y se frena la expansión industrial.

Desde la fundación del MCCA, la manufactura no alcanza su máxima capacidad productiva. Los Limitados Mercados, la protección sectorial original de los años 60, fueron y son el freno para la libre competencia; lo que provoca, condicionamientos de reacción tardía de la región ante los factores externos, que son para dar saltos, cambios, con presión externa,

pero la región: sin planificación previa, se repite con el TLC con EE.UU. 2004, UE 2006. Puede ir a la deriva del libre comercio y es una economía débil.

El sector industrial regional da dinámica a los intercambios, si bien nace en las décadas de los 50-60, con el proteccionismo de aranceles del MCCA, mercados internos pequeños, cuya potencia de producción es utilizada en la mínima capacidad, tardía la innovación técnica empresarial, poca formación de personal, muy lenta; son las características de la discontinuidad del proceso manufacturero, cuyos frenos son económicos de la banca y los políticos nacional y federales. En la década de los 60 fueron el sector café, caña y algodón quienes frenan la industrialización.

La integración en las décadas de los años 50 a los 90, hereda la diversificación manufacturera, con el énfasis en los déficit o saldos positivos entre las importaciones con las exportaciones, que fueron criterios para ver si avanzaba la integración regional y los beneficios locales, esos indicadores que dan mediciones pueden mejorarse, con un levantamiento de un mapa de análisis cualitativo.

La era de sustitución de importaciones para crear esos mercados internos, como búsqueda de modelo de desarrollo, ha sido transformada desde la década de los años 80. Se plantea que la fuente de crecimiento para países del segundo mundo, era introducir productos o exportación extrarregionales. Los analistas y asesores dicen buscar el crecimiento; para ello la exportación extrarregional, era lo prioritario y las exportaciones intrarregionales un segundo plano. Es como tener dos motores y los dueños de un motor se arrojan

no usar el otro. Considerando que la banca no da créditos a la manufactura y se dirige a lo suntuario, la construcción. Ello es resultado de la apertura y expansión del 90; los sectores con más desventajas, son los que no han competido, los que no han recibido apoyo de los créditos bancarios.

La apertura económica de los 90 por la solución de los conflictos de Guatemala, El Salvador, Nicaragua, permite reactivar los intercambios comerciales intrarregionales en varias direcciones, el balance de ese crecimiento en exportaciones, es la transición del aparato agroexportador al aparato agromanufacturero, que significa un cambio del modelo de la división de la producción empresarial de la región. Esto se sigue frenando en función del otro motor. El Salvador dirigido hacia la región y EE.UU., (maquilas). Guatemala hacia la región y México, más equilibrada. Costa Rica hacia terceros. Honduras y Nicaragua hacia la región y maquilas. Formándose otra sociedad: la migratoria transnacional.

No es sorpresa lo que ocurre con los TLC. Técnicamente las negociaciones de lista de productos, las normas de origen por producto, es un ordenamiento de mercados. El TLC no significa para el subdesarrollo un pase automático al desarrollo, pero eso sí, la planificación de estrategias conjuntas de la región es obligada, esto es lo subjetivo.

En las propuestas del 95, de ir bajando con gradualidad los aranceles, apertura de mercados, institucionalizar la libre competencia intrarregional, mejorar la competitividad por empresa, las reacciones de varios sectores fue rechazar y perderse una década; mientras tanto la banca no apoya a la manufactura entre 1990-2005, parte del freno.

El modelo de exportación de los dos motores: intrarregional y extrarregional, conforman territorialmente dos polos.

Entre otros antecedentes en los TLC; las pequeñas y medianas empresas manufactureras de la mayoría de sectores, con algunas excepciones: Requieren de urgente reconversión industrial planteada en la década del 90, sobre la base de sustituir la maquinaria obsoleta, la innovación tecnológica y la formación de personal, que los empresarios consideran gastos y no inversión. Pero la vía de salida emergente, fueron las maquilas, sector protegido del Estado, en la década de los 90.

Los Estados regionales, seguían cometiendo el error repetitivo de proteger un sector, y no planifican que la cooperación con todos los sectores de la economía con dos motores, se realiza mediante una estrategia conjunta para el desarrollo.

Eso queda demostrado que para hacerle frente al TLC se carece de la política económica estatal en congruencia con los empresarios, ya que negociar en bloque ha sido una medida de política gubernamental emergente, necesaria, correcta, que viabiliza entrar al escenario donde se mueven las fuerzas objetivas de los intercambios.

En estas dificultades atrasos, existen sectores considerados competitivos, de la manufactura y agroindustria. Las tenerías de Costa Rica, El Salvador, Honduras son eficientes. La industria de alimentos enlatados, productores de carne en Costa Rica, Honduras. La industria química en El Salvador. Honduras, la industria de maderas y derivados.

Anotamos que cuando el modelo regional, evoluciona entre 1997-2003, y el peso de

la agroexportación tradicional: café, banana, caña, disminuye; se diversifica el aparato productivo de la manufactura: Maquila, agroindustria, estimulado por el factor político después del Acuerdo de Paz regional de El Salvador, Guatemala, Nicaragua, pero sin estrategia de desarrollo planificado para ocupar las oportunidades al abrir las puertas de los TLC.

En Panamá al ser centro de empresas de importación para la región con la primera zona franca de Puerto Colón, permite acceso de productos de Europa, Japón, China, etc. y el uso del canal de Panamá. Generándose un centro financiero, que juega un papel dinámico para el MCCA. El PPP y los corredores secos entraran en competencia con el Canal de Panamá, no es casual que la banca en expansión en paridad con el dólar tenga ventajas para la acumulación financiera y bancaria. Por eso anacrónicos son los obstáculos impuestos entre el 2001 al 2005, el freno a transacciones en: euro si con el dólar son las monedas del mercado.

La expansión bancaria financiera de El Salvador: Cuscatlán- Agrícola-Salvadoreño. Panama: Banistmo, Nicaragua: Banco Centro Americano, son nuevos ejes financieros regionales. Crece el comercio, los servicios. Ejemplos, Hiperpaiz de Guatemala, Grupo Roble de El Salvador, Agroindustrias lácteas de Costa Rica, Dos Pinos. Honduras, SULA.

El sector Financiero Bancario ha sido el más vigoroso en la expansión comercial y financiera de los grupos que denominamos empresas regionales y los grupos multinacionales de las comunicaciones. Aunque la lógica mercantil ha predominado en los mercados cautivos desde 1960, impide

abrir espacios a empresas sin mercados regionales. La banca ha crecido pero sin la proporción de ceder créditos al sector industrial, esta falla de la estrategia del desarrollo regional, denota el camino hacia el mercantilismo que será socialmente fatal si no se corrige.

Panamá seguirá sustentando el rol del Canal y el centro financiero de bancas locales, que aprovechan no pagar sus impuestos en la economía local de origen. Al instalarse en los últimos años las sedes de la banca en el paraíso fiscal sus proyecciones para el desarrollo no están precisadas, la banca invierte en bienes de consumo, su función lucrativa entra en conflicto con el desarrollo del subdesarrollo y no queremos decir que sean bancos de desarrollo, pero que estén en función del crecimiento.

El Canal de Panamá seguirá siendo opción paralela al transporte naval. Esos flujos cambiarían según la construcción alterna de "los canales secos", en las próximas dos décadas 2005-2010, en un creciente flujo de mercaderías de la Cuenca del Pacífico.

2. Proteccionismo sectorial

Énfasis en el debate público son los riesgos para los sectores económicos críticos, mientras que los sectores o empresas que tienen mercados cautivos, mercados protegidos, subsidiados, sin libre competencia, sin control de calidad por parte del Estado, se mencionan a puerta cerrada, no hay datos, se mantiene como disciplina de autocensura.

El TLC, presiona para que evolucione y cambia el estatus del proteccionismo en

la región, igual a la libre competencia. Corresponde al Estado ejecutar y hacer cumplir las leyes antimonopólicas y antioligopolios, que desataría el nudo gordiano, para la expansión de empresas y crecimiento de la PYME y MYPE.

