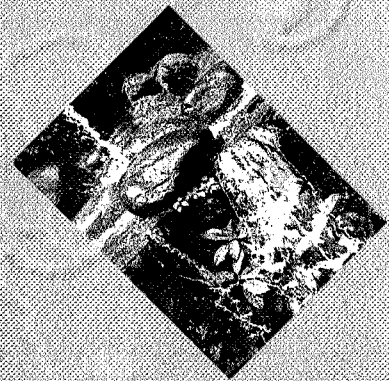


---

# NAFTA - CAFTA - FTAA?

## Der Freihandel erobert Mittelamerika

---



„NAFTA – CAFTA – FTAA? Der Freihandel erobert Mittelamerika“

Ein Reader des Forschungs- und Dokumentationszentrums Chile-Lateinamerika

FDCL e.V. – März 2004

Redaktion: Jonas Rüger

*Dieses Dokument wurde mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Gemeinschaft erstellt. Die darin vertretenen Standpunkte geben die Ansicht des FDCL e.V. wieder und stellen somit in keiner Weise die offizielle Meinung der Europäischen Gemeinschaft dar.*

# Inhaltsverzeichnis

---

## **Einführung: Der Freihandel erobert Mittelamerika** **5**

- 1) NAFTA-CAFTA-FTAA? Der Freihandel erobert Mittelamerika - Lateinamerika Nachrichten 357, März 2004 6
- 2) CAFTA-Fact Sheet des Weißen Hauses - movida 2/2002, Beilage zu ila 255, Mai 2002 8
- 3) Situación actual del CAFTA - El Salvador proceso 1084, 4. Feb. 2004 9
- 4) Widerstand in Mittelamerika - Info-Blatt 61 des Ökumenischen Büros für Frieden und Gerechtigkeit, Nov. 2003 10
- 5) "Por la autodeterminación y resistencia de los pueblos" - Declaración del IV Foro Mesoamericano, Juli 2003 11
- 6) Comunicado de prensa, la Iniciativa CID - [www.iniciativacid.org](http://www.iniciativacid.org), 17. Dez. 2003 13
- 7) Palabras de Alberto Trejos, Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica al cierre de la negociación del TLC con Estados Unidos - Ministerio de Comercio Exterior, [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr), 25. Jan. 2004 14
- 8) TLC y reconfiguración de las sociedades centroamericanas - ALAI 376, 14. Okt. 2003 16

## **Kontext: Das nächste Stück im ALCA-Puzzle** **19**

- 1) Das nächste Puzzlestück? - Info-Blatt 56 des Ökumenischen Büros für Frieden und Gerechtigkeit, Juli 2002 20
- 2) Nach Süden - Info-Blatt 56 des Ökumenischen Büros für Frieden und Gerechtigkeit, Juli 2002 22
- 3) Las negociaciones entrampadas del ALCA - El Salvador proceso 1057, 16. Juli 2003 27
- 4) Amerikanische Minister einigen sich auf Freihandelskompromiss - [www.news.de](http://www.news.de), 22. Nov. 2003, aus: amnesty international: *El-Salvador-Info 1-04*, S.69 28
- 5) Centroamérica dividida por el CAFTA - El Salvador proceso 1053, 18. Juni 2003 29
- 6) Tendencias económicas y TLC EEUU-CA, un ensayo - [www.encuentropopular.org/areas/tlc](http://www.encuentropopular.org/areas/tlc), Juli 2003 30

## **Landwirtschaft: Campesinos im Teufeldreieck** **37**

- 1) Campesinos Im Teufeldreieck - FDCL, März 2004 38
- 2) El Sacrificio de la agricultura - [www.geocities.com/academiapoliciacr/tlc](http://www.geocities.com/academiapoliciacr/tlc), Nov. 2003 39
- 3) CAFTA and the Rural Sector - aus: Washington Office on Latin America: *Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA*, [www.wola.org/economic/cafta.htm](http://www.wola.org/economic/cafta.htm), April 2004 47
- 4) U.S. Farm and Trade Policy - aus: Washington Office on Latin America: *Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA*, [www.wola.org/economic/cafta.htm](http://www.wola.org/economic/cafta.htm), April 2004 50
- 5) Talking Point: CAFTA and Agriculture – Quest for Peace, [www.quixote.org/cafta](http://www.quixote.org/cafta), Januar 2004 51
- 6) "Decimos NO al TLC con argumentos y con condiciones" - Envio 259, Okt. 2003 51
- 7) Subsidios agrícolas ponen "en jaque" al istmo - Semanario Universidad, Feb. 2004 57
- 8) Freihandelsabkommen gefährdet Existenz von Kleinbauern - Poonal 596, 28. Okt. 2003 59

## **Landwirtschaft und intellektuelle Eigentumsrechte** **59**

- 9) Farmers' Rights – Endangered by the CAFTA? - BRIDGES – Trade BioRes, 6. Feb. 2004, [www.ictsd.org/biores](http://www.ictsd.org/biores) 59
- 10) Intellectual Property: The Case of Seeds - aus: Bloque Popular Centroamericano/Alliance for Responsible Trade/Hemispheric Social Alliance: *Why We Say No to CAFTA*, [www.encuentropopular.org/areas/tlc](http://www.encuentropopular.org/areas/tlc), März 2004 59

- 11) Falta definir reglas de juego - Semanario Universidad, 28. Feb. 2003 62
- 12) El tema de propiedad intelectual con énfasis en la propiedad intelectual de seres vivos - aus: Pensamiento Solidario: *Reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, El caso de Costa Rica*, San José, Costa Rica, Feb. 2004 64

## **Umweltschutz und Gesundheit: Vielfalt in Gefahr 71**

- 1) Vielfalt in Gefahr - FDCL, März 2004 72
- 2) Oppose the CAFTA – Recently Released Text Falls Short on Environment - Center for International Environmental Law, [www.ciel.org](http://www.ciel.org), 18. Februar 2004 73
- 3) Why We say No to Cafta: Environment - aus: Bloque Popular Centroamericano/Alliance for Responsible Trade/Hemispheric Social Alliance: *Why We Say No to CAFTA*, [www.encuentropopular.org/areas/tlc](http://www.encuentropopular.org/areas/tlc), März 2004 74
- 4) El problema ambiental: Ahora resulta que la enfermedad cura - aus: Pensamiento Solidario: *Reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, El caso de Costa Rica*, San José, Costa Rica, Feb. 2004 76
- 5) TLC favorece explotación petrolera - Federación Costarricense para la Conservación del Ambiente, [www.feconcr.org](http://www.feconcr.org), 18. Feb. 2004 80

## **Umweltschutz, Gesundheit und intellektuelle Eigentumsrechte 82**

- 6) Sick people lose out in U.S.-Central American trade deal finalized today - Health Gap, [www.healthgap.org](http://www.healthgap.org), 17. Dez. 2003 82
- 7) Provisions in CAFTA Restrict Access to Medicines - Ärzte ohne Grenzen, [www.accessmed-msf.org](http://www.accessmed-msf.org), 3. Feb. 2004 82
- 8) El Derecho universal de la población a los medicamentos - aus: Pensamiento Solidario: *Reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, El caso de Costa Rica*, San José, Costa Rica, Feb. 2004 83
- 9) Dying for Drugs - Essential action, [www.quixote.org/cafta](http://www.quixote.org/cafta), März 2004 88
- 10) Biopirateriefall in El Salvador – aus: Kaperbrief 3, Beilage zur taz 28. Nov. 2003 92

## **Arbeitsrecht: Arbeitsplätze oder Ausbeutung? 93**

- 1) Arbeitsplätze oder Ausbeutung? – FDCL, März 2004 94
- 2) Why We Say No to Cafta: Labor - aus: Bloque Popular Centroamericano/Alliance for Responsible Trade/Hemispheric Social Alliance: *Why We Say No to CAFTA*, [www.encuentropopular.org/areas/tlc](http://www.encuentropopular.org/areas/tlc), März 2004 95
- 3) Talking Point: CAFTA and Labor Rights – Quest for Peace, [www.quixote.org/cafta](http://www.quixote.org/cafta), Januar 2004 97
- 4) Stronger Labor Provisions Needed in CAFTA - aus: Washington Office on Latin America: Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA, [www.wola.org/economic/cafta.htm](http://www.wola.org/economic/cafta.htm), April 2004 99
- 5) Implicaciones en el ámbito laboral - aus: Pensamiento Solidario: *Reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, El caso de Costa Rica*, San José, Costa Rica, Feb. 2004 101
- 6) TLC y responsabilidad social – El Salvador proceso 1037, 19. Feb. 2003 104
- 7) "Wer in die Gewerkschaft will, fliegt raus." - Presente 2/03, September 2003 105
- 8) Den Tiger reiten oder nach der Pfeife tanzen? – ila 268, September 2003 107
- 9) "Nie um den Preis der eigenen Würde" - LabourNet Germany, <http://www.labournet.de/internationales/la/maquila.html>, 30. Sep. 2003 110

## **Streitpunkt Streitschlichtung** **117**

- 1) Streitpunkt Streitschlichtung - FDCL, März 2004 118
- 2) Talking Point: CAFTA and Expanding Corporate Rights - Quest for Peace, [www.quixote.org/cafta](http://www.quixote.org/cafta), Januar 2004 119
- 3) NAFTA Chapter 11 Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy - Public Citizen, [www.citizen.org](http://www.citizen.org), Sep. 2001 120
- 4) TLC Centroamérica-EE.UU. – Dudas afloran en ambiente - Semanario Universidad, San José, Costa Rica, Feb. 2004 126

## **Privatisierung von Dienstleistungen** **131**

- 1) Privatisierungsepidemie: Ärzte verzweifelt, Telefonleitungen blockiert, Versicherungen zahlen nicht – FDCL, März 2004 132
- 2) Sobre el capítulo de servicios - aus: Pensamiento Solidario: *Reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, El caso de Costa Rica*, San José, Costa Rica, Feb. 2004 133
- 3) Análisis de las consecuencias de la apertura en telecomunicaciones - aus: Pensamiento Solidario: *Reflexiones en torno al Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, El caso de Costa Rica*, San José, Costa Rica, Feb. 2004 136
- 4) Más de 200 mil no podría pagar teléfono - Semanario Universidad, San José, Costa Rica, Feb. 2004 138
- 5) Salvadorianische Gesundheitsbeschäftigte im Streik gegen Privatisierung, Zerschlagung von Gewerkschaften und CAFTA - Committee in Solidarity with the People of El Salvador, [www.labournet.de/internacionales](http://www.labournet.de/internacionales), 5. Sep. 2002 141
- 6) Politisierung statt Privatisierung - Info-Blatt 62 des Ökumenischen Büros für Frieden und Gerechtigkeit, Dez. 2003 142
- 7) "Hoffnung ist die Basis für Veränderung" - Info-Blatt 62 des Ökumenischen Büros für Frieden und Gerechtigkeit, Dez. 2003 145

## **Transparenz und Demokratie:**

### **Verschlossene Türen statt offener Diskussion** **149**

- 1) Verschlossene Türen statt offener Diskussion - FDCL, März 2004 150
- 2) Transparency and Participation in the Negotiations - aus: Washington Office on Latin America: *Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA*, [www.wola.org/economic/cafta.htm](http://www.wola.org/economic/cafta.htm), April 2004 150
- 3) CAFTA: Free Trade vs. Democracy - Americas Program, [www.americaspolicy.org/commentary](http://www.americaspolicy.org/commentary), 30. Jan. 2003 152
- 4) ¿Qué sabemos los costarricenses del TLC? - Universidad de Costa Rica, [www.geocities.com/academiapoliciaacr/tlc](http://www.geocities.com/academiapoliciaacr/tlc), Dez. 2003 155
- 5) Al tenor de una sola academia - Semanario Universidad, San José, Costa Rica, 28. Feb. 2003 155

## **Links/Impressum** **158**



---

Einführung:

# Der Freihandel erobert Mittelamerika

---



# NAFTA-CAFTA-FTAA?

## *Der Freihandel erobert Mittelamerika*

von Jonas Rüger, FDCL

veröffentlicht in leicht gekürzter Fassung in *Lateinamerika Nachrichten* Nr. 357, März 2004

---

Nach einem zwölfmonatigen Verhandlungsmarathon hat Costa Rica am 25. Januar als letztes Land das mittelamerikanische Freihandelsabkommen CAFTA (Central American Free Trade Agreement) zwischen den USA, Honduras, El Salvador, Guatemala, Nicaragua und eben Costa Rica unterzeichnet. Endgültig in Kraft treten soll der Vertrag – nach der Zustimmung der nationalen Parlamente – Anfang 2005. Verhandlungen über einen Beitritt der Dominikanischen Republik laufen bereits.