El modelo de intercambio intrarregional sigue subordinado a la protección de sectores empresariales y federaciones empresariales del sector agrícola, agropecuario, azúcar, el pacto de caballeros de las políticas de subsidio. Ahí el Estado no favorece precios para los consumidores, en los alimentos básicos de la población, a punto de crisis; se producen granos, cereales y no se pueden distribuir. Es una relación económica que los TLC, vienen a romper, pese a los frenos estatales y empresariales contra la integración.

En este panorama, los microestados regionales, expuestos a la instrumentalización de varios sectores, cuando no hay Plan de nación y de región, en beneficio de la defensa de los consumidores, entra en conflicto la libertad de libre empresa y la libre competencia. Freno histórico del desarrollo y progreso, que recae en los empresarios, los gobiernos, que no legislan sobre "estos huecos jurídicos de las relaciones económicas".

Cada microestado local, defiende su parcela nacional, su empresa nacional, sus respectivos mercados cautivos, con protección arancelaria. Este freno e inercia automáticamente lo desarma el TLC, obliga a recomodar pactos entre empresarios de la misma producción de la región. Si es que tienen visión cosmopolita de lo que está sucediendo. La región acomodada a no tener "libre competencia" en 50 años de regionalismo formal, se encuentra ante

una apertura obligada de mercado que puede ceder a la apertura mercantil si se anula la participación facilitadora y reguladora de los Estados regionales, después del 2015. Si dejamos pasar y hacer.

Los mercados divididos bajo un concepto de proteger empresas, precios, mercados locales, la misma industria, es para no competir. La industria de bebidas, alcohol, ron, cerveza, aguas, bebidas no alcohólicas, gaseosas, es ejemplo. Guatemala y El Salvador, involucran a los gobiernos en guerras de precios. La guerra de pollos entre El Salvador y Honduras. Botrán y la protección del precio de azúcar en El Salvador, encarece los precios a los consumidores, bajo autocensura para la investigación científica. Pero el proceso TLC obliga a poner en evidencia las imperfecciones del mercado y la política exterior.

La estrategia de evitar la competencia regional-local y ahora competir con las grandes y medianas potencias, es un absurdo histórico del pensamiento económico en el nuevo contexto de relaciones económicas, políticas y sociales. Se requiere un nuevo rol de las elites de las Federaciones empresariales, pactos entre empresarios, para revertir los mecanismos privados, que deciden extraoficialmente, fuera de las reglas del Estado, la región. Que obligan a los gobiernos a "dejar hacer, dejar pasar", propio del siglo XIX en la expansión del liberalismo económico y estamos en el siglo XXI.

2.1. El modelo económico regional actual, es la suma del Ajuste estructural del BM, la apertura en marcha, la modernización, los salarios congelados, la política fiscal tibia; en cada país. El TLC provoca altera-

ciones de las estructuras de "intercambio intrarregional y hacia fuera", desde el año 2000. Que obliga a un reacomodo de la estrategia sectorial por medio de cambios de la división de la producción entre las empresas que construyen el nuevo modelo regional del futuro, de no hacerse, se perderá la oportunidad y nos encaminaremos por la vía africana.

El reto para los negociadores de los gobiernos, es establecer las fronteras entre la apertura comercial vinculada al progreso, generar empleo y la Política de Estado de proyecto hacia el desarrollo sostenible. Son dos enfoque que marcan fronteras para analizar las perspectivas del impacto TLC.

Ya en 1994, hace diez años, en la Catalina de la Fundación Eber; Heredia, Costa Rica, se da un debate que compila, Álvaro de la Ossa, se: pregunta si la exportación a terceros, es el motor del desarrollo; que obliga a la discriminación de otros sectores regionales. Indagan estas reflexiones, que si la cooperación y coordinación regional son reales, o la integración "es una simulación". Además, pregunta, que si el libre comercio, es para no producir, y sólo para abastecer un mercado de consumidores con ingresos.

Vale insistir que en los nuevos reacomodos, es geoestratégico el nuevo orden de intercambio comercial. Tiene relación con las estrategias sectoriales regionales para la nueva construcción de la integración del aparato productivo regional, que evoluciona en los últimos años, el nuevo orden de intercambio y distribución que modifica relaciones proteccionistas y otros efectos, que venían frenando la apertura de la integración regional.

3. Evolución de la división y distribución de la producción

3.1. El modelo multinacional de las empresas y de Estados regionales, comienza a ser rediseñado por los reacomodos y ajustes obligados e improvisados para el siglo XXI. En el subdesarrollo económico de cada país, existen sectores críticos, medio ambiente, acumulación instalada en tecnología, mercados, capital, mano de obra, educación, salud, que dan la diversidad y las diferencias, como expresión de las desigualdades y asimetrías. de las economías pequeñas e interdependientes de la misma región y de grandes potencias, pero que no realizan planes de desarrollo de largo alcance.

La visión de Estado corresponde a proyectarse sólo a 5 años de gobierno, en un país donde todavía se cree que planificación, es sinónimo de socialismo, o planificación es contra el mercado.

El nuevo diseño del modelo es la reconversión con acomodamientos por la crisis de la manufactura actual, que no sólo es maquila. Falta financiamiento para invertir en la infraestructura tecnológica; la reconversión de la agroindustria; ecoturismo; agropecuario. Los sectores no tienen apoyo de la acumulación bancaria y financiera para el relanzamiento de los sectores críticos y nuevas empresas con apoyo de créditos. En esta transición de monopolios estatales, se pasa a monopolios privados, mientras el Estado no tiene los controles para corregir las imperfecciones del mercado, no establece reglas hacia las transnacionales que actúan abusivamente como monopolios tecnológicos, con ventajas concedidas, según las leyes de protección del consumidor,

la competencia desleal que gana en contrabando, evasión de impuestos, monopolios, gana en esta vorágine, donde las capas medias de mayor poder adquisitivo lo pierden. El sector de exportación, con expansión y crecimiento por alianzas intrarregionales o extrarregionales, son elites que aceleran cambios de cada sector hacia la integración de mercados, pero es una lista reducida de empresas.

Campero de Guatemala, compite con Kentucky. Los malls de Simán, los centros de Roble dinamizan la expansión financiera-construcción, bancaria, centros comerciales y viviendas en la región. La experiencia de la fusión de empresas ordena la división empresarial de la producción dispersa y repetida con mercado cautivo que rompe el TLC, creándose redes empresariales de servicios, industria de MYPE y PYME. Es punto crucial de la apertura, la competencia, los consumidores; impacto imprevisible de esta inserción, si el Estado sigue en dejar hacer y pasar, que pone en conflicto las posibilidades del futuro desarrollo y la seguridad de la democracia regional.

Las competencias internacionales obligan a las alianzas con transnacionales que no benefician al consumidor, ni es resultado de la competencia, son lógicas tradicionales del monopolio tradicional y de los oligopolios en países donde no existe ley de libre competencia regional. Y ese rasgo, es imposible ocultar.

3.2. EL TLC Y LA RECONVERSIÓN SECTORIAL. Costa Rica, siendo el polo de mayor exportación extrarregional, se estructura para un modelo agroindustrial, con el ecoturístico, que significa casi el 10% del PIB. Pautas competitivas de corto plazo, mediano, largo plazo, son medidas

medioambientales en Costa Rica, además es la base del ecoturismo.

El modelo de transición de la reconversión va lento en el resto de países, donde la conservación de los bosques productivos de fincas de café, con café orgánico, proyectos agroindustriales y ecoturismo no tienen el apoyo financiero de la banca; más bien deudas contraídas los hipotecan y están bajo la amenaza del embargo, que puede superarse si se da la Ley moratoria y esa deuda se invierte en la reconversión de las empresas a la agroindustria y turismo.

La reforestación, la diversificación va de la mano de la reconversión agraria para aprovechar el TLC, donde el tema medio ambiental y el tema laboral van agregados sin mucho detalle por razones políticas, para ambas partes. La estrategia de reconversión del medio ambiente deteriorado, para que sea sostenible y favorezca a la inserción a pequeñas, medianas empresas alrededor de los servicios de ecoturismo, genera varios polos de microrregiones en desarrollo, de cada país de la región. Zonas boscosas del cultivo de café, parte del Corredor biológico Mesoamericano, plantean retos a El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras, países en vías de la mayor deforestación y sin control.

Esta transición de cambio gradual de la división y distribución de la producción sectorial de las empresas: agrícola, ganadera, agroindustrial; supera el programa de gobierno de cinco años, que además de regular los consorcios regionales, transnacionales, son los retos de estrategia que pasa por la revolución

gerencial de la nueva generación de profesionales y técnicos.

3.3. Si se quiere competir en los próximos diez años, la estrategia del sector agropecuario, en especial los países graneros, Nicaragua, Guatemala, Honduras, serán los que abastezcan la región. El Salvador tiene desventajas en la agricultura y tiene interdependencia de los graneros regionales de alimentos, maíz, frijol, cereales, arroz. Esta estrategia regional alimentaria es la distribución y división de la producción previsible, por las hambrunas que se avecinan ante la sobrepoblación, el crecimiento desordenado de la población en El Salvador, Guatemala y Honduras.

La industria láctea, cuya materia prima es la ganadería, Honduras, Costa Rica, Nicaragua, tiene la ventaja comparativa intrarregional. El Salvador no puede competir con graneros y ganaderos de la región. Esa diferencia se resuelve con la fusión de empresas de alimentos, de no hacerlo que no se quejen cuando vengan los productos equivalentes desde México, EE.UU., China.

Se requiere de una alianza estratégica ganadera. Así pasar a una estrategia sectorial. Las opciones de competir con los lácteos del norte, son deducibles hasta que termine la protección de estos productos para el 2015. Plazo que debe ser calendario para hacer cambios en la estrategia de los sectores críticos que son la mayoría. Este calendario no es secreto, como el tiempo fatal.

Un ejemplo, empresas como Dos Pinos, Sula de Honduras, si forman una empresa regional, como ocurre en las fusiones del sector bancario, son espacios para competir en la intrarregión y con los pro-

ductos que vengan del TLC, en el futuro de diez años, año 2005. De lo contrario el proteccionismo ganadero, de lácteos se verá una pelea interminable de precios, proteccionismo por el interés sectorial que frena la expansión de la agroindustria; dar el salto a un mercado abierto de la región, incluye Belice, Panamá, el Caribe, con Cuba, México. Ejemplo, Guatemala se ha visto beneficiado al comprar azúcar cubana, léase competir Pepsi Cola y Coca Cola.

La integración económica y política federal es urgente, permitirá superar la protección de sectores agropecuarios, cañeros, pollos, mediante la reconversión industrial vía alianzas estratégicas y de empresas regionales, con debido apoyo financiero de la banca a medianos y pequeños productores. Los TLC obligan a superar las federaciones proteccionistas, que imponen su hegemonía en otro contexto mundial, sobre el resto de sectores. La tarea de cada gobierno es impedir volver a que los gobiernos favorecen un sector exclusivo, que fue señalado por la empresa privada de El Salvador en 1995, en el Manifiesto a la Nación.

3.4. No existen datos actualizados de la infraestructura tecnológica regional. El TLC abre el mercado de competencia tecnológica. A corto plazo adquirir tecnología del primer nivel, sin capital financiero en cada país, que dificulta el acceso. El segundo nivel tecnológico, un nicho en C.R., con maquilas de procesadores electrónicos, tecnología intermedia con microchip. La Alta Tecnología o tercer nivel, es monopolio de transnacionales. La introducción de "tecnología de punta", en manos de las empresas transnacionales, es producto importado, desechable, desarrolla redes de mantenimientos técnicos, suministros, tomando en cuenta que los materiales de segunda

calidad llegan al mercado masivo de las telecomunicaciones, teléfonos, es avance, pero el abuso de estas empresas en los precios de los servicios, no ha beneficiado a usuarios, consumidores, ni empresas. La Superintendencia incapaz de poner límites, a tales desmanes e imperfecciones que encarecen los servicios de comunicación telefónica y digital a los empresarios.

La estrategia de la innovación tecnológica regional, descansa en las Universidades, las empresas. No es muy complicado, Centroamérica, está en el NIVEL PRIMARIO de la tecnología, con la manufactura, las maquilas textiles, la agroindustria. En este contexto los países con mejores condiciones educativas, pueden acceder al uso apropiado de la tecnología que se dispone, mano de obra preparada técnicamente, salarios con prestaciones sociales más avanzadas en el subdesarrollo desigual de la región, investigar para inventar, para poder apoyar a grandes empresas, PYME, MYPE que entran en desventaja por su bajo nivel tecnológico y el bajo nivel educativo de los operarios.

La Educación Superior e institutos técnicos, después de las reformas del año 95, están encaminados y presionados a responder a los retos que plantean la asimilación de la tecnología con profesionales y técnicos que respondan a nuevas inversiones tecnológicas e innovaciones en las universidades, cambios empresariales, nueva gerencia, gestión en la cooperación internacional e investigación.

4. Las élites políticas y empresariales

4.1. Los estudios de los procesos de intercambios dejan al azar, el rol de la elite empresarial. Los análisis estructurales no

establecen los mecanismos para tomar decisiones de las elites empresariales para discutir la nueva estrategia económica del modelo regional. Las políticas locales y federales, son el nudo gordiano fundamental con la libre competencia con un nuevo enfoque regional, encender luces largas. Los mecanismos que disponen las elites, están dispersos, eso facilita mantener a la deriva que el sistema de apertura simple gane espacios, como opción política de Estado en el 2015. Otra opción es avanzar hacia una visión del desarrollo sostenible, para reducir el impacto desorganizador a largo plazo, planificando un nuevo Tratado regional.

En la región se producen los mismos productos en cada país, se pelean los mismos mercados, las condiciones son desiguales para todos; tanto medio ambientales, tecnológicas, la articulación bilateral a las grandes potencias. En economía pequeñas, sensibles a los cambios extrarregionales, se debe actuar en bloque, en todos las negociaciones de cualquier tratado.

La hipótesis del joven investigador salvadoreño, José Caballero, que considera que las elites pueden dar congruencia a sus intereses como factor endógeno, tomando en cuenta que existe una historia común, surgiendo un nuevo regionalismo, con el escenario de fondo: el factor exógeno que exige y plantea el modelo comunitario.

4.2. El escenario actual de la integración regional, es producto de un periodo de construcción de 40 años, del año 50 al 90. Tratados inconclusos, discontinuos, coordinados y descoordinados por los Presidentes. No existe planificación estratégica de la construcción del modelo regional. La presión desde el año 2000 para el fortalecimiento

institucional de las supraestructuras federales, ayuda al fortalecimiento de los microestados de la región; concepto político, que debe incorporarse al análisis de la evolución de la integración coordinada. Somos microeconomías, microestados, microsociedades en la correlación mundial. Los avances normativos de las instituciones regionales son de forma, declarativos, creadas por las aperturas, pero no llevan todavía un proceso dinámico, por ser altamente centralizados por las federaciones de empresas, los Presidentes de cada microestado. La cumbre de Presidentes, no delega centros de decisión, sigue el Presidencialismo, aislado a la iniciativa federal política, y empresarial.