Seit 1998 die Verhandlungen zu einem multilateralen Investitionsabkommen weitgehend scheiterten, haben sich die Verfechter der Freihandelsdoktrin in Amerika und Europa darauf verlegt, die weltweite Durchsetzung ihrer Theorien mittels verschiedener bilateraler und regionaler Abkommen voranzutreiben. Vorbild ist das 1994 abgeschlossene nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA zwischen USA, Kanada und Mexiko. Eine wichtige Rolle vor allem für die US-Regierung spielt dabei die Schaffung einer ganz Amerika umfassenden Freihandelszone (FTAA – Free Trade Area of the Americas oder ALCA – Area de Libre Comercio de las Américas). Diesem Ziel sind die Wirtschaftsplaner aus Washington jetzt wieder ein Stück näher gerückt.

Von seinen Fürsprechern wurde das neue Abkommen schon im Voraus als Garant für mehr Arbeitsplätze, höhere Löhne, bessere Arbeitsbedingungen, Umweltschutz, transparentere Politik, Demokratie, Frieden und nachhaltiges Wachstum gefeiert. Die Entwicklung in der Region werde ganz neue Impulse erhalten. Kritiker hingegen sehen genau diese Ziele gefährdet und behindert und weisen auf die Entwicklungen der letzten zehn Jahre im NAFTA-Gültigkeitsbereich hin.

Was steckt wirklich in dem schon ohne Anhänge und Zeitpläne über 500 Seiten umfassenden Vertragswerk und in wie weit erfüllen sich Versprechungen oder Befürchtungen?

### **Geheimniskrämerei statt Offenheit**

Zumindest in einem Punkt ist das Abkommen von Beginn an hinter den Versprechungen zurückgeblieben: Im ersten „Faktenpapier“ aus dem Weißen Haus, das im Januar 2002 die Aufnahme von Verhandlungen ankündigte, wurde noch von der Förderung von Offenheit und Transparenz in der Region geredet. Eine der ersten Maßnahmen, auf die sich die sechs beteiligten Regierungen beim Verhandlungsstart ein Jahr später einigten, war jedoch der Ausschluss der Öffentlichkeit von den Verhandlungen und die Erklärung der Verhandlungstexte zum Staatsgeheimnis. Erst seit der Unterzeichnung sind die Texte frei zugänglich. Bei einer Umfrage der Universidad de Costa Rica in diesem Land kurz vor Verhandlungsschluss im Dezember 2003 waren 40 Prozent der Befragten über kein einziges der Verhandlungsthemen informiert. Weitere 20 Prozent konnten nur eines der Themen von Öffnung der Waren- und Dienstleistungsmärkte über Investorenschutz bis zu intellektuellen Eigentumsrechten nennen. Gleichzeitig sagten 90 Prozent der Befragten aus, sie fühlten sich von der Regierung wenig oder überhaupt nicht informiert. Eine fundierte Meinungsbildung und –äußerung in der Gesellschaft wird unter diesen Umständen von den Forschern als unmöglich eingestuft.

### **Einseitige Vorteile**

Zudem erklärungsbedürftig erscheint der Vorteil, den die im Vergleich zu den USA verschwindend kleinen mittelamerikanischen Volkswirtschaften - mit 9,9 Billionen Dollar ist das Bruttosozialprodukt der USA ca. 176-mal so hoch wie das der anderen Länder zusammen - aus dem Abkommen ziehen können, schon. Vor allem in der Landwirtschaft ist die Konkurrenzfähigkeit der mittelamerikanischen Landwirte gegenüber der US-Agrarindustrie fraglich. Gerade die meist ohnehin schon zur ärmsten Bevölkerungsschicht gehörenden Kleinbauern sehen sich in ihrer Existenz bedroht. Zwar wurden für einige „sensible“ Produkte wie Reis, Fleisch und Milchprodukte Übergangszeiten von bis zu 20 Jahren vereinbart, auch in dieser Zeit werden Zölle aber oft erst nach Überschreitung eines bestimmten Kontingentes erhoben.

### **Tabuthema Agrarsubventionen**

Im Gegensatz dazu wurden die hohen US-amerikanischen Agrarsubventionen von Beginn an zum Tabuthema erklärt. Gewerkschaften, Verbände und Nichtregierungsorganisationen äußern den Verdacht, dass die Gewinne für einige wenige Großexporteure auf Kosten der kleineren Produzenten



erhöht werden sollen. Die in Mittelamerika oft immer noch engen Verflechtungen zwischen Politik und Wirtschaft tragen nicht gerade dazu bei, diese Befürchtungen zu entkräften. Und auch auf US-amerikanischer Seite sehen sich kleinere Farmer zum Vorteil einiger weniger Agrarriesen übergangen.

Ein weiterer Stein des Anstoßes ist die kommerzielle Öffnung des öffentlichen Dienstleistungssektors. In Costa Rica, das über das mit Abstand beste und vollständigste Strom- und Telefonnetz Mittelamerikas verfügt, sind noch im Jahr 2000 die Privatisierung des Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) und die Öffnung des Strom- und Telekommunikationsmarktes am massiven Widerstand der Bevölkerung gescheitert. Zwar lehnte die costaricanische Regierung die vollständige Liberalisierung weiterhin ab, die hochlukrativen Bereiche Internet, Mobilfunk und private Netzwerke sollen aber für Privatunternehmen geöffnet werden. Mit den Gewinnen aus genau diesen Sparten konnte das ICE allerdings bisher die im lateinamerikanischen Vergleich hervorragende Stromversorgungsquote von 90 Prozent der Haushalte und den Anschluss aller außer der abgelegensten Gemeinden ans Telefonnetz finanzieren. Die Nachbarländer haben zudem fast durchweg schlechte Erfahrungen gemacht. So stiegen beispielsweise in Nicaragua, Panama und El Salvador die Mobilfunktarife nach der Marktöffnung um 400, 500 und 1300 Prozent. Gleichzeitig ist ein Einstieg mittelamerikanischer Unternehmen auf dem US-Telekommunikationsmarkt eher unwahrscheinlich.

### **Handel vor Arbeitsrechten und Umweltschutz**

Neben der grundsätzlichen Frage danach, wem das Abkommen eigentlich wieviel nützt oder schadet, sorgen auch die Bereiche Arbeitsrecht, Umweltschutz und Konfliktlösungsmechanismen für Zündstoff.

In Bezug auf Arbeitsrechte und Umweltschutz wird den Ländern im Vertrag nur nahegelegt, die Achtung und Verbesserung bzw. Angleichung der entsprechenden nationalen Gesetzgebung an internationale Abkommen „anzustreben“. Sanktionen nach Vorgabe der im Vertrag vorgesehenen Konfliktlösungsmechanismen im Falle mangelnder Durchsetzung dieser Gesetze sind nur möglich, wenn dadurch „der Handel zwischen den Mitgliedern beeinträchtigt wird“. Eine Verpflichtung oder ein konkreter Zeitplan für die Ratifizierung internationaler Protokolle fehlen ebenfalls. Demgegenüber stehen wiederholte Klagen von Menschenrechtsorganisationen wie Human Rights Watch über den mangelnden politischen Willen zentralamerikanischer Regierungen grundlegende Arbeitsrechtsbestimmungen wie Bildung von Gewerkschaften oder Kündigungsschutz einzuführen beziehungsweise durchzusetzen. In Fragen des Umweltschutzes ist die Lage ähnlich prekär. So werden zum Beispiel in Guatemala noch häufig arsenhaltige Möbelbeizen verwendet, die ihren Weg auch immer wieder in zur Trinkwasserversorgung genutzte Flüsse finden. Die jeweiligen nationalen Bestimmungen in Mittelamerika unterscheiden sich deutlich.

Im Gegenzug können auch private Investoren die Mitgliedsstaaten mit dem Argument, die Regelung stelle „eine verdeckte Restriktion gegen Handel oder internationale Investitionen“ dar, für jedwede gewinnreduzierende Maßnahme verklagen. Und das wahlweise beim der Weltbank angegliederten Internationalen Zentrum für die Regelung von Investitionsstreitigkeiten oder bei der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht. Diesen Mechanismus haben Investoren und Unternehmen unter NAFTA wiederholt benutzt, um nationale Gerichtsentscheidungen, Umwelt- und Gesundheitsbestimmungen unter Berufung auf angebliche Verstöße gegen den Freihandel zu untergraben.

### **Zehntausende auf den Straßen**

Große Besorgnis erregt auch das Kapitel über intellektuelle Eigentumsrechte. Verbraucherschutzorganisationen vermuten hier die Einschränkung von Herstellung und Vertrieb generischer Medikamente und damit einhergehende steigende Gesundheitskosten. Außerdem wird eine Ausschlichtung und Patentierung des mittelamerikanischen Artenreichtums durch US-amerikanische Pharmakonzerne befürchtet.

Aus all diesen Gründen kam es seit Beginn der Verhandlungen immer wieder zu massiven Protesten gegen das Freihandelsabkommen. Allein in Costas Hauptstadt San José demonstrierten am 24. November des letzten Jahres beim regionalen Aktionstag knapp 10 000 Menschen, in El Salvador kamen einige Märsche auf bis zu 100 000 Teilnehmer. Die Unterzeichnung des Vertrages durch die Regierungen konnten die Aktivisten dennoch nicht verhindern. Ob sie bei den Abgeordneten der Parlamente, die jetzt über Annahme oder Ablehnung des Abkommens abstimmen müssen, mehr Gehör finden, bleibt abzuwarten.

„Freihandel ist nicht nur eine wirtschaftliche Chance, sondern ein moralischer Imperativ.“

George W. Bush

## CAFTA Fact Sheet des Weißen Hauses

- Die Vereinigten Staaten bemühen sich auf globaler, regionaler und bi-nationaler Ebene um die Förderung des Handels. Freihandelsabkommen auf diesen drei Ebenen werden unsere Wirtschaft stärken und amerikanischen Bauern, Geschäftsleuten, Arbeitern und Verbrauchern Nutzen bringen. Gleichzeitig werden sie die wirtschaftliche Entwicklung und die Demokratie bei unseren Handelspartnern fördern.
- Die Strategie, uns an mehreren Fronten gleichzeitig zu bewegen, wird Amerikas Führungsrolle im weltweiten Handel vergrößern, indem sie unsere wirtschaftlichen Beziehungen stärkt, neue Lösungen für die weltweiten wirtschaftlichen Probleme hervorbringt und den Einfluss Amerikas zur Verbesserung der Lebensqualität zu Hause und im Ausland befördert.
- Die Regierung hat bereits Fortschritte auf dem Weg zu einem erweiterten Handel mit Zentralamerika gemacht. Im Jahre 2001 hat die Bush-Regierung mit Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua über deren Interesse an einem Freihandelsabkommen mit den USA diskutiert. Diese Länder haben sich im September 2001 in Managua getroffen, um über engere wirtschaftliche Beziehungen untereinander und Fortschritte im Freihandel zu beraten. Auf der Grundlage dieses Gedankenaustausches haben die fünf mittelamerikanischen Länder ihr Interesse als Gruppe an einem Freihandelsabkommen mit den USA zum Ausdruck gebracht und sich zu Verhandlungen bereit erklärt.

Ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und Zentralamerika (CAFTA) würde

- die US-Exporte fördern. Die Vereinigten Staaten exportierten im Jahre 2000 im Wert von 8,8 Milliarden USD nach Zentralamerika - mehr als nach Russland, Indonesien und Indien zusammen. Mexiko und Kanada, unsere NAFTA-Partner, haben das Potential des zentralamerikani-

schen Marktes und die Notwendigkeit, Reformen in dieser Region zu unterstützen, bereits realisiert und eigene Freihandelsabkommen mit Ländern der Region abgeschlossen. Chile hat dasselbe gemacht.

Beim wirtschaftlichen Engagement Nordamerikas in Mittelamerika sollten die Vereinigten Staaten sich nicht länger abseits halten. Ein CAFTA würde sicherstellen, dass amerikanische Arbeiter und Unternehmen nicht benachteiligt werden, Nutzen ziehen könnten aus den US-Investitionen von 4 Milliarden USA in der Region und eine Schwächung der US-amerikanischen Wettbewerbsfähigkeit vermieden würde. Die US-Zölle für Produkte aus der Region sind bereits niedrig, weil diese Länder Begünstigte der Karibikbecken-Initiative (CBI) sind. Im Jahre 2000 importierten die USA aus Zentralamerika im Wert von 11,8 Milliarden USD.