La práctica de que las diversas dinámicas externas que provocan los TLC, como negociar en bloque, indica que es posible unirse por condicionamiento externo. Las dinámicas internas de cada país, las empresas, los Presidentes, el Gabinete económico, reaccionan ante los TLC; de ellos depende un rumbo preciso en los próximos 10 a 20 años. Las iniciativas de los Gobiernos, con una sola estrategia, ante los TLC, se van configurando a la carrera. Lo desastroso es no tener una estrategia común en la región entre Gobiernos, empresarios. Los límites son que la federación política en el PARLACEN, no tiene mecanismos de iniciativa de ley en los Legislativos nacionales, a excepción de Nicaragua. La debilidad fundamental que no es vinculante la ley nacional; por lo que el proceso de integración queda en la dualidad y el limbo, la política exterior debe ser de carácter federal, para que por macroimpacto institucional local cierre filas. Los TLC obligan a un fortalecimiento institucional de la federación y los microestados. El Gabinete de cada Gobier-

no ha sido clave en este proceso, así como de las grandes potencias económicas que generan la aceleración de los procesos de integración como bloque, aunque predomina una visión segmentada. Las elites políticas, económicas han puesto sus condiciones, sus agendas sectoriales, propuestas o iniciativas, a los Gobiernos y negociadores que tienen que darle un sello de estrategia segmentada, improvisada, por lo que los ajustes en el nuevo orden regional se verán expresadas en el Tratado regional.

El nuevo diseño de la división de la producción como bloque regional, debe negociar como bloque de los modelos de ajuste estructural locales de cada país, desarrollando las microrregiones, para descentralizar la producción de las capitales y la autogestión local municipal contribuya con la gestión de la sociedad migratoria que viene a invertir a la región. Esta planificación es un asunto de decisión política y no simplemente técnico que requiere varios años de coordinación entre los territorios.

Ejemplo de cómo existen señales y previsiones, en los Consultores del BM, plantean la nueva división de la producción empresarial regional. El Salvador tendrá la dirección de la banca. La producción de alimentos: Honduras Nicaragua y Guatemala. La Agroindustria en Costa Rica, muy cercano al desenlace del 2015.

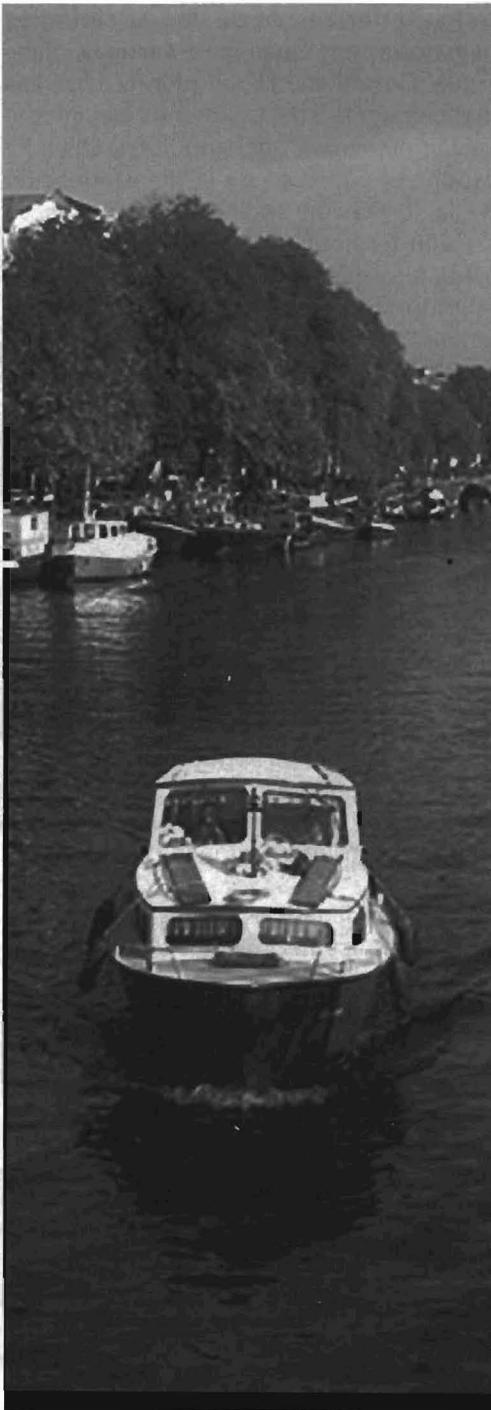
5. Economías migratorias transfronterizas

5.1. El mapa geopolítico y socioeconómico, de la región es modificado en los últimos 50 años, por la movilidad de la sociedad migratoria que apunta a una nueva división territorial administrativa. El rol estratégico de la economía por integraciones

transfronterizas o de las sociedades migratorias en: Guatemala Chiapas, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, EE.UU., Las mencionamos en "Cuadernos de Investigación número 1", del año 2004, UFG. Se expone el concepto de la transformación de la formación social de cada país, la división territorial regional con una nueva estructura que denominamos sociedades migratorias y microrregiones transfronterizas. Categoría de análisis estratégico articulada, integra las zonas fronterizas, en el futuro capital semilla de inversión para el desarrollo local. Son nuevas lecturas de la realidad de tres sociedades: la formal, la informal y la migratoria, como parte de la modificación de la formación social y la nueva administración territorial económica y social regional.

Ya existen microrregiones transfronterizas con proyectos coordinados intermunicipalmente, el más destacado, es el de la Cuenca del Lempa, entre Guatemala, El Salvador, Honduras, donde participa: Estado, las ONG, Fundaciones como REDES, Cooperación internacional.

Las desigualdades del subdesarrollo maduran nuevos acontecimientos de integración obligada como lo es la libre movilidad de mano de obra desde Honduras y Nicaragua hacia El Salvador. Existen indicios anuales en época de corta del Café, zona central, oriente de movilidad de mano de obra, frenada por controles migratorios en la zona oriental de El Salvador, donde se deporta por indocumentados "nicaragüenses y hondureños", que llegan a trabajar y suplir la mano de obra salvadoreña en faenas agrícolas y agroindustriales. La búsqueda de trabajo en áreas donde pagan más, por la dolarización, crea atractivos por el cambio de moneda en una



región con estructura salarial asimétrica. Ello indica que se requiere de una libre movilidad de mano de obra, superando los controles migratorios, militarizados por planes de guerra contra el terrorismo, narcotráfico. Esta nueva dimensión no incluida en el Plan de Nación, donde el uso territorial de la región pasa a complementar los procesos de movilidad de mano de obra, por las integraciones microrregionales transfronterizas. Los Gobiernos al crear polos de desarrollo microrregionales atraen mano de obra intrarregional.

III LA INTERDEPENDENCIA: INTRARREGIONAL Y EXTRARREGIONAL

LA APERTURA REGIONAL AL MUNDO, OTRO MOTOR ECONÓMICO

1.1. Cuando el modelo de sustitución de las importaciones se suspende de la planificación, se salta a los subprocesos de los TLC, que impactan en economías pequeñas de la región, en un mercado de 30 millones, que se reduce a la mitad por los bajos ingresos de la población. Ello obliga a la federación a negociar como bloque regional en la planificación mundial que lleva sus ritmos en el marco de Acuerdos globales de Negociación, entre las grandes, medianas y pequeñas potencias económicas: en la OMC, ALCA, OIC, PNUD, CEPAL, ONU, etc.

1.2. Después de la década de los noventa, cuando la comunidad internacional considera que Centroamérica, ve el camino del proceso democrático y del fortalecimiento institucional del Estado; que es precondition política para desarrollo y precondition para recibir, escasa cooperación internacional, se da la apertura comercial en la región.

Arbitrariamente la planificación del progreso y desarrollo se suspende en la región, por decisión de cada Gobierno, y el concepto desarrollo va desapareciendo del lenguaje político internacional y sólo se habla de apertura. La Iniciativa con el Caribe, es un antecedente que obliga a la región a responder como bloque ante EE.UU., con lista de productos preferenciales en los intercambios; son las primeras aperturas comerciales de mayor impacto, que acercan a Costa Rica, Panamá, Belice, excluyendo Cuba, por razones políticas. Iniciativa que moviliza espacios para inversiones, vías de comunicación desde Costa Rica, Panamá, Honduras, con ventajas geográficas por sus puertos en el Caribe, pero también por sus relaciones políticas internacionales abiertas al exterior.

Matemáticamente no era previsible qué país sería receptor de las inversiones después de un tratado, porque éstas no son negociadas en bloque. Pero las dimensiones globales del tratado dan combinadas soluciones a largo plazo, que deben estudiarse como estrategias sectoriales regionales, con amplitud y a tiempo antes del 2010. El abanico de opciones pasa por el posicionamiento geoestratégico en la Cuenca del Pacífico. Meter la cabeza como el avestruz es no ver la magnitud de lo que está por ocurrir, como no proyectar en el siglo XIX, la construcción del Canal Interoceánico de Nicaragua.

La apertura comercial tiene varias exigencias internacionales, incluye el regionalismo, el modelo económico del ajuste estructural, de cada país. Los Tratados son subprocesos de la globalización mundial; que obligan a la región a llevar una negociación conjunta sin precedente en la historia integracionista, apertura al mundo que surge por condiciones externas.

CEPAL, reflexiona positivamente; que la amplificación de la expansión del crecimiento de las exportaciones en la región y a terceros, deben medirse por las importaciones, según la actual división de la producción empresarial y su consiguiente capacidad para absorber tecnología regional. Es un instrumento econométrico.

Estos condicionamientos externos, siguen jugando un papel dinamizador de las transformaciones políticas, económicas, sociales; desde las negociaciones de los Acuerdos de Paz en Nicaragua, Guatemala, El Salvador, la Independencia de Belice. Las elites sean políticas federales y económicas, reaccionan ante las oleadas externas que obligan a tomar decisiones improvisadas, por la falta de planificación, eso ha ocurrido en el siglo XX y ahora desde la instalación del modelo de ajuste estructural del BM y FMI, antesala de la apertura, para luego dar puerta abierta a los TLC.

Sorprende para los Gobiernos y partidos políticos y empresarios, que con programas para cinco años, no quieren o no pueden planificar el desarrollo sostenible en las nuevas relaciones económicas. Lo extraño es que se financian investigaciones con enfoques locales, que hacen perder la visión de cómo insertarse a la integración regional y al mundo.

1.2.1. Las visiones geopolíticas de cada potencia y cada país son diferentes. México, ve Mesoamérica, primer borrador Plan Puebla Panamá, además abastecedor de Petróleo a la región con Venezuela.

La UE tiene la visión de Comunidad Regional Político-económica de América Central, donde predomine el multilateralismo político, económico coherente. La Unión Eu-



ropea da por sobreentendido que todo acuerdo es multilateral. La Unión Europea expresa que negociaría con el bloque regional, lo hizo para el desastre del Mitch en el 2001. Los microestados de la región, han superado la tendencia de hacer tratados bilaterales, pasando a la multilateralidad, ese giro era imprevisible.

La inercia de la historia reciente de relaciones con EE.UU., tiene ese patrón de relación económica y política bilateral en los siglos XIX y XX; bilateralidad que afecta el regionalismo a largo plazo. Este freno comienza a superarse, al darse la ronda de negociaciones con EE.UU., en forma conjunta, obligada, como bloque comercial. EE.UU., oscila entre el bilateralismo político y multilateralismo económico, mantiene un estilo rígido y flexible con la región. La estrategia flexible, puede actuar regionalista, bilateralista, multilateralista, simple apertura, los derechos de autor. La visión del consultor Michel Porter, en pleno siglo XX, expresada en INCAE, es la típica visión desde EE.UU.; los centroamericanos no salen del recipiente porque se pelean entre sí, y por ello no necesitan tapadera. Al recipiente, Japón se le puede poner la tapadera porque salen y cooperan entre sí.

1.3. La opción mercantil por convertir el TLC, en simple apertura comercial, existe y es el riesgo de beneficiar sólo a sectores emergentes, a identificar que sólo ven la oportunidad inmediata. El reto es estructurar un proyecto moderno para el desarrollo regional, con una estrategia de política externa en bloque, para consolidar rápidamente, la integración económica, política y social. La interdependencia estructural del intercambio intrarregional, si se compara con los intercambios con el mundo de las grandes potencias de la

economía mundial, es de igual peso en lo cuantitativo y cualitativo, por lo que no se puede decir que dependemos del comercio absoluto con EE.UU. y que la UE, Japón, México, el MCCA, no tienen peso en los intercambios. Estos intercambios comerciales de exportación-importaciones de la intrarregión, son la base de análisis estratégico, porque el peso intrarregional es vital en la economía y eje para poder realizar lecturas de los procesos paralelos con cada TLC. Otros esfuerzos analíticos se concentran en ver el proceso aplicado al TLC en la integración multilateralista de la región y se acercan a un análisis realista.

Acotación fundamental es que a EE.UU., en su economía el TLC con C.A., no tiene repercusiones; es el más asimétrico del mundo: EE.UU., no sufre el mínimo impacto interno en su mercado y para la Unión Europea, la mitad de ese impacto. Las ponderaciones teóricas de proyección de impacto del TLC con C.A. Los países pobres se benefician por adquirir productos manufacturados.

Los países desarrollados se benefician de productos agrícolas, servicios que exportan. Para C.A., cuantitativamente el mercado que genera el TLC es estratégico comercialmente; obliga a un proceso de ajustes internos en cada país y un nuevo TLC intrarregional. Las negociaciones con las grandes potencias, medianas, dan trato preferencial, favorable como realidad política económica exterior, que no es pedir favores o mendicidad internacional.

Lo que queremos subrayar es la incidencia de la interdependencia intrarregional, en los TLC. El Cuadro Mundial del intercambio comercial hacia EE.UU., reflejan que la región está vinculada a interés políticos y económicos de estos países no hay que inventar política exterior. El intercambio intrarregional juega un rol, para potenciar las relaciones con todas las potencias económicas. El planificar estratégicamente desde la posición de bloque regional de intereses, relaciones multilaterales, es por el nuevo contexto con los dos motores económicos.

CUADRO 6
ORDEN DE IMPORTANCIA DE LOS PRINCIPALES
EXPORTADORES A ESTADOS UNIDOS

UE
Canadá
China
Japón
México
Comunidad Andina
Brasil

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina. 2004.

El contexto mundial de la inversión, es desfavorable para los países subdesarrollados de la región, en cuanto que el 83% de la inversión extranjera, tiene su flujo que

favorece a EE.UU., U.E., Japón. El 17% de inversión extranjera, es para diez países en desarrollo: Singapur, Brasil, México, China, Hong Kong, Malasia, Egipto, Ar-

gentina, Tailandia, Colombia. Datos del 93. Proporciones y destinos que variarán en los próximos 20 años por el impacto de China y los futuros tratados de la región con las grandes potencias y entre las grandes potencias.

2. APERTURA DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE LUCES LARGAS

2.1. Factores externos obligaron a la Negociación del MCCA, el ICCO, los Acuerdos de Paz, y ahora los TLC: con México, EE.UU., U.E., Japón, el nuevo MCCA y otros, plantean la exigencia de una apertura político-diplomática; Inventar la nueva era de la Cooperación externa por gestión Ministerial y Presidencial, empresarial e institucionales especializadas ONG, en nuevo escenario geopolítico y geoeconómico que requiere de un nuevo enfoque de política exterior, para la inserción a los TLC.

La política de corto alcance, de cinco años de Gobierno, no encaja con la innovación y velocidad que llevan los TLC. Las negociaciones con las grandes potencias económicas con interés política de largo plazo por el reducido impacto económico en sus economías de los tratados; obliga con mayor razón a elaborar la política exterior del Estado con luces altas, para generar condiciones, superar la política de guerra fría. Que es dividir y debilitar el Caribe, la región. La política exterior de la región, de cada país comienza a modificarse lentamente en los Estados más abiertos, Panamá, Costa Rica, Honduras, Guatemala, El Salvador queda atrás con políticas inerciales en guerra fría. Aumentar los flujos de intercambios de mercadería, aumentar la inversión externa en la región, que está dirigida ahora al sector turismo, maquila, donde los EE.UU., la U.E., México, Japón, son los países que invierten mayor cantidad en la región.

CUADRO 7
DE DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN DE EE.UU. EN LA REGIÓN
PORCENTAJES (%) DE LA INVERSIÓN POR PAÍS DE LOS EE.UU.
Año 2001 EN MILLONES USD

EU Invierte	3,000 millones USD
En Costa Rica	53.7% del total
El Salvador	15.9%
Guatemala	6.9%

Fuente: SICA. 2001.