(Die Angaben des „United States Trade Representative“, USTR, für die gesamte CBI-Region, zu der u.a. auch die Dominikanische Republik und Panama zählen, lauten:

**Importe aus der CBI-Region:**  
22,2 Milliarden USD = 1,8% der US-Importe

**Exporte in die CBI-Region:**  
20,7 Milliarden USD = 3% der US-Exporte, die Region ist der neuntichtigste Markt für US-Exporte)

- Demokratisierung und wirtschaftliche Reformen unterstützen. Im vergangenen Jahrzehnt haben die mittelamerikanischen Länder demokratische Regierungssysteme aufgebaut und mit wirtschaftlichen Reformen begonnen, die Privatisierungen, Wettbewerb und offene Märkte fördern. Die USA hat die Entwicklung der Demokratie unterstützt und über die CBI und ihre Erweiterung, den „Caribbean Basin Trade Partnership Act“, CBTPA, das Wirtschaftswachstum und den Schutz der Menschenrechte verbessert. Das vorgeschlagene Freihandelsabkommen würde diese Länder zu noch größerer Öffnung und Transparenz

verpflichten, was die Demokratie, die Zivilgesellschaft, die Rechtsstaatlichkeit tiefer verwurzeln und Marktformen verstärken würde.

Diese Reformen würden ihrerseits zusammen mit einem wachsenden Handel und verstärkten Investitionen das Wirtschaftswachstum stärken und die Region weiter öffnen sowie gemeinsame Anstrengungen für einen verbesserten Umweltschutz und bessere Arbeitsbedingungen unterstützen.

Des Weiteren würden die Freihandelsverhandlungen zu einer engeren Zusammenarbeit zwischen den mittelamerikanischen Ländern führen, die Integration der Region voranbringen und zu mehr Frieden, wirtschaftlicher Zusammenarbeit und Stabilität beitragen.

Ein Freihandelsabkommen wird im Gegensatz zu den derzeitigen Präferenz-Beziehungen im Handel (gemeint ist das Allgemeine Präferenzsystem GSP und die CBI) gegenseitig und unbefristet sein, womit langfristige Perspektiven für alle Beteiligten gesichert sind und die Zusammenarbeit zwischen Nord- und Mittelamerika gestärkt wird.

- die FTAA-Verhandlungen beflügeln. Die CAFTA-Verhandlungen werden das Oberziel der US-Regierung, bis spätestens im Januar 2005 eine FTAA zu erreichen, ergänzen, indem die Neigung der Hemisphäre zum Abbau der Zollbarrieren, zur Öffnung der Märkte und zur Herstellung von mehr Transparenz damit vergrößert wird. Die Vereinigten Staaten haben bereits Freihandelsabkommen mit Mexiko und Kanada und die Regierung will demnächst entsprechende Verhandlungen mit Chile abschließen. Durch die gemeinsame Arbeit für Disziplin und den Freihandel im Rahmen von bilateralen Verhandlungen, werden die USA die Fähigkeit aller Beteiligten stärken, bei anderen multilateralen Handelsverhandlungen, vor allem beim FTAA, einen Konsens zu erreichen.

The White House, 16. Januar 2002

## Situación actual del CAFTA

La esencia del TLC firmado por Centroamérica con Estados Unidos se puede extraer, en términos generales, a partir de la novena ronda de negociaciones celebrada el 8 al 17 de diciembre de 2003, en Washington, EEUU. Esto se deduce de la sensibilidad de los rubros negociados en dicha ronda. Fue precisamente la última ronda la elegida para allanar el camino para la liberación del comercio en productos sensibles tales como los lácteos, aves, carnes de res, cerdos, arroz, azúcar y granos. Se logró un pacto, pero sólo cuatro países estuvieron de acuerdo con los términos negociados: Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador. El resultado hasta la fecha parece ambiguo, acelerado y no conveniente para los intereses centroamericanos.

Al respecto, es importante señalar que, a esas alturas, cada país centroamericano negociaba bilateralmente. Sin embargo, en la prensa se afirmaba que el "bloque centroamericano" era el que negociaba con Estados Unidos. El único referente en común parece haber sido la cercanía geográfica. En este sentido, Costa Rica se encargó de señalar las incongruencias en las negociaciones con respecto a su país y al resto de Centroamérica, al decidir que necesitaba más tiempo para negociar sus puntos sensibles, justo dos días antes de firmarse el acuerdo general. La frágil unión centroamericana fue "oficialmente" deshecha, aunque en la práctica, ello había ocurrido anteriormente, cuando Guatemala y Nicaragua entraron negociaciones bilaterales —e incluso perfunctivas para los intereses de sus pares centroamericanos, como ocurrió con la postura guatemalteca— en función de sus propios sectores sensibles.

En el caso de los cuatro países que cerraron la negociación antes que Costa Rica, los resultados parecen magros en comparación con lo que se aspiraba en un principio. No se logró el anhelado acceso comercial a todos los capítulos del acuerdo, debido a varias razones: a) el sector agrí-

cola fue afectado al no poder protegerse el rubro de porcinos y el de arroz, cediendo la apertura de los mismos, a cambio de un aumento en la cuota para la exportación de azúcar centroamericana; b) el caso del sector de textiles llegó a otro resultado ambiguo: se logró que se aceptaran mecanismos de flexibilidad para utilizar las telas de terceros países (recuérdese que el sector maquillero centroamericano tiene muchos insumos de procedencia asiática), pero sin recurrir al mecanismo de "niveles de tarifas preferenciales" (TPL, por sus siglas en inglés) y c) una asimetría desproporcionada en el ámbito laboral, donde la aplicación de una multa podría alcanzar los 15 millones de dólares, cifra a todas luces elevada, considerando la precariedad de la producción, y los ingresos de la región.

Por su parte, Costa Rica se sumó al tratado el 25 de enero de 2004 y para ello se necesitaron dos rondas de negociación adicionales a las nueve realizadas por el resto de países centroamericanos. Cuánto habrá logrado Costa Rica en comparación con el resto de países del Istmo, es algo todavía incierto. No obstante, el impacto de la apertura de sectores sensibles, como el de las telecomunicaciones, no fue tan grave. La apertura fue parcial, limitándose al acceso a Internet y a los teléfonos celulares, pero en el caso de la telefonía, logró dejar intacto el monopolio estatal de la telefonía fija, impidiendo que los competidores estadounidenses entren en su mercado. Al margen de cuán positiva pueda ser la privatización de un sector como el de las telecomunicaciones, lo cierto es que todo lo anterior deja en claro que Costa Rica tuvo una estrategia negociadora más visionaria que la de sus vecinos regionales.

Al analizar el tratado desde una perspectiva de mayor alcance, es claro que la concepción imperante en el TLC rubricado por Centroamérica con los Estados Unidos coincide más con los objetivos estadounidenses que con los centroamericanos. Para

al fin de cuentas no se puede tener acceso a ellos, pues la capacidad adquisitiva de los salarios no permite adquirirlos? No hay que equivocarse, el que exista cierto desarrollo material, no significa, necesariamente que las condiciones de vida de la mayoría estén mejorando.

En este sentido, resulta muy cuestionable la postura que se inclina por darle una nueva oportunidad al actual gobierno. Después de privatizar algunos servicios públicos, aún no se cristalizan los prometidos beneficios para la población. Por otro lado, después de dolarizar la economía, no está claro que la medida haya sido la solución para salir de la crisis en la cual había entrado la economía en 1996. En la misma dirección, ¿quién asegura que un TLC con EEUU puede ser una verdadera solución para el desarrollo del país? Después de tantas políticas económicas fallidas, ¿por qué esperar otros cinco años para que lo mejor llegue?

El informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para El Salvador, manifiesta lo delicado de la problemática económica nacional. Esta se caracteriza por una distribución desigual del ingreso, el cual está más concentrado que a inicios de los años noventa. También se manifiesta por un déficit fiscal y una deuda externa crecientes, esto último, debido a los préstamos del extranjero, que resultan despilfarrados por funcionarios corruptos, como el recién capturado ex presidente del ANDA.

¿Por qué habrá que continuar con el mismo modelo económico en un país donde la supervivencia es un reto? Para aquellos que piensan que aún hay que esperar se debe decir lo siguiente: las crisis sociales que se derivan de reformas económicas mal realizadas dan oportunidades para que el partido de oposición llegue al poder. Esto, debido a que el gobierno que llevó a cabo las reformas ha concentrado la distribución

de ingresos. El éxito político de un programa de privatización siempre debe ir acompañado, en última instancia, de un aumento de eficiencia y sobre todo de un aumento del bienestar de los menos privilegiados en la sociedad.

Los últimos tres gobiernos no han podido mantener una política económica coherente con las necesidades de la población. Esto es más obvio si se habla de políticas públicas de la actual administración. Toda política cortoplacista siempre terminará implementando una acción populista, como la aplicación de la "mano dura" para, según sus defensores, darle un remedio expedito a la delincuencia. Por tanto, los culpables de no mantener una visión correcta en la dirección del desarrollo del país, no son los ciudadanos, sino los que toman las decisiones en el país.

Así las cosas, la falta de una visión ordenada se traduce en una serie de incoherencias en la política económica aplicada por un gobierno cuya única preocupación parece ser la de ganar las elecciones. Una "turbodolarización", como le llamó el economista Javier Ibisate, y un TLC con EEUU negociado en condiciones de *fast track*, es decir, precipitadamente, pretenden obtener resultados económicos a corto plazo. Poco importa los resultados sociales que se deriven de los mismos para la población.

Es necesario, también, advertir que un cambio en la dirección gubernamental del país se debe realizar de una manera responsable. Debe evitarse cualquier decisión inspirada en las urgencias coyunturales. Tal como se dijo anteriormente, un gobierno que no tenga bien definido sus planes a largo plazo, siempre implementará su política económica a partir de la improvisación. Esto, a la postre, se traducirá en desequilibrios económicos que, al final de cuentas, tendrán que ser pagados por la población.

# Widerstand in Lateinamerika

*ALCA-Delegation 2003*

Erschienen in: Info-Blatt 61 des Ökumenischen Büros für Frieden und Gerechtigkeit, München, November 2003

In Lateinamerika haben sich die Organisationen und Bewegungen, deren Thema die Kritik an und der Widerstand gegen das Projekt der gesamtamerikanischen Freihandelszone ALCA ist, in den letzten Jahren zunehmend vernetzt. Mit dem Widerstand gegen das Infrastrukturprojekt Plan Puebla Panamá rückte Mittelamerika stärker in den Mittelpunkt. Die ersten Aktivitäten gegen diesen Plan gingen von mexikanischen Organisationen aus, doch mittlerweile gibt es auch in den mittelamerikanischen Ländern mehrere Bündnisse, denen NGOs, Gewerkschaften und Basisorganisationen aus verschiedenen Sektoren angehören. Ein Zusammenschluss ist hier der "Bloque Popular Centroamericano", der wie viele seiner Mitgliedsorganisationen Teil des lateinamerikanischen Bündnisses gegen ALCA, die "Alianza Social Continental" ist. Der Bloque Popular Centroamericano ist mittlerweile auch das Koordinationsgremium für die jährlich stattfindenden mesoamerikanischen Foren. Die Foren haben zum Ziel, die Analyse der großen Projekte Plan Puebla Panamá und ALCA voranzutreiben, vor allem aber sich über den Stand der Situation in den einzelnen Ländern auszutauschen, Gruppen zu vernetzen und einen gemeinsamen Aktionsplan zu erarbeiten.

Zudem spiegelt sich in den Foren wider, dass sich in den Ländern Mittelamerikas Kritik und Widerstand gegen die aktuelle Freihandelspolitik immer stärker auch an dem Freihandelsvertrag zwischen den USA und den zentralamerikanischen Staaten CAFTA kristallisieren, der aktuell verhandelt wird und 2005 in Kraft treten soll. Während der Plan Puebla Panamá als ein Infrastrukturprojekt eingeordnet wird, das ALCA den Weg ebnet soll, wird in CAFTA eine Strategie der USA gesehen, den stagnierenden ALCA-Verhandlungen etwas entgegensetzen und über diesen Teilvertrag wirtschaftspolitische Fakten zu schaffen.

## **Zwei Strömungen**

Innerhalb der Bewegung gegen CAFTA gibt es zwei Strömungen. Zum einen gibt es die Organisationen aus dem Zusammenschluss CID, der „Mesoamerikanischen Initiative Handel, Integration und Nachhaltige Entwicklung“, die das Angebot der Regierungen wahrnehmen, die offiziellen Vertragsverhandlungen mit einer parallelen Arbeitsgruppe zu begleiten (ebenso wie diese Möglichkeit Unternehmensverbänden der einzelnen Länder eingeräumt wird). Ihr zentrales Argument für diese Verhandlungsstrategie ist, dass die Freihandelsverträge so oder so abgeschlossen werden und dementsprechend versucht werden müsse, die Vertragstexte zu beeinflussen. Die Organisationen erhoffen sich durch die Teilnahme an den Parallelveranstaltungen an Informationen der Regierungen zu kommen und darauf reagieren zu können. Die GegnerInnen dieser Verhandlungsstrategie hingegen sagen, dass ein „Nein“ ein „Nein“ bleiben muss und nicht zum „Ja, aber“ verkommen darf. Sie kritisieren, dass die CID die Verhandlungen durch ihre Teilnahme legitimiert, ohne im Gegenzug maßgeblichen Einfluß darauf nehmen zu können. Darüber hinaus sind sie sich einig, dass auch minimale Veränderungen, so sie erreicht werden könnten, an den Auswirkungen der Freihandelsverträge nichts ändern werden und sehen deswegen ihre Aufgabe darin, alle Kraft in die Aufklärung der Bevölkerung und die Mobilisierung zu setzen.

## **Mesoamerikanische Foren**

In Bezug auf die Mesoamerikanischen Foren haben sich die Organisationen des „Bloque Popular Centroamericano“ durchgesetzt, die auf eine vollständige Ablehnung der Verträge setzten und die Teilnahme an den Verhandlungen ablehnen. Sie waren bereits beim III. Mesoamerikanischen Forum 2002 in Managua in der Mehrheit und haben das IV. Mesoamerikanische Forum im Juli 2003 in Honduras allein organisiert. Unbestreitbar haben sie durch ihre klare Positionierung mehr Mobilisierungskraft erhalten. Auch wenn in den einzelnen Ländern unterschiedlich stark, so hat sich eine Konjunktur für Mobilisierungen und Straßenprotest entwickelt und zeigen die Anstrengungen, die Menschen in den einzelnen Ländern über den Inhalt von Freihandelsverträgen und ihre erwarteten Auswirkungen aufzuklären, Erfolg.

Auch die Mesoamerikanischen Foren werden von Jahr zu Jahr größer. Am IV. Mesoamerikanischen Forum in Honduras nahmen 1600 Menschen teil, die nicht, wie so oft bei dieser Art von Kongressen, allein NGOs und Gewerkschaften vertraten, sondern auch viele, z.T. ländliche Basisorganisationen. Ungeklärt scheint die Rolle, die linke Parteien im Widerstand gegen Freihandel einnehmen sollen. Ohne dass dies während des Forums ein öffentliches Thema gewesen wäre, nahmen ParlamentarierInnen linker Parteien aus Nicaragua, El Salvador und Guatemala als BeobachterInnen an dem Treffen teil. Erfahren konnte man das durch die Berichterstattung in der honduranischen

Presse, die sich auf wenig aussagekräftige Kommentare der ParlamentarierInnen während einer eigenen Pressekonferenz beschränkte.

Die Themenschwerpunkte des Forums waren Globalisierung und Hegemonie, Alternativen für die Amerikas, Privatisierungen, Militarisierung und Repression, Arbeitsrechte, Ökologie, Nahrungsmittelsicherheit, Frauen gegen das neoliberale Modell und Jugendliche für die Errichtung neuer Modelle. Dem Forum ging zudem noch ein mesoamerikanischer Kongress für die Erhaltung der Biodiversität und gegen Biopiraterie sowie einer gegen Staudammprojekte voraus. Die Abschlusserklärung des Forums erhält seine Länge vor allen Dingen durch den Katalog von Aktivitäten, auf die man sich in den einzelnen Arbeitsgruppen geeinigt hatte und die von der Abschlussversammlung abgestimmt wurden. Untergliedert in die Bereiche Bildungskampagnen und -programme, Ausbildung und Studien, Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation sowie Organisation und Mobilisierung enthält der Katalog eine ehrgeizige Sammlung von Verabredungen, die bis zum V. Mesoamerikanischen Forum im Juli 2004 in El Salvador umgesetzt werden sollen. Selbst wenn sich die Erfahrung des Managua-Forums 2002 wiederholen sollte, dass nur ein Teil der Aktionen tatsächlich umgesetzt wird, sind die *compañer@s* in Mittelamerika damit im nächsten Jahr bis zur Atemlosigkeit beschäftigt. Ob der Widerstand in den einzelnen Ländern auch nach Abschluss der Freihandelsverträge anhält, sich also übersetzen läßt in einen langfristigen Kampf gegen neoliberale Wirtschaftsmodelle, bleibt dabei noch offen.

---

---

### Declaración del IV Foro Mesoamericano

## "Por la autodeterminación y resistencia de los pueblos"

*Tegucigalpa, Honduras, 21-24 de julio 2003*

Reunidos en la Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán en el marco del IV Foro Mesoamericano delegados y delegadas de México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y representaciones de otros países hermanos, bajo el lema "La Autodeterminación y Resistencia de los Pueblos" y con la firme convicción de que "Otra Mesoamérica es Posible", nos dimos a la tarea de analizar la actual situación de nuestra región con el fin de definir estrategias de lucha para enfrentar y revertir la embestida del neoliberalismo.

Hemos constatado a través de la reflexión que los resultados de más de veinte años de programas de ajuste estructural, desregulación de las economías, privatizaciones y endeudamiento externo sólo han traído más pobreza y concentración de ingresos y activos, mayor desempleo y precarización de la condiciones laborales, profundización de los procesos migratorios, destrucción de nuestros ecosistemas y recursos naturales, inseguridad alimentaria, limitación del acceso de la población a servicios públicos básicos y la sistemática violación de los derechos económicos, sociales y culturales, con especial énfasis en niños, niñas, jóvenes, mujeres, pueblos indígenas y afrodescendientes.

Observamos cómo las estrategias de dominación imperialista han experimentado en la década de los noventas un salto cualitativo que va de la definición e implementación de los paquetes de ajuste estructural impulsados por la banca multilateral (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo) y que se imponen a través del marco de condicionamientos atados a los préstamos otorgados a los gobiernos; hasta el establecimiento de un conjunto de normas definidas por la Organización Mundial de Comercio, que modifican los marcos jurídicos de los Estados y que convierten los privilegios de las corporaciones transnacionales en plenos derechos para ellas, en un claro esfuerzo por disponer de una Constitución planetaria, desde la cual se privilegian los "derechos del capital".

Es a través de los tratados bilaterales de libre comercio (TLCAN y TLC CA-EU), los acuerdos regionales (ALCA) y los megaproyectos de inversión (Plan Puebla Panamá), cómo se subordina nuestra legislación secundaria a la lógica de la ganancia, y además se crean las condiciones de infraestructura financiada con endeudamiento y recursos públicos que garanticen el óptimo funcionamiento del capital transnacional en la región, el cual además hace a nuestros pueblos cada vez más dependientes y vulnerables frente a estas políticas económicas y las empresas transnacionales.

No cabe duda que la apuesta del gobierno estadounidense por impulsar los tratados y acuerdos de "libre comercio", constituye una pieza fundamental de la nueva estrategia de seguridad nacional de los EEUU, la cual desde una opción militarista y basado en una visión unilateral justifica la represión

de cualquier disenso que representen oposición a los proyectos de dominación transnacional. Además, el gobierno de los Estados Unidos utiliza el chantaje de los emigrantes ilegales como un arma para la obtención de sus objetivos estratégicos militares y comerciales.

Las reglas de la OMC, van mucho más allá de aspectos estrictamente comerciales, pues incluyen aspectos de inversión, políticas de competencia, servicios y derechos de propiedad intelectual, entre otros. Estas normativas resultan perjudiciales para nuestros pueblos y afectan la misma existencia de las personas, por ello planteamos la necesidad de regulaciones al capital y no ceder más poderes para las transnacionales. Buscamos impedir que en la Reunión de la OMC en Cancún, México se inicien nuevas negociaciones que multilateralicen las inversiones; propugnamos dejar fuera de la OMC la agricultura, la inversión, los aspectos de la propiedad intelectual, los servicios públicos y las reglas que limiten el papel del Estado y sus responsabilidades con los pueblos en la definición e impulso de los proyectos nacionales de desarrollo.

El IV Foro Mesoamericano "por la Autodeterminación y la Resistencia de los Pueblos" plantea que:

- Las privatizaciones de los servicios públicos han mostrado --en general-- una clara tendencia alcista en las tarifas, la consolidación de monopolios u oligopolios privados proveyendo servicios públicos, han estimulado la corrupción, y atentan contra la soberanía y cultura de los pueblos mesoamericanos. Considerando que los servicios públicos constituyen derechos humanos fundamentales, rechazamos categóricamente que sean considerados como mercancías sujetas a las leyes del mercado.
- Los TLC, el PPP y el ALCA promueven un esquema de inversión extranjera directa basada en la producción maquiladora, la cual tiene como principal incentivo la flexibilización laboral y la sobreexplotación de las personas trabajadoras principalmente mujeres. Frente a este modelo maquilador, nos pronunciamos porque la fuente de competitividad de las empresas deje de ser la reducción de los costes laborales basados en la precarización de las condiciones de trabajo; y reivindicar el cumplimiento de los derechos laborales y la definición de políticas nacionales de empleo, que propendan a la creación de empleos dignos.
- Mesoamérica es una de las regiones más ricas del planeta en biodiversidad, eso la convierte en una zona de enorme interés para las empresas transnacionales dedicadas a la bioprospección, que amparadas en los derechos de propiedad intelectual, amenazan con el saqueo de las especies animales y vegetales de nuestros países. Esta amenaza trasciende al robo de los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas; y al manejo depredatorio que las inversiones extranjeras realizan, las cuales amparadas en el capítulo de inversiones de los TLC, están facultadas para actuar violentando nuestras legislaciones ambientales. Por lo anterior, rechazamos el aprovechamiento del marco de los Derechos de Propiedad Intelectual y las inversiones para legitimar los procesos de bio-piratería en la región mesoamericana.
- La represión contra las comunidades indígenas y afrodescendientes, que son objeto directo de los proyectos del PPP y de los tratados comerciales para ser despojados de sus tierras que ancestralmente les corresponden y que hoy los gobiernos promueven a través de privatizaciones, construcción de presas y represas, así como el trazado de carreteras que generan importantes impactos en estos importantes sectores de la población.
- Las políticas y reformas neoliberales han provocado la destrucción de la agricultura campesina e indígena en Mesoamérica y la profundización de la pobreza rural; también se ha permitido la reconcentración de la tierra en pocas manos, a través de contrarreformas agrarias. Al respecto, rechazamos el sesgo antiagropecuario de las políticas económicas, el abandono del agro, la producción de alimentos modificados genéticamente transgénicos-- y la pérdida de la soberanía alimentaria de los pueblos de la región, situaciones que se verían agravadas con la implementación de un TLC CA-EU, en tanto mantiene importantes barreras no arancelarias a la entrada de los productos centroamericanos como las normas sanitarias y fitosanitarias-- y mantiene subsidiado el sector, con lo cual las economías de la región se convertirían en importadores de la producción estadounidense, con la consiguiente secuela en los sectores nacionales y en la pérdida de la capacidad alimentaria.
- Los TLC despoja a los Estados Nacionales de los instrumentos de políticas públicas que les permita desarrollar estrategias nacionales de desarrollo orientadas a crear capacidades competitivas y articulaciones productivas, así como establecer regulaciones a las inversiones extranjeras en función de los objetivos del desarrollo. En este sentido nos pronunciamos por la potenciación de un proyecto nacional fundamentado en principios democráticos, de

sustentabilidad y que reduzca las profundas brechas de desigualdad genérica, étnica, social y geográfica-.

- En la construcción de las alternativas mesoamericanas reconocemos la importancia de un sistema de economía solidaria que satisfaga las necesidades humanas, basada en redes de producción y comercialización de productos y servicios comunitarios, que descansan en la organización comunitaria y en el empoderamiento de la población. Propugnamos por un proyecto nacional de desarrollo que genere oportunidades para toda la población, y que contribuya a la contención de los flujos migratorios nacionales e internacionales.
- Consideramos que la suscripción de TLC y ALCA no es la única, ni mucho menos la mejor vía que garantice una adecuada inserción económica externa para nuestros países. Rechazamos enérgicamente la suscripción del TLC CA-EU y del proyecto del ALCA, que constituye instrumentos para beneficiar los procesos de acumulación de capital de las empresas transnacionales, y cuya lógica violenta los más elementales derechos humanos. Nos pronunciamos por empujar un auténtico proceso de integración de los pueblos, fundado en acuerdos de cooperación económico, social, ambiental, cultural, técnico y energético.
- Nos manifestamos por la desmilitarización en nuestros países y por el retiro inmediato de las bases militares estadounidenses. Exigimos la no instalación de complejos de adiestramiento militar en la región, la eliminación inmediata de los presupuestos militares y de los ejércitos, de manera que sus presupuestos sean transferidos a las áreas de desarrollo social.

La compleja realidad de la región exige el fortalecimiento y consolidación de un movimiento mesoamericano que pueda plantar de manera unificada una férrea resistencia a los proyectos de comercio e inversión. Para nosotras y nosotros, es clave extender la organización social, acompañada de procesos de alfabetización y difusión sobre la temática del comercio-inversión, mejorar la comunicación y los mecanismos de articulación entre redes, organizaciones y movimientos en los planos local, nacional y regional. Un reto inmediato es avanzar en la conformación de un proyecto alternativo que nazca desde y para los pueblos.