En Costa Rica, la inversión en turismo, industria tecnológica de ciclo corto, call center El Salvador y centros de negocios.

2.2. La relación con la República Popular de China, es un tema de política exterior, por los intereses de la Cuenca del Pacífico. China sale del aislamiento, atrae inversión con mano de obra barata porque el

Estado asume la declaración socialista, dar servicios básicos a 1,200 millones de habitantes. Salen de la pobreza a 200 millones en 20 años. Habiendo previamente reducido su población en un control demográfico drástico y sin precedentes. La India similarmente ha generado millones de empleos. Información La Jornada, 24 de marzo, Pág. 23, 2004. México.

CUADRO 8
PARA ANÁLISIS CUALITATIVO POR ORIGEN DE INVERSIÓN
EN AMÉRICA LATINA

ORDEN DE LAS PRINCIPALES INVERSIONES EXTRANJERAS HACIA AMÉRICA
EE.UU.
Países de la U.E.
España 1994-2004 60,000 Millones de Euros
Japón en El Salvador entre 1997-2001. 32.8 Millones USD
China: 2000-2010: + de 30,000 Millones USD

Fuente: Elaboración propia 2004.

En los próximos diez años el Tratado China-EE.UU., China-Japón, potenciarán el comercio de la Cuenca del Pacífico. Ambos modificarán los mercados mundiales de la industria ligera manufacturera, que incluye maquilas, mercaderías que pasan por la región. Eso debe abordarse con frialdad económica y de intereses regionales. Los corredores secos vía El Salvador, Honduras, Costa Rica, serán una vía de introducción de mercaderías, del Japón, países Asiáticos a EE.UU., a México, el Caribe, vía golfo de México.

El margen de ventajas de la región, con China es: la cercanía a EE.UU., se pueden hacer envíos rápidos en pocos días, si se arreglan los aranceles, transportes y puertos.

El volumen grueso de la producción manufacturera lo efectuará China, que tarda un mes de transporte. El PPP ayudará a ese salto en un plazo de 5 a 7 años. En entrevista con profesional que trabaja en maquila, opina que existen segmentos de mercado que cambian cada año, según los diseños de modas y requieren de una respuesta rápida de envíos, ese segmento de mercado está previsto que puede ser atendido por la región si hay previsiones y estudio de mercado, cambios empresariales, política exterior.

El problema reside en que las maquilas tienen muchos pedidos y a veces los retrasos de producción y entregas a los clientes causan problemas.

En la expansión de la manufactura china, Miami, será el centro comercial de distribución de mercaderías chinas para América del norte, abastecedores de productos Chinos, que usaría al Canal de Panamá, y canales secos del PPP. Este es ejemplo de que con políticas abiertas exteriores se pueden perder oportunidades en el Pacífico, siendo El Salvador una economía de cara al sol de oriente.

Desde 1985, están cambiando las reglas de la pelea del nuevo reparto de mercados entre las potencias del primer mundo sufre una reestructuración que desemboca en los subprocesos TLC con los países subdesarrollados. Estas redistribuciones de los intercambios comerciales son a escala mundial y regional. En el futuro mediato, la división de la producción empresarial regional sufrirá cambios en las dinámicas del proceso de distribución del intercambio intrarregional y del proceso de intercambio con terceros.

Este reordenamiento afecta factores profundos de la INTERDEPENDENCIA REGIO-

NAL, donde las desigualdades, las asimetrías, la diversidad de sectores críticos, bajo los acuerdos multilaterales permiten ordenar a posteriori de los TLC el rol de los microestados regionales, en su política exterior con grandes potencias y medianas potencias. El TLC, es un subproceso de ordenamiento del intercambio comercial realizado, desde 1999, con MX, los pendientes con EE.UU., la U.E., Japón, Canadá.

Este intercambio comercial de bienes y servicios, incluye la inversión, derechos de propiedad intelectual, comercio electrónico, medidas sanitarias, fisio-sanitarias, normas laborales y ambientales, compras del sector público, etc. Su aplicación tiene gradualidad de 5 a 20 años.

3. EL TLC México-El Salvador 1999.

México, juega un rol geoestratégico en los nuevos tratados para toda América Latina y el norte. La Agencia de estadísticas Canadiense, anota que México es el tercer exportador hacia Canadá, después de EE.UU. y China, superando en poco al Japón. Exporta mercaderías con un valor de 10,042 millones de USD. Y si comparamos la inversión a la región de América Central; en los años 1997-2001 Japón invierte 287 millones; fuente Diario El Mundo, la Unión Europea en 1999, 675 millones USD, México 1,400 USD en el año 2003 y EE.UU., 30,000 millones USD en el 2001. Ello indica que a veces el problema es como usar las cifras, para ver la importancia de las relaciones políticas con México.

El efecto inmediato en los sectores de la manufactura de alimentos; obliga a cambios.

El sector que reacciona es la manufactura de alimentos que tenían que competir. Se creía que la gran empresa Bimbo, se comería a las empresas salvadoreñas, no fue así.

Ejemplo dinámico, son las competencias: Lido-Bimbo; DIANA-Boca Deli con Sabritas. En Costa Rica ocurre lo mismo en la expansión mexicana por la región. Las panaderías artesanales quiebran, otras sobreviven al incorporar los hornos electrónicos que sustituyen la leña, principal desforestador de bosques del país. La competencia obliga a incorporar la tecnología de empresas, en El Salvador y Costa Rica.

No existen estadísticas del monto de empresas cerradas en quiebra, ni las transformadas o las que han surgido en expansión de mercados con el TLC CA-México, para disponer de impactos reales en la economía; ni elementos que establezcan repartos y distribución de mercados en la competencia. No se pueden precisar los beneficios del consumidor, al menos los costos que el consumidor debe pagar, en los recambios de los TLC.

A partir de la experiencia del TLC-México-ES. 1999-2002; las conclusiones del Banco Mundial: BM, considera que se dio transferencia tecnológica, Crecimiento de la inversión: inversión de grandes empresas: Bimbo, Maseca, Azteca, Televisa: inversiones de Slim; Empleo, competencia, renumeración de obreros.

**CUADRO 9
LOS INTERCAMBIOS EXTRARREGIONALES
SE REFIEREN A MERCADERÍAS**

Con México, Chile, otros	7.9%
Con otros países, Japón,	9.7%
Con Unión Europea	12.9%
Con Estados Unidos	39.5%

Fuente: SICA.

Las aperturas desde la Iniciativa del Caribe, el TLC con México, promueven la competencia con empresas del sector industrial alimenticio, electrodoméstico. Existían sectores industriales que se desarrollan y expanden en mercados de la región posconflicto y luego de TLC con México, no han sido estudiados o difundidos, que

marcan tiempos y nuevas dinámicas del ajuste que provocan los TLC. Ejemplos empresa Prado, asimila tecnología de la «General Electric», crean sus mercados internos de cocinas, refrigeradoras, muebles en el auge de las capas medias del 90 y su mercado en Guatemala.

**CUADRO 10
INVERSIÓN DE MÉXICO EN LA REGIÓN
MÉXICO INVIERTE EN EL 2003 EN MILLONES DE DÓLARES**

Guatemala	1,400
Costa Rica	357
El Salvador	151
Nicaragua	131

Fuente: SICA. 2003.

**CUADRO 11
DEL BALANCE COMERCIAL DE MÉXICO CON EL ISTMO
EN ORDEN DE LOS PRINCIPALES INTERCAMBIOS CON MÉXICO**

Guatemala	33%
Costa Rica	22.3%
Panamá	17.3%
El Salvador	13.5%
Honduras	7.5%
Nicaragua	4.3%
Belice	1.9%

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas, con América Latina y Asia-Pacífico. México 1999.