---

---

[www.iniciativacid.org/propuestadecid.asp?liste\\_id=228](http://www.iniciativacid.org/propuestadecid.asp?liste_id=228)

## COMUNICADO DE PRENSA, LA INICIATIVA CID

### ANTE EL POSIBLE CIERRE DE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA Y LOS ESTADOS UNIDOS

A lo largo de las negociaciones del CAFTA, la Iniciativa CID, con espíritu constructivo presentó propuestas sobre diversos ámbitos de la negociación, señalando algunos criterios que deberían regir el proceso a fin de alcanzar un acuerdo comercial justo y equitativo para la región. Enfatizamos en que dadas las enormes desigualdades en el tamaño y desarrollo de las economías de la región y la de Estados Unidos, en el Tratado se debería reconocer y aplicar un **trato especial y diferenciado** a favor de Centroamérica, que integrara plenamente las asimetrías. Asimismo, planteamos que la región debería articular una estrategia regional que además de incorporar los intereses de cada uno de los países, permitiera fortalecer la capacidad negociadora regional. Sin embargo, al cierre de las negociaciones con preocupación observamos que:

1. **El excesivo optimismo mostrado por los negociadores oficiales no corresponde con el balance preliminar de los acuerdos alcanzados.** Las negociaciones, lejos de incorporar un trato asimétrico a favor de la región, terminaron en acuerdos **recíprocos y bilaterales**. Una de las implicaciones de la reciprocidad de este tratado es que la consolidación de los beneficios arancelarios de los cuales Centroamérica ya gozaba, ha requerido de enormes concesiones a favor de los Estados Unidos, lo cual traerá importantes y negativas consecuencias para nuestras economías.
2. **Centroamericana termina el proceso mostrando una posición débil y fragmentada** debido sobretodo a los precarios niveles de integración existentes y por no haber logrado consensos mínimos, particularmente en las negociaciones sobre agricultura, servicios y textiles. Lo que ha tenido importantes repercusiones, permitiendo que los Estados Unidos impusiera desproporcionadamente el ritmo y contenidos de la negociación. En efecto, Estados Unidos no sólo no permitió un acceso inmediato y sin restricciones a productos y bienes que la región tiene como potencial de exportación, sino que por el contrario siempre

buscó el acceso en forma inmediata y sin limitaciones a sus productos y servicios, en detrimento de los productores centroamericanos. El retiro temporal de las negociaciones del TLC por parte de Costa Rica y las profundas divergencias entre los países, seguramente dificultará la ratificación en los congresos y fragmentará aún más, los precarios niveles de integración centroamericana.

3. **En las negociaciones sobre acceso a mercados de productos agrícolas y agroindustriales Centroamérica ha tenido que hacer dolorosas concesiones.** Independientemente de los plazos y de la velocidad del programa de desgravación negociado para cada uno de los productos, Centroamérica permitió la apertura de sus mercados en los bienes agrícolas sensibles, tales como **granos básicos, lácteos y derivados, avícolas, porcinos y posiblemente arroz**, lo cual tendrá profundas y previsibles repercusiones sobre los tejidos productivos nacionales, en la seguridad alimentaria centroamericana, así como en los mercados laborales.
4. En materia de Propiedad Intelectual, los Estados Unidos ha propuesto varias normas con el objeto de impedir la producción y comercialización de productos genéricos. Pretendiendo gozar de la exclusividad de un mercado por plazos que podrían superar los treinta años. La incorporación de esta normativa en CAFTA, seguramente tendrá repercusiones en la competitividad de estos sectores y los más grave en los niveles de salud de la población.

Este contexto desfavorable para la región centroamericana, abre grandes desafíos y compromisos tanto por parte del ejecutivo, que deberá responder ante los diferentes sectores económicos y sociales por las consecuencias de los compromisos adquiridos en este TLC. Asimismo, la Asamblea Legislativa, asumiendo responsablemente su papel, deberá analizar profundamente los acuerdos alcanzados, previo a su posible ratificación.

**San Salvador, 17 de diciembre de 2003**

---

---

## **Palabras de Alberto Trejos, Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica al cierre de la negociación del TLC con Estados Unidos**

25 de enero de 2004

En nombre del Gobierno de Costa Rica y del Presidente de la República me complace anunciar la conclusión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Hemos logrado un muy buen acuerdo.

Hemos alcanzado nuestro balance.

Tras una ardua e intensa labor a lo largo de más de un año hemos alcanzado un acuerdo comprensivo y balanceado que eliminará los aranceles y otras barreras al comercio de bienes y servicios entre nuestros países, creará las condiciones propicias para mejorar y aumentar nuestras exportaciones al principal mercado del mundo, y promoverá la inversión, el crecimiento económico y nuevas oportunidades de empleo en Costa Rica.

Me siento sumamente satisfecho por los resultados alcanzados, los cuales responden adecuadamente a los objetivos que nos planteamos en las distintas áreas cuando iniciamos esta negociación. El trabajo continuo y dedicado de cientos de costarricenses y la búsqueda persistente de nuestras metas hizo posible que tengamos hoy un muy buen acuerdo para el país.

En este sentido es importante destacar que a lo largo de todo el proceso de negociación contamos con la amplia y activa participación de múltiples actores, incluyendo organizaciones productivas y empresariales, de la sociedad civil, representantes de numerosas instituciones del Poder Ejecutivo y miembros del Poder Legislativo. Todos ellos aportaron insumos valiosos para la elaboración de las posiciones nacionales y contribuyeron a este resultado con su participación activa en las diferentes etapas del proceso, no sólo en las últimas intensas horas de trabajo aquí en Washington D.C. en diciembre pasado y durante esta semana, sino también en Managua, Houston, Cincinnati, San José y demás lugares donde llevamos a cabo rondas de negociación. A todos ellos mi sincero reconocimiento.

Quiero expresar mi agradecimiento y mi profundo reconocimiento a Anabel González, Jefe de las Negociaciones, y a todo el equipo de negociación de Costa Rica por su extraordinario trabajo.



La conclusión de este Tratado constituye un paso fundamental hacia la inserción del país en la economía internacional. En particular es un logro singular en la consolidación y apertura de nuevas y mejores oportunidades de mercado para las exportaciones costarricenses, y constituye un avance muy importante en el esfuerzo hacia la construcción del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El TLC contribuirá sin duda también a fortalecer la histórica relación de amistad entre las dos democracias más antiguas del Hemisferio y a estrechar los nexos económicos y culturales. En este sentido, debo expresar mi reconocimiento a mi colega Robert Zoellick y a su equipo de trabajo por el esfuerzo realizado y en particular por entendimiento que mostraron de las diferencias en los niveles de desarrollo de los países, lo cual nos permitió alcanzar un acuerdo ganador para ambas partes.

Costa Rica se suma hoy así al resto de los países centroamericanos que en diciembre pasado culminaron sus negociaciones con Estados Unidos. Conjuntamente con Estados Unidos esperamos dar a conocer públicamente los textos del acuerdo en los próximos días, el cual será firmado próximamente por los Presidentes de los seis países. Esperamos intensificar de ahora en adelante nuestro trabajo con los señores diputados a fin de lograr la aprobación legislativa del acuerdo lo más pronto posible.



US-Chefunterhändlerin Regina Vargo, US-Trade-Representative Robert Zoellick, der costaricanische Außenhandelsminister Alberto Trejos und seine Verhandlungsführerin Anabel González (v. l. nach r.) beim finalen Händedruck ([www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)).

## TLC y reconfiguración de las sociedades centroamericanas

*Gerardo Cerdas Vega*

Todos conocemos en mayor o menor medida del inicio y desarrollo de las negociaciones tendientes a firmar un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica, las cuales comenzaron el pasado mes de enero en San José, Costa Rica. Se ha hablado y escrito mucho acerca de los efectos que dicho Tratado tendrá sobre nuestras economías; se han aportado cifras puntuales y probables, se han analizado las experiencias de otros países como México, Canadá, Chile y los mismos Estados Unidos, en términos de los efectos de la apertura sobre los sectores productivos y la dinámica y naturaleza del intercambio comercial entre dichas naciones, así como del creciente poder de las empresas transnacionales frente a los Estados nacionales.

No obstante, es poco lo que se ha discutido sobre los efectos de estos tratados en cuanto a cómo pueden reconfigurar y (des)-estructurar nuestras sociedades. La pregunta ¿cuáles son las características de la sociedad que se está construyendo? y la relación de esta interrogante con la implementación de tratados comerciales parece no tener respuesta todavía. En este sentido, en las siguientes líneas deseo hacer una aproximación personal a este tema, a partir de la identificación de ciertos rasgos que me parecen presentes en los procesos y sociedades de la región centroamericana, y que han ido modificando, más profundamente de lo que podríamos admitir de primera entrada, la matriz de relacionamiento entre los distintos actores sociales y productivos, incluyendo al Estado. No obstante lo anterior, no pretendo hacer un diagnóstico exhaustivo de la realidad de la región; en la mayoría de los casos, por tanto, haré referencia al caso costarricense y en alguna medida se podrán extrapolar dichas observaciones al resto de los países.

En primer lugar, es primordial hacer la siguiente afirmación: los tratados de libre comercio (en adelante, TLC's) no son estrictamente fenómenos nuevos, sino que representan la continuidad de las políticas de ajuste estructural inspiradas en el "Consenso de Washington". Entendemos aquí el ajuste estructural, como un proceso abarcativo de transformación de la sociedad, que permite asegurar el flujo de riqueza desde los países pobres hacia los países ricos, insertándolos en la dinámica de la globalización de la producción y los mercados(1). Esto es de gran importancia tenerlo claro, ya que solo así podremos contextualizar de forma adecuada los TLC's y comprender las relaciones de causalidad que guardan con la política económica neoliberal.

Partiendo, pues, de lo anterior, me permitiré identificar cinco aspectos que me parecen críticos en términos de las características tendenciales de las sociedades donde predomina y/o se entroniza el "libre" comercio.

### **1. Mercantilización de todos los ámbitos de la vida humana**

Los tratados comerciales, en cuanto expresión concreta del libre comercio, conducen a la mercantilización de todos los ámbitos de la vida humana. En este sentido, incorporan dentro de una lógica comercial cualquier tipo de relacionamiento entre las personas (tanto al nivel personal como colectivo), lo cual supone un creciente predominio de la lógica del intercambio utilitario y del "costo-beneficio" como criterio de las relaciones sociales. Así, se niegan en su raíz formas de relación social y económica basadas en la reciprocidad, la solidaridad y la equidad en la asignación de los recursos. Además del efecto de lo anterior sobre las relaciones interpersonales, podemos constatar que la institucionalidad social es cuestionada y desmantelada en pro de criterios de utilidad y beneficio (privados). Se llega así a cuestionar y deslegitimar el papel que cumplen en nuestras sociedades (y esto en particular para el caso de Costa Rica) instituciones como la Caja del Seguro Social, el Instituto Costarricense de Electricidad y otras, cuyo funcionamiento se ha regido desde su fundación hasta hace pocos años, por criterios de utilidad y desarrollo social, tanto en lo que atañe a sus formas de financiamiento como en cuanto a la distribución de sus servicios entre la población" sin que ello niegue las deficiencias del sistema.

Un aspecto que ilustra de manera crítica la mercantilización de la vida y las relaciones humanas, es la apropiación privada (por parte del capital) de recursos estratégicos como el agua. El agua es un recurso fundamental para la existencia de la vida misma, no solamente humana. En este sentido, es propiedad y patrimonio colectivos, por lo cual su incorporación a la lógica mercantil amenaza directamente el acceso de las personas a un bien sin el cual, simplemente, es imposible vivir. Y dentro del marco de los TLC's, la apropiación privada del agua no solo sería una realidad, sino que ahora es presentada como la única solución a los problemas actuales de acceso al recurso para

millones de seres humanos que no lo tienen del todo o que lo tienen de manera restringida(2). Aquí, mercantilizar el recurso agua (y por tanto, todas las relaciones sociales que supone el acceso al mismo) atenta contra la vida en su esencia. Esto es solo un ejemplo, no pretendo por tanto demostrar de manera exhaustiva mi afirmación, solo con el caso de este recurso y las relaciones sociales que se dan alrededor del mismo. En todo caso, los ejemplos no faltan.

## **2. La normativización de la exclusión y la concentración de riqueza y poder**

Los TLC's son instrumentos jurídicos de alcance internacional. Tienen por lo tanto, un carácter vinculante para las partes y su modificación, dada la correlación de fuerzas entre las mismas, es altamente improbable (la experiencia mexicana a este respecto es muy ilustrativa). En este sentido, los TLC's consolidan las dos instituciones fundamentales del orden económico capitalista: la propiedad privada y el contrato(3). La liberalización comercial, de un lado, y la inclusión en los TLC's de normas que regulan y extienden a toda la sociedad las reglas de funcionamiento mercantiles, introducen un marco jurídico, en todos nuestros países, que reforzará legalmente la exclusión, así como la concentración de riqueza y poder, tendencias que se han documentado con claridad en el último informe sobre el Estado de la Región. Los TLC's equivalen, por lo tanto, a enormes y complejos contratos que aseguran el control por parte del capital privado, de los recursos productivos de todo tipo así como del acceso (y de las condiciones de dicho acceso) a los bienes y servicios dentro de circuitos de reproducción del capital. Este aspecto de los TLC's es muy poco discutido entre las organizaciones y sectores interesados en la problemática de los tratados comerciales, no obstante ser un elemento fundamental de la reconfiguración societal operada en el contexto del ajuste estructural y su consolidación mediante acuerdos como el que nos ocupa.

## **3. La sustitución del Estado como agente económico y político**

Los TLC's no son solamente acuerdos referidos o circunscritos al ámbito comercial. Abarcan muchos otros aspectos de extrema importancia para la vida colectiva. Atentan asimismo contra un posible Estado nacional, capaz de tomar decisiones en cuanto al modelo económico y al régimen político. Me refiero en particular al casi no discutido efecto de los capítulos de "compras del Estado" dentro de estos Tratados, ya que los mismos, con el pretexto de hacer más transparentes los procesos de contratación administrativa (objetivo con el cual nadie estaría en desacuerdo, al menos en principio), hacen que en la práctica los Estados se vean imposibilitados de recurrir a una serie de instrumentos de política pública, particularmente en cuanto al establecimiento de requisitos de desempeño al capital, los cuales permitirían el señalamiento de límites y una direccionalidad social a la inversión extranjera o al flujo de capital. Si los TLC's le prohíben al Estado establecer requisitos de desempeño al capital, esto equivale a que sean las empresas las que determinen los objetivos y naturaleza de la inversión, con lo cual son dichas empresas, no el Estado y mucho menos la población, las que toman el control de la definición de la política pública y del modelo de desarrollo, si es que la libertad irrestricta al capital se puede considerar un modelo de desarrollo.

## **4. El Estado de "Guerra Perpetua"**

El vínculo entre libre comercio y militarización ha sido señalado por diversos estudios, en particular y de manera exhaustiva por Ana Esther Ceceña quien señala con gran precisión que:

"Los asuntos militares constituyen uno de los campos de expresión de las relaciones de poder y de competencia que rigen la sociedad capitalista [...] Particularmente, la visión de totalidad implícita en la misión militar, coincide con la de las grandes empresas transnacionales que impulsan procesos de producción o comercialización en dimensión planetaria y que se posicionan en el mercado o en la competencia a través de estrategias de ocupación, dominación o control trazadas deliberadamente. En ambos casos, hay un estudio del campo de batalla y una planeación de acuerdo con los escenarios probables, con el objetivo a alcanzar y con el enemigo a vencer, que puede ser, indistintamente, preciso o difuso". (4)

Aparte del recurso a la fuerza como medio para garantizar el control de recursos estratégicos, como en el caso de Irak, me interesa resaltar aquí que lo militar y lo comercial no solamente se necesitan e implican mutuamente, sino que en el momento actual, responden a la misma lógica de totalización y expansión. Es lo que Ignacio Ramonet ha denominado "La era de la Guerra Perpetua"(5), expresado en la doctrina de la guerra preventiva y que extiende las tareas militares a todo el ámbito de la sociedad. Todos somos sospechosos, cualquier disidencia política o intelectual puede ser considerada un desafío al poder que debe ser castigado. En el caso centroamericano, vemos cómo Honduras y El Salvador envían tropas a Irak y las autoridades de Costa Rica, no solo impulsan el establecimiento de la Academia para el Cumplimiento de la Ley (ILEA, por sus siglas en inglés) sino

que hacen un uso cada vez mayor de la fuerza como mecanismo para garantizar el orden y las condiciones de acumulación capitalista. La reciente huelga en Limón, en el atlántico costarricense, nos permitió observar un despliegue policial con rasgos nítidamente militares, y cada día se le hace más habitual a la población el recurso a la fuerza para resolver los conflictos sociales. Se nos ha hecho creer que la militarización creciente de los cuerpos policiales es garantía de seguridad, cuando la realidad es exactamente lo contrario.

## **5. Insuficiencia del sistema de representación política y negación de las alternativas**

En el proceso de negociación del TLC entre Estados Unidos y Centroamérica, se ha hecho más que evidente la insuficiencia del régimen de representación política. No solamente en cuanto a la vacuidad y engaño de los mecanismos de "consulta y representación" de las autoridades de los Gobiernos (como lo han denunciado múltiples organizaciones sociales de la región), incapaces de comprender y llevar a cabo una verdadera consulta nacional-regional, sobre una negociación de tanto peso y relevancia para nuestras sociedades en su conjunto, sino también en cuanto a que el tradicional sistema de partidos no puede ya generar alternativas reales al libre comercio. Todos los partidos políticos y algunas de las tradicionales organizaciones sociales, para el caso costarricense, parecen haberse alineado en las filas pro TLC, aunque existan críticas superficiales de parte de algunos legisladores o dirigentes en uno u otro tipo de agrupación (en particular para adicionarle al TLC anexos laborales y/o ambientales que nada resuelven en el fondo). Aparte de esto, se demoniza a los grupos y organizaciones que rechazan el libre comercio y se les niega su condición de sujetos sociales; al negar su discurso, la sociedad reproduce uno de los más agudos problemas de nuestra época: la negación de la otredad, y con ello la negación de formas alternativas de organización de la economía y de la sociedad.

Todo lo anterior configura una serie de características que me parecen presentes en los países de la región, con mayor o menor fuerza. Por otra parte, los tratados comerciales que se "negocian" en la actualidad no son solo instrumentos donde hay perdedores y ganadores en el marco de las relaciones del comercio exterior; van mucho más allá, redefiniendo y (des)estructurando la naturaleza de nuestras sociedades. En este nuevo escenario, la mercantilización de las relaciones humanas se ve reforzada por la imposición de un marco jurídico que hace de la pobreza y de la concentración de riqueza y poder un proceso refrendado por la legalidad del país, internacional, lo cual se relaciona de manera directa con un repliegue del Estado como agente económico y político, con un creciente recurso a la fuerza militar y con un sistema político incapaz de generar alternativas a la globalización de la producción y de los mercados.

Queda planteada la discusión sobre los efectos del libre comercio sobre la cultura, los valores y el medioambiente en nuestros países, y también acerca de las alternativas populares que nos permitan construir una sociedad más justa, solidaria y equitativa. Esta aspiración, contra todos los pronósticos, debe seguir siendo nuestro más profundo criterio de acción política y reflexión social.

### **\*\*\* REFERENCIAS**

- 1) Trejos, María Eugenia; Villalobos, Roberto, Lo aparente y lo oculto del Ajuste Estructural en "Del otro lado del Ajuste", Escuela de Economía de la Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 1994.
- 2) Cerdas Vega, Gerardo, Servicios Públicos y Privatización en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC, presentación realizada en el IV Foro Mesoamericano, Honduras, julio de 2003.
- 3) Duchrow, Ulrich; Hinkelammert, Franz, "La vida o el capital", Departamento Ecuménico de Investigaciones, San José, Costa Rica, 2003.
- 4) Ceceña, Ana Esther, Lo estratégico en la estrategia estadounidense de dominio, ponencia presentada en el I Encuentro Hemisférico contra la Militarización, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, mayo de 2003.
- 5) Ramonet, Ignacio, La era de la Guerra Perpetua, en Le Monde Diplomatique, Año I, N° 10, Marzo de 2003, edición colombiana.

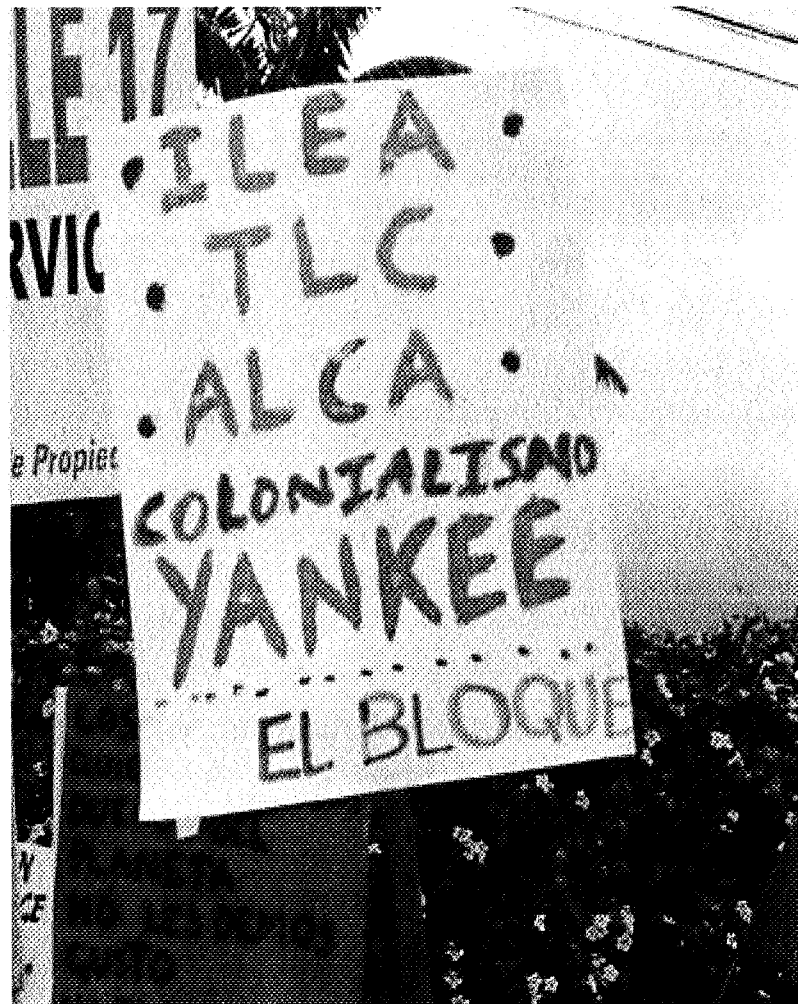
Gerardo Cerdas Vega es sociólogo costarricense, integrante de Encuentro Popular.

---

Kontext:

# Das nächste Stück im ALCA-Puzzle

---



# Das nächste Puzzlestück?

## ALCA als konsequente Fortschreibung der Wirtschaftsgeschichte Lateinamerikas

(gf) Es ist ein ehrgeiziges Projekt, das der frühere US-Präsident William Clinton auf den Weg gebracht hat: Bis zum Jahr 2005 sollen alle Staaten des amerikanischen Kontinents eine gemeinsame Freihandelszone (im folgenden ALCA = Area de Libre Comercio de las Americas genannt) bilden. Dass die USA auf die Idee gekommen sind, über einen derartigen Freihandelsvertrag mit den Regierungen der Länder Lateinamerikas zu verhandeln, ist bei der Betrachtung der Wirtschaftspolitik der Industrienationen der letzten Jahrzehnte kein Zufall.

In den 60er und 70er Jahren war die Wirtschaftspolitik der Industrienationen geprägt von der Vorstellung, der Staat könnte regulierend in den Markt eingreifen und durch die richtige Wirtschaftspolitik ökonomische Krisen entschärfen oder sogar verhindern. Die theoretische Grundlagedieser Vorstellung ist bei Keynes zu finden.

### Theoretisch Keynes

Auch die Entwicklungspolitik folgte diesem Ansatz. Die internationalen Organisationen wie beispielsweise die CEPAL (UN-Kommission, die für die wirtschaftliche Entwicklung in Lateinamerika zuständig ist) unterstützte

ebenso wie die Regierungen in den Industrieländern die Politik der Importsubstitution. Die dahinter stehende Idee: Durch gezielte wirtschaftspolitische Maßnahmen (hohe Zölle und Förderung nationaler Industrie) sollten in den Ländern Lateinamerikas die Importe durch eigene Produktion ersetzt werden. Die politische Praxis der Regierungen Lateinamerikas entsprach allerdings nicht der Theorie.

Zum einen förderten die Regierungen nicht immer die Industrien, die öko-

nomisch sinnvoll gewesen wären, sondern richteten die Förderung nach eigenen politischen Interessen und denen anderer Interessensgruppen aus. Zum anderen wurde wegen der Förderung des Außenhandels bei der importsubstituierenden Industrialisierung oftmals ausländischen Direktinvestoren eine wichtige Rolle bei der Produktion für den Export eingeräumt. Ihnen wurden Gewinnausfuhrgarantien zubilligt, die nicht durch Exporterlöse abgesichert werden konnten (vgl. hierzu genauer: Urs Müller-Plantenberg: Die CEPAL und der Neoliberalismus, in: Markt in den Köpfen, Lateinamerika Analysen und Berichte 17, 1993). Das Ergebnis: Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre waren viele Länder Lateinamerikas hoch verschuldet.