3.1. El proyecto de inversión en infraestructura iniciativa de México es el PPP, vinculado a los intereses geoestratégicos con el mercado global de la Cuenca

del Pacífico. La oficina sede en San Salvador; rompe la idea de planes de gobierno de cinco años.

CUADRO 12
CALENDARIO ESTRATÉGICO A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Los TLC: EE.UU.-América Central 2005-2020
TLC Unión Europea - Región 2005-2015
Japón
México 1999-2005. 2005-2015
Plan Puebla Panamá 2002-2010
Puerto Cutuco 2005-2007
Puerto Cutuco-Puerto Cortez, Honduras 2005-2007

Fuente: Elaboración Propia.

La construcción de infraestructura de grandes obras de progreso, Inversión pública, por medio de la cooperación regional y externa, tiene un calendario ejecutivo del 2005-2010. Se presupone que captarán los FLUJOS de mercados regionales globales, por ser puente del Océano Pacífico al Caribe; complementaria a la vía del Canal de Panamá, rutas a EE.UU., Golfo de México, para Japón, Chile, China. La distancia de los fletes es ventaja para la región, desventaja con Europa.

Es la estrategia parcial de mediano y largo plazo del PLAN PUEBLA PANAMÁ, que es la infraestructura, que complementa la integración regional por medio de los corredores secos de salida al Atlántico. La red de electricidad. La Red de telecomunicaciones. Carreteras que para El Salvador terminan la transversal del Norte, integran Honduras y El Salvador, en varias microrregiones transfronterizas.

El megaproyecto de integración rápida tiene respaldo de inversiones, préstamos. La reconversión del medio ambiente que se

vincula al Corredor Biológico de Mesoamérica, es un empuje integrador. Que genera bases de Ecoturismo, la reconversión de la agroindustria, en la próxima década. Las derivaciones son múltiples. El proyecto del Gobierno de Fox: E-México que consiste en construir una red local de informática apoyados en la red satelital propia, permite construir un nuevo concepto para la región, los "Corredores Informáticos": que da un vuelco a las comunicaciones autónomas de la región con apoyo de México que cuenta con 3,200 sitios en centros comunitarios digitales que permiten la conectividad con el municipio en la educación formal e informal para adultos. Popularizan el uso del Internet con información para los usuarios, conocimiento de gobiernos, salud, economía, asistencia, reduce la brecha digital territorial e introduce la tecnología de la informática.

En México, corresponde al Estado de México, al sur del D.F., el que aporta, el 50% del total de Exportaciones mexicanas al país. Noticia en La Jornada: el 1 de junio

del 2004, Pág. 19. Acotar que según el Banco Mundial, la inversión privada, es casi nula o poca, en los países de América. Jornada, 28 de marzo 2004.

Notas y Conclusiones.

UN NUEVO TLC INTRARREGIONAL

Nota I

Los cambios estratégicos por los TLC: MX, EE.UU., UE, y otros: marcarán un reajuste obligado de las estructuras de "intercambio intrarregional" y del "intercambio hacia fuera". Que obliga, al cambio del modelo regional, utilizando la planificación de un nuevo ordenamiento e impulso de la reconversión agroindustrial, agropecuario, agrario, manufacturero, estructura salarial congelada, soporte fiscal para el crecimiento, el modelo demográfico; definiendo los países que tendrán el peso de ser los graneros de la región, los manufactureros, y en general el ecoturismo. Esto requiere cambios de la división y distribución de la producción, planificados en un calendario, 1999 al 2005, ya perdido, y ahora del 2005 al 2015, son fechas impostergables, porque de lo contrario viene la africanización de la región. Estos reajustes significan ajuste económico regional-local con la exigencia de un nuevo Tratado de Libre Comercio de la MCCA que ordene la evolución del nuevo modelo económico social.

Los desenlaces para sectores económicos críticos (agrícolas, agropecuarios, maquilas, algunas manufacturas; dependen de la articulación de la reconversión. Sectores emergentes de exportación de productos étnicos, potencian pequeñas, medianas empresas, si el Estado pasa a ejecutar la legislación de libre competencia, y reducir espacios al monopolio y oligopolio.

Nota II

1. El riesgo de postergar 20 años la integración ante la coyuntura de ejecución de los TLC 2000-2010, es caer en la tentación de fórmulas de aperturas calculadas, de oportunidad inmediata para un sector o varios sectores; sacrificando el proyecto de Estado, los consumidores, la unión un modelo de todos. La apertura por sí sola no produce progreso, por lo que elaborar la estrategia de desarrollo, de crecimiento económico, pasa por un nuevo ajuste de producción, un nuevo tratado del empresario y el Estado local-federal.

Quedar fuera de la globalización por la expresión nacionalista económica, que ha resurgido en algunos países del mundo. La región demanda la integración de la comunidad como bloque negociador en lo político-económico ante la comunidad de organizaciones internacionales y negociar con las grandes potencias.

Nota III

El balance de la estrategia del "shock", de la década del 1990-1995, para la región. Coincide con un clima de rápidas exportaciones en ascenso, entre ellas maquilas y las exportaciones intrarregionales. Se abre una apertura en que los empresarios no quisieron concertar la reducción gradual desde 1995. Siguieron el proteccionismo de sectores, vetaron la ley de libre competencia.

Lo comprobable es que al aumentar el intercambio comercial "intrarregional" y "extrarregional" no es indicador por sí de crecimiento económico en el PIB, ni desarrollo. Los factores que frenan están en las estructuras que genera el modelo social demográfico en la Sociedad dual. FUSADES acepta que históri-

camente la estructura social ha mantenido marginado a un sector de la población, que denominó apartheid social, que es la sociedad la informal.

La política sectorial y su estrategia, ha tenido un eje exclusivo de priorizar exportaciones extrarregionales, por ser más rentables a corto plazo, sin examinarse los intercambios intrarregionales, que por ser más costosos, en mercados más pequeños, lleva a la concepción de navegar en el paraguas del auge coyuntural de maquilas, ofertando salidas estructurales de la economía viable para un momento de emergencia. El TLC da orden en los mercados, estabilidad a largo plazo, si se realiza en forma planificada, donde las volatilidades, según las reglas y normas se ajustan en compensaciones de la región.

Se observa de nuevo que el Estado asume la estrategia exclusiva hacia lo extrarregional, que es de nuevo favorecer a un sector y dejar al sector del mercado intrarregional fuera, anulando o apagando el otro motor del vuelo económico nacional que es el impulso del sector manufacturero, la reconversión agroindustrial, ajustada a un cambio de política del Estado y la banca nacional.

Se requiere crecimiento de las capas medias urbanas y rurales de la sociedad formal que da estabilidad, amortigua el impacto de los TLC. Históricamente se conciben mercados internos sin capas medias, o exportación sin capas medias. Se percibe que crecimiento es aumento de más intercambios comerciales, en proporción de más empleo. Aspecto positivo pero incompleto ya que el salario mínimo actual es de una economía de sobrevivencia con más dominio de la sociedad informal,

eso drena el Estado, que subsidia la pobreza y no contribuye al desarrollo socioeconómico sostenible manteniendo el modelo demográfico actual.

Los intercambios intrarregionales, las inversiones requieren el motor de la economía que movido la base manufacturera para el nuevo crecimiento económico desde el MCCA, la ICC y los TLC. Los datos empíricos del TLC con MX, demuestran que este TLC, no frena la integración, y reconvierte el sector manufacturero de los alimentos. Desde luego que combinadas las exportaciones extrarregionales aparecen los sectores emergentes.

Las soluciones estructurales de la reconversión, son el avance de empresas regionales como consorcios sectoriales, el crecimiento de las MYPES, incrementar el crecimiento manufacturero y agroindustrial para competir como motor de crecimiento junto al otro motor que venden productos étnicos se desarrollan con la MYPES, motor extrarregional.

Nota IV

EL TLC encuentra a la región de C.A., con la limitada acumulación de capital financiero para invertir y dar expansión a todos los niveles de empresas, que están por la reconversión. En esta acumulación han sido pocas las empresas regionales por país que han logrado capacidad de expansión sea por la habilidad personal de los empresarios y las oportunidades al sector que da el Estado desde los años 90.