### Anfang der 80er: Segen der unsichtbaren Hand

In diesen Jahren hatte sich die Vorstellung von richtiger Wirtschaftspolitik in den Industrienationen geändert. Von Keynes wurde Abschied genommen, die Monetaristen und Marktliberalen gewannen die Oberhand (zum Beispiel Margaret Thatcher oder Ronald Reagan, Kohl ist im weitesten Sinne sicher auch dazu zu zählen). Nach dieser Doktrin sollte der Staat keine aktive Wirtschaftspolitik mehr betreiben, sondern nur das Wirken der Kräfte des Marktes unterstützen. Die "unsichtbare Hand" des Marktes würde – wenn man sie gewähren lässt – Wirtschaftskrisen von selbst beheben oder gar nicht erst entstehen lassen. Diese veränderte Art des Denkens über Staat und Wirtschaft wurde mittels der Kriseninterventionen vor allem der internationalen Finanzinstitutionen wie IWF und Weltbank in die Länder Lateinamerikas exportiert. Die Gewährung von Krediten war an eindeutige Kriterien gebunden, die den Staat aus einer aktiven Rollen herausdrängen sollten. Ziel dieser Strukturanpassungsmaßnahmen war es, die Ökonomien so zu deregulieren, dass der Markt, das "freie Spiel der Kräfte, sich entfalten kann". Dazu gehörte die Senkung von Steuern und Zöllen, die Förderung ausländischer Direktinvestitio-

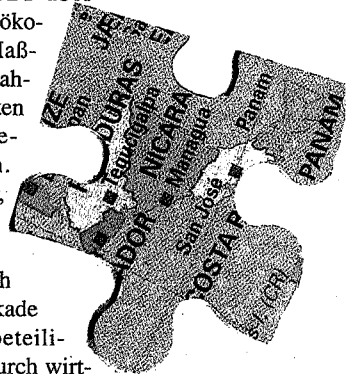
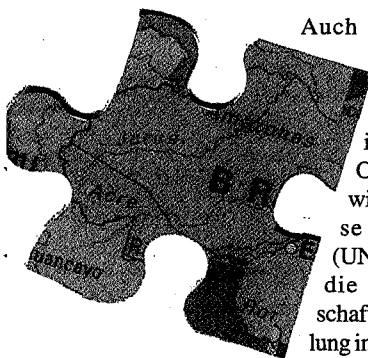
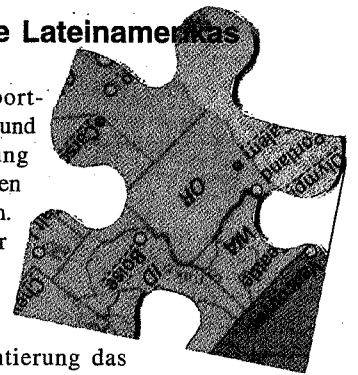
nen, Exportorientierung und Privatisierung von staatlichen Unternehmen.

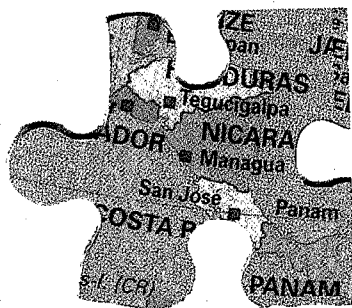
In der Konsequenz war in den 80er Jahren Exportorientierung das Schlagwort für Lateinamerika. In dieser Zeit wurden bereits die ersten Handelsabkommen zwischen einzelnen Ländern Lateinamerikas und den USA abgeschlossen, wie beispielsweise 1984 die Caribbean Basin Initiative (CBI).

### Freihandel als Aufstandsbekämpfung

Die CBI entstand unter Reagan und sollte für 4000 bestimmte, vor allem nicht-traditionelle Produkte den freien Zugang zum US-Markt garantieren. Textilien waren dabei explizit ausgenommen, da der Handel mit Textilien im Multifaserabkommen geregelt war (das als Instrument diente, den Markt der Industrieländer vor dem Import von Textilien aus Trikontländern zu schützen). In der öffentlichen Debatte wurde die CBI als ein Entwicklungshilfeprojekt für Zentralamerika und die karibischen Staaten dargestellt. Gleichzeitig muss die CBI aber auch als politökonomische Maßnahme im Rahmen des Kalten Kriegs gesehen werden. Denn Länder, die begünstigt wurden, mussten sich an der Blockade von Kuba beteiligen. Und: Durch wirtschaftliches "Wohlergehen" sollten die Menschen dieser Länder von den Befreiungsbewegungen ferngehalten werden.

Mit dem, oder durch das, Inkrafttreten der CBI war die Grundlage für den Aufbau der Maquila-Industrie in Zentralamerika geschaffen (vgl. hierzu genauer:





Situation der Maquila-Arbeiterinnen in El Salvador, Ein Studien- und Austauschprojekt. Projektbericht von Kerstin E-

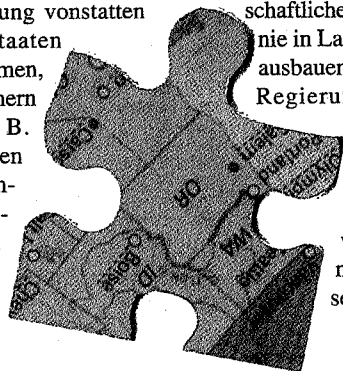
wald, Tanja Kinzel und Eva Stahl, 1997/1998).

Mit dem Fall der Mauer und dem Auflösen der Blockkonfrontation gewann die Idee von einem globalen Markt, globalem Frieden und globaler Demokratie immer mehr an Bedeutung. Gleichzeitig wurde aber auch deutlich, dass Einflussbereiche und Märkte gesichert werden müssen, die möglicherweise durch "richtigen" Freihandel in Gefahr sind. Denn tatsächlich steht die Freihandelsidee oft im Widerspruch zu den innenpolitischen Interessen der jeweiligen Regierungen (vgl. Agrarsubventionen in der EU). Tatsächlich scheint die Konfrontation zwischen kommunistischem und kapitalistischem Block durch die Konfrontation zwischen regionalen Wirtschaftsblöcken ersetzt worden zu sein.

### Neue Blockbildung

Auch bei dieser Konfrontation sind die Staaten des Südens ein Spielball der machtpolitischen Konkurrenz zwischen den Wirtschaftsblöcken. Durch die Vereinfachung globaler Kommunikation und die niedrigen Transportkosten erscheinen sie als Absatzmärkte sehr attraktiv. Hierbei ist für die Unternehmen und Regierungen der Industrienationen vorteilhaft, dass die Politik der Strukturanpassungsmaßnahmen der 80er Jahre insofern gefruchtet hat, als diese Länder sehr stark vom Weltmarkt abhängig sind.

Bisher ist die Blockbildung eher zwischen Staaten mit ähnlicher wirtschaftlicher Entwicklung vonstatten gegangen. Starke Staaten schließen sich zusammen, um ihren Stand zu sichern und auszubauen (z. B. EU). Schwache Staaten schließen sich zusammen, um sich gemeinsam zu wehren (z. B. Andenpakt oder MERCOSUR). Mit



Mexiko wurde das erste Mal ein Land in ein Freihandelsabkommen (NAFTA) integriert, das schwächer war als die beiden anderen Vertragspartner (USA, Kanada). Mit ALCA soll nun ein halber Kontinent mit relativ schwachen Ökonomien integriert werden.

### Das nächste Puzzlestück

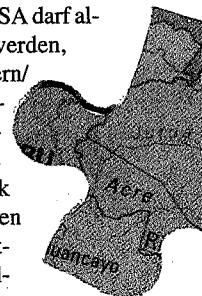
Die Wirtschaftsgeschichte der Länder Lateinamerikas der letzten Jahrzehnte macht deutlich, dass ALCA die konsequente Fortschreibung einer Politik ist, die bereits zu Beginn der 80er Jahre begonnen hat und mit ALCA ein (vorläufiges) Ende finden kann. Mit den Strukturanpassungen von IWF und Weltbank wurden die Länder Lateinamerikas auf den Freihandel "vorbereitet". Schritt für Schritt haben sie sich – nicht ganz freiwillig – vom Weltmarkt abhängig gemacht. Mittlerweile sind in den einzelnen Ländern lokale Wirtschaftsstrukturen zum Großteil zerstört, die Abhängigkeit von ausländischen Investoren und der Druck der internationalen Finanzinstitutionen sind so groß, dass den Ländern fast keine andere Wahl bleibt, als sich dem Freihandelsabkommen anzuschließen.

Die Politik der USA macht deutlich, dass sie Teil des größten Wirtschaftsblocks der Welt werden will, und zwar der bestimmende Teil. Ebenso wie die EU bei der Eingliederung osteuropäischer Staaten geht sie dabei bestimmte Risiken ein. Die Krisenanfälligkeit mancher lateinamerikanischer Ökonomien könnte sich auch negativ auf die US-Wirtschaft auswirken. Die Peso-Krise in Mexiko Mitte der 90er Jahre ist ein Beispiel dafür. Hier griffen die USA mit Stützkäufen ein, um den Zusammenbruch der mexikanischen Wirtschaft zu verhindern. Doch trotz aller Risiken scheinen die erwarteten Gewinne groß zu sein. Im Moment sieht es so aus, als wollten die USA durch ALCA und die verschiedenen anderen Initiativen (CAFTA, Plan Andino, Plan Puebla Panamá) ihre wirtschaftliche und politische Hegemonie in Lateinamerika sichern und ausbauen. Dabei achtet die Bush-Regierung aber auch darauf, selbst nicht zu große Zugeständnisse zu machen. Migration in die USA wird auch dann, wenn ALCA in Kraft ist, nur sehr schwer möglich sein.

### Glossar

ALCA	Area de Libre Comercio de las Américas/Gesamtamerikanische Freihandelszone (siehe FTAA)
CAFTA	US-Central America Free Trade Agreement/US-Zentralamerikanische Freihandelszone
CBI	Caribbean Basin Initiative
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe/UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik
EZLN	Ejército Zapatista de Liberación Nacional/Zapatistische Befreiungsarmee
FTAA	Free Trade Area of the Americas/Gesamtamerikanische Freihandelszone (siehe ALCA)
IWF	Internationaler Währungsfond
MAI	Multilateral Agreement on Investment/Multilaterales Abkommen über Investitionen
MERCOSUR	Mercado Común del los Países del Cono Sur/Südamerikanische Zollunion zwischen Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay
NAFTA	North American Free Trade Association/Nordamerikanische Freihandelszone (siehe TLCAN)
NGO	Non Governmental organization/Nicht-Regierungsorganisation
PPP	Plan Puebla Panamá
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte/Nordamerikanische Freihandelszone (siehe NAFTA)
TPA	Trade Promotion Authority/Verhandlungsvollmacht für den US-Präsidenten
WTO	World Trade Organisation/Welthandelsorganisation

Bei aller Kritik an den USA darf allerdings nicht vergessen werden, dass es auch in den Ländern/Regierungen der lateinamerikanischen Verhandlungspartner Personen gibt, die von ALCA und der Politik der USA profitieren werden und sie deswegen unterstützen. Die Kritik an ALCA sollte sich daher nicht einseitig nur auf das Vorgehen der USA richten, sondern differenziert betrachten, welche Interessen auch in den Ländern Lateinamerikas für ALCA eine Rolle spielen.



# Nach Süden

**Die USA wollen mit mehreren Projekten ihren ökonomischen, politischen und militärischen Einfluss in Lateinamerika ausbauen.**

Zu Beginn des neuen Jahrtausends soll bekanntlich alles anders werden. Auch auf dem amerikanischen Kontinent. Nun endlich soll sämtlichen LateinamerikanerInnen zu „wirtschaftlicher Entwicklung und Demokratie“ verholfen und ihre „Lebensqualität verbessert“ werden.<sup>1</sup> Die Zauberformeln hierfür lauten ALCA (gesamt-amerikanische Freihandelszone, englisch FTAA), CAFTA (mittelamerikanische Freihandelszone) und PPP (Plan Puebla Panamá). Propagiert werden diese Pläne von den beteiligten Regierungen und den Wirtschaftseliten in den betroffenen Ländern. Allerdings gibt es bereits seit geraumer Zeit auch massive Warnungen vor und Widerstand gegen diese Projekte.

Der folgende Artikel versucht, einen Überblick über die verschiedenen Projekte zu geben und anschließend eine Einordnung im politischen Kontext der Region vorzunehmen.

## ALCA, CAFTA und PPP

(mh) Hinter dem Kürzel ALCA verbirgt sich eine von den amerikanischen Regierungen angestrebte Freihandelszone die 34 - als „demokratisch“ deklarierte - Staaten in der Hemisphäre umfassen soll. Einzig Cuba ist nicht eingeladen, an dem Verhandlungsprozess teilzunehmen.