Algunos Bancos de El Salvador, Panamá, logran crecer y comienzan un proceso de concentración de aseguradoras y AFP. La banca criolla tiene dinero, pero ha pasado a un proceso creciente de concentra-

ción como valor en propiedades en pasivos, en viviendas, automóviles, que es un signo negativo de este crecimiento bancario, que modifica el régimen de tenencia y propiedad de la tierra, la especulación de la renta del suelo en las lotificaciones, costo de la vivienda, etc. Es una espiral que frena la construcción, el progreso, el desarrollo. A excepción de las que ocupan su ahorro para comprar casas, apartamentos.

La banca tiene en déficit, no haber promovido la manufactura, agroindustria, y el ecoturismo.

Caso excepcional de crecimiento es la empresa salvadoreña del Grupo Roble, cuya expansión individual, sus alianzas con Slim. le dan un rol de vanguardia en la región, en términos de progreso.

Otros grupos empresariales de manufactura alimenticia en El Salvador, agroindustria de Costa Rica, Honduras, Nicaragua, son empresas regionales en expansión. La lista es muy reducida; para ilustrar la acumulación de capital en expansión que puede competir en los complejos intercambios que genera el TLC.

El estancamiento de la acumulación de capital financiero en la región, en parte se relaciona al estancado crecimiento económico desde 1995 a 2005. Los Límites de la acumulación de capital financiero, marcan otra tendencia de algunas empresas que han crecido con mercados internos, caso Cemento CESSA, y son compradas por multinacionales.

En la región los grupos empresariales tienen diversas visiones de la integración, sea de origen árabe en El Salvador, Honduras,

los grupos Judíos en Costa Rica, El Salvador y Guatemala, los grupos criollos de la antigua aristocracia en Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, los grupos emergentes de los últimos 30 años, y la reacción de las transnacionales que monopolizan la tecnología de punta, las empresas europeas, de EE.UU., China, Japón, Australia, Nueva Zelanda, la India.

Nota V

El Estado local o microestado se verá fortalecido institucionalmente, desde el momento en que el rol del Estado es intermediario en la negociación de intereses empresariales, consumidores, medioambientales, laborales y del bloque regional.

La definición estratégica de Estado por la integración regional, el crecimiento, el desarrollo económico social sostenible choca con la tendencia de apertura comercial lineal y mercantilista que no busca la integración como sector. Los Gobiernos de cada país, están en esa encrucijada, dejar hacer, dejar pasar.

El nuevo reto es la implementación de la sostenibilidad, que se convierta en política de Estado, pese al desarrollo de asimetrías, desigualdades, que empujan al "darwinismo social" que sustenta el mercantilismo del mercado que lo resuelve todo y que cada cual se salve como pueda.

Se vislumbra fortalecer las instituciones federales, en el ámbito de las cumbres de presidentes. Ejemplo los megaproyectos del Golfo de Fonseca, situación obligada por factores internacionales y geoestratégicos. Desde luego no se ven indicios hacia la desintegración política de la región, pese a la ineffectividad funcional del PARLACEN,

que Honduras denuncia correctamente, o la Corte Suprema de Justicia que no actúa ante un presidente Alemán, o la SICA sin poder.

La región con dos motores económicos para su crecimiento y desarrollo, enciende su chispa, presionados por los ajustes que implican los TLC. El nuevo pacto del MCCA, obliga a un ajuste por reconversión de largo plazo de las estructuras de la división de la producción empresarial regional en la manufactura, agroindustria, ecoturismo, medio ambiente, lo laboral, desde el 2005. No se puede dejar pasar los beneficios para los consumidores en temas de precios, calidad, accesos a productos de primera necesidad, encarecimiento por el desempeño ineficiente de la protección de los consumidores por parte del Estado. Punto débil de la institucionalidad. El TLC y la exportación extrarregional es el otro motor con la cooperación externa que requiere de la política exterior móvil, versátil y abierta con inversiones privadas.

Nota Final

El trabajo de los historiadores, sobre la región, ayudan a focalizar acontecimientos de la lucha política tortuosa, en esa lógica discontinua, de rupturas, sin consolidación de un proyecto político-económico institucional imperfecto, que opera desde 1824, y no logra fortalecerse. Las oportunidades han sido de un proyecto intrarregional en el siglo XIX: el canal interoceánico y la federación política.

El proyecto de construcción del Canal interoceánico desde 1830, pasaría por el río San Juan, el lago de Nicaragua, no se construye por no estar de acuerdo Nicaragua y Costa Rica ante la intervención de intereses foráneos que abortan el proce-

so de un tratado del canal interoceánico que hubiese vinculado la región al mundo en la vida comercial desde la expansión del liberalismo económico de libre comercio de las grandes potencias y el nacionalismo económico del Siglo XIX. Perder esa oportunidad por razones locales ha tenido un precio de atrasos. De nuevo la historia da otra oportunidad en el siglo XXI: el TLC de la región.

Bibliografía

1. Ebsco: "Citizen Response To Regional Integration In The Americas: The Cases Of Costa Rica Y El Salvador" Volumen 33, Fascículo 2. Simon And Purcell, 1995, DAVIS, CHARLES L., GABEL, COLEMAN.
2. Ebsco.
New Regionalism In Central America. DE BULL. BENEDICTINE. 1999, Vol. 20 Fasc. 5
3. **Integración Regional: Beneficios y Costos.** SICA, 2004.
4. "El Centro de estudios para el desarrollo rural, de la Universidad Libre de Amsterdam, Oficina De Centroamérica, abril 1991", Seminario De Mak, Novib Hinos.
5. "Asimetrías Económicas, Laborales y Sociales de CA" NOWALKI ROWINSKI. Costa Rica.
6. *Sintesisroba Americacentral.Net*
7. **Hacia una integración desde abajo. Participación sociedad civil e integración centroamericana.** 1999. SICA
8. **Informe sobre el desarrollo humano. El Salvador, 2003.**
9. **El libro sobre Centroamérica.** SICA-CSUCA. 1999.
10. **La Promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en América Central.** GTZ. 1999.
11. **El Sistema de la Integración Centroamericana: Crítica a la Visión Oficial.** FRIEDERICH EBERT STIFTUNG. Fundación Eber. Compilador ÁLVARO DE LA OSSA, 1994.
12. **Centroamérica su historia.** FLACSO de Costa Rica y EDUCA 1996.
13. **La pobreza urbana en El Salvador.** CARLOS BRIONES. UCA Editores.1992.
14. **Breve historia de Centroamérica.** HÉCTOR PÉREZ BRIGNOLI. 1986.
15. **Publicaciones. Cooperación Danesa.** MS. CA. 2004

16. RAMÍREZ NOEL. "Economía Y Populismo". Incae. Ecuador. 1991.
17. MORALES PEÑA, JUAN CARLOS. **Revista Realidad y Reflexión** Número: 11, Año 2004. "El fenómeno de la reconversión Empresarial En el marco del libre comercio".
18. **La industria de la maquila en Centroamérica.** Oficina O.I.T., San José, Costa Rica. 1997.
19. Colección Revista Entorno, Utec.
20. **Las Relaciones Transfronterizas. Sociedad Migratoria: Nicaragua-Costa Rica.** FLACSO de CR, *2000.
21. **Cuadernos De Investigación Número: 1 UFC.** 2005.
22. ALFREDO BURGOS BORGES. **Ponencia,** San Salvador 1993, organizada por FLACSO FUNDAUNGO, Feber.
23. *Informes Banco Mundial 2004.*
24. **Desarrollo Social en los 90.** UNICEF. ONU. 1996.
25. ALFREDO BURGOS. **Reestructuración industrial en Centroamérica.** Costa Rica 1991. Ponencia Seminario Novib. Hivos.
26. *Documentos Sieca. 2004.*
27. JOSÉ CABALLERO. **Documento Preliminar.** Yale University. 2004.
28. *Revista Puentes. Cinpe. Universidad Nacional de Costa Rica.*