Die Einrichtung einer gesamt-amerikanischen Freihandelszone wurde erstmals von George Bush 1990 angeregt, institutionalisiert wurde der

Verhandlungsprozess 1994. Allerdings priorisierte die Clinton-Regierung das Projekt nicht in besonderem Maße, so dass die Verhandlungen kaum vorankamen. Mit der veränderten Ausrichtung der US-Außenpolitik unter George W. Bush und dem zunehmenden Handel mit dem südlichen Amerika gewann die Etablierung der ALCA wieder an Bedeutung in der US-Politik. Am 1. Januar 2005 sollen die Verhandlungen abgeschlossen sein, der Vertrag bis spätestens Dezember 2005 in Kraft treten. Allerdings steht das Projekt auf wackligen Beinen, so sind ein Großteil der im Vertrag enthaltenen Formulierungen nach wie vor umstritten.

Was jetzt schon auffällt, ist die Ähnlichkeit zum NAFTA-Vertrag.<sup>2</sup> So ist beispielweise der stark kritisierte Artikel 10 des Sachgebiets Investitionen, der Entschädigungszahlungen bei direkter und indirekter Enteignung vorsieht, identisch mit dem Art. 1110 des NAFTA-Vertrages.<sup>3</sup> Kritische Beobachter wie Héctor de la Cueva, Generalsekretär der Alianza Social Continental<sup>4</sup>, gehen davon aus, dass die geplante Freihandelszone de facto eine Ausdehnung der Vorgaben von NAFTA und den Entwurf des MAI (Multilaterales Investitionsabkommen, umstrittenes Vertragswerk, das die Rechte v. a. internationaler Investoren regeln sollte)<sup>5</sup> über den gesamten amerikanischen Kontinent bedeuten wird.<sup>6</sup> Befürchtet werden daher ähnliche, negative Auswirkungen wie bei NAFTA. Dieses Abkommen hatte verheerende Folgen für die ArbeiterInnen in den USA, Kanada und vor al-

lem in Mexiko, da das Lohnniveau drastisch gesunken ist.<sup>7</sup> Zudem hat sich die Zahl der Menschen, die in Mexiko unter der Armutsgrenze leben, zwischen 1994 und 2000 von 20 Mio. auf 40 Mio. verdoppelt.<sup>8</sup> Kritische Gruppen bewerten die ALCA in ihrem „Manifest der bäuerlichen, indigenen und afro-amerikanischen Organisationen gegen ALCA“, das bei einem lateinamerikanischen Widerstandscamp am 17. April 2002 in Quito verabschiedet wurde, als ein Instrument geopolitischer Kontrolle. Es ginge den USA darum, ihre Hegemonie in Lateinamerika zu festigen, gerade auch gegenüber den anderen kapitalistischen Blöcken, und zwar sowohl in wirtschaftlicher als auch in politischer und militärischer Hinsicht.<sup>9</sup>

## CAFTA: Erster kleiner Schritt nach Süden

Neben der ALCA ist eine regionale Freihandelszone, die CAFTA, zwischen den USA und den mittelamerikanischen Staaten geplant. Die Verhandlungen darüber sollen bis Ende 2002 abgeschlossen sein. Allerdings gehen BeobachterInnen davon aus, dass diese noch drei bis fünf Jahre in Anspruch nehmen werden.

## „Musterland“ El Salvador?

Die Regierungen Zentralamerikas haben sich darauf verständigt, „asymmetrische“ Abkommen mit den USA auszuhandeln zu wollen. Das heißt, das Tempo, in dem die Handelsschranken abgebaut werden, soll abhängig sein vom wirtschaftlichen Entwicklungsgrad der jeweiligen Länder. Besonders El Salvador ist an dieser Regelung interessiert,



Herr Doktor, man spricht viel von der politischen Reife. Wie beurteilen Sie diese Reife im Hinblick auf unser Land?



Wir können ohne Zweifel feststellen, dass wir heute reifer sind denn je zuvor, politisch gesprochen.



Um dann von WEM aufgefressen zu werden, politisch gesprochen?



## Gesamtamerikanische Freihandelszone

ALCA Área de Libre Comercio de las Americas

FTAA Free Trade Area of the Americas

Die gesamtamerikanische Freihandelszone wurde erstmalig von dem damaligen US-Präsidenten George Bush im Jahre 1990 angeregt. Institutionalisiert wurde der Verhandlungsprozess auf dem Gipfeltreffen der amerikanischen Staaten im Dezember 1994 in Miami. Dort wurde beschlossen, sofort mit den Verhandlungen zu beginnen, wofür man sich einen Zeitrahmen von zehn Jahren setzte. Nach schleppendem Beginn wird seit 1998 in folgender Struktur verhandelt.

Mitglieder sind die 34 „Demokratien“ auf dem amerikanischen Kontinent, d. h. alle Staaten außer Kuba. Das oberste Entscheidungsgremium sind die kontinentalen Gipfeltreffen, wie z. B. das Treffen in Quebec im April letzten Jahres. Dort wurde das Inkrafttreten von ALCA im Januar 2005 nochmals bestätigt. Das nächste Treffen ist für das Jahr 2003 geplant und soll in Buenos Aires stattfinden.

Das wohl entscheidende Gremium sind die Treffen der Handelsminister. Bisher hat es sechs Treffen gegeben. Die Handelsminister legen den Zeitrahmen, Prinzipien und Ziele und die Struktur des Verhandlungsprozesses fest.

Die Details der Vertragsverhandlungen finden in neun Verhandlungsgruppen und vier sogenannten Spezialkomitees statt. Die Verhandlungsgruppen gliedern sich nach den Sachgebieten Marktzugang, Investitionen, Dienstleistungen, Regierungsaufträge, Landwirtschaft, Subventionen und Antidumping, Rechte des geistigen Eigentums und Streit-schlichtung. Die Spezialkomitees beschäftigen sich mit den Themen Beteiligung der Zivilgesellschaft, E-Commerce, Institutionelle Angelegenheiten und Besondere Probleme der kleinen Nationalwirtschaften. Bei dem Spezialkomitee „Beteiligung der Zivilgesellschaft“ fällt auf, dass es völlig ohne Beteiligung der Zivilgesellschaft funktioniert, es sind dar-

in nur offizielle Vertreter der Regierungen zugelassen.

In Quebec wurde beschlossen, die vorläufigen Vereinbarungen zu veröffentlichen. Dies ist im Juli 2001 geschehen, der Text steht im Internet unter [http://www.ftaa-alca.org/ftaadraft/spa/draft\\_s.doc](http://www.ftaa-alca.org/ftaadraft/spa/draft_s.doc)

Der damalige Vertragsumfang betrug 459 Seiten. Auffällig ist:

- Der größte Teil des Textes ist in eckige Klammern gefasst, was bedeutet, dass fast überall noch Meinungsverschiedenheiten zwischen den VerhandlungspartnerInnen bestehen.
- Der Text lehnt sich in weiten Bereichen an den NAFTA-Vertrag an. So ist z. B. der umstrittene Artikel 10 des Sachgebietes Investitionen, Entschädigungszahlung bei direkter und indirekter Enteignung, wortgleich mit dem Artikel 1110 des NAFTA-Vertrages.

Die wichtigsten Verhandlungsprinzipien sind:

- Die Entscheidungen werden im ALCA-Prozess nach dem Konsensprinzip gefällt.
- Der ALCA-Vertrag soll kompatibel mit den WTO-Regeln sein und wird, wenn möglich, auf der Basis des WTO-Vertragswerks entwickelt.
- Die ALCA schließt bilaterale und subregionale Abkommen auf dem Kontinent nicht aus, sondern kann mit diesen koexistieren.
- Alle Länder garantieren, dass ihre Gesetze und Verordnungen ver-tragskonform sind.
- Bei der Schaffung der ALCA müssen die unterschiedlichen Entwicklungs-niveaus und die Größen-unterschiede der beteiligten Länder berücksichtigt werden.

Die Verhandlungen sollen spätestens im Januar 2005 beendet sein, damit der Vertrag so schnell wie möglich, spätestens aber im Dezember 2005, in Kraft treten kann.

da es sich unter seinem Präsidenten Flores als „Musterschüler“ profilieren und als erstes Land den CAFTA-Vertrag mit den USA unterzeichnen will. Andere mittelamerikanische Staaten wie Nicaragua stehen dem Abkommen insgesamt zurückhaltender gegenüber. Hier wurde beispielsweise die erneute Aufstockung der US-Agrarsubventionen zu diesem Zeitpunkt als negativ für den Verhandlungsprozess gewertet.<sup>10</sup> Es besteht die Befürchtung, dass durch die Agrarsubventionen die Produkte aus den USA noch billiger werden und damit die zentralamerikanische Landwirtschaft weiter ruiniert wird. Trotzdem besteht ein großes Interesse bei den mittelamerikanischen Regierungen, CAFTA baldmöglichst abzuschließen, u. a. auch im Hinblick darauf, dass die USA planen, 2005 ihren Markt für Textilwaren aus China, Pakistan und Indien zu öffnen. Diese Länder stellen für Zentralamerika eine starke Konkurrenz im Textilsektor dar. Schaffen es die Regierungen Zentralamerikas, noch vor der Öffnung des US-Marktes für die genannten Länder ein Freihandelsabkommen mit den USA abzuschließen, gewinnen sie den Vorteil, ihre Textilien - im Gegensatz zu Indien, China und Pakistan - zollfrei auf den US-Markt bringen zu können.

Das Interesse der US-Regierung besteht v. a. darin, US-amerikanischen Firmen einen besonderen Zugang zu den mittelamerikanischen Märkten zu verschaffen und damit den potentiellen Konkurrenten Mexiko und Kanada zuvorkommen. Am 16. Januar 2002 war bekannt geworden, dass die Implementierung der CAFTA als Vorläuferin der ALCA eine der Top-Prioritäten der Regierung Bush ist.<sup>11</sup> Inzwischen scheint auch der US-Kongress diese Schwerpunktsetzung zu befürworten: Am 23. Mai stimmte nach dem Repräsentantenhaus auch der US-Senat mit 66 zu 30 Stimmen einer Trade Promotion Authority (TPA, früher „fast-track“-Verfahren) für die Aushandlung von Freihandelsabkommen durch den Präsidenten zu. Damit ist George W. Bush seinem Ziel, eine umfassende Vollmacht für die eigenständige Aushandlung auch von CAFTA und ALCA zu erhalten, einen großen Schritt näher gekommen.<sup>12</sup> Die Verwirklichung der beiden Projekte wird somit wahrscheinlicher.<sup>13</sup>

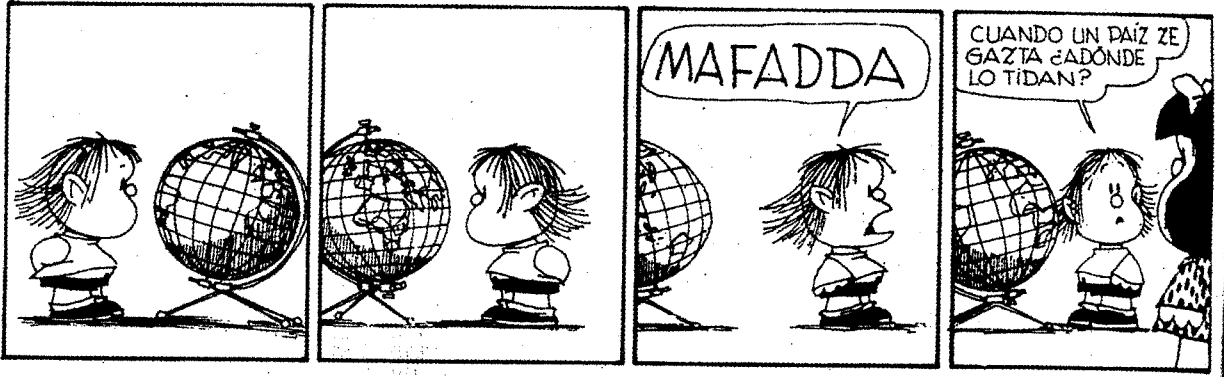
Falls es zu einem Abschluss von CAFTA kommt, sind ähnliche Verträge zwischen den mittelamerikanischen Re-

gierungen und Kanada sowie der EU geplant. Allerdings haben die EU-Staats- und Regierungschefs beim Lateinamerikagipfel in Madrid im März 2002 verlaublich lassen, dass sie im Moment

kanischen Staaten und Mexikos weiter in die Höhe treiben.

Kernpunkte des PPP bilden die folgenden acht Bereiche: Nachhaltige Entwicklung, menschliche Entwicklung,

ter.<sup>18</sup> Für die USA ist diese Verbindung von wachsender Bedeutung, da der Handel mit Asien zugenommen hat. Da der Panamakanal inzwischen überlastet ist, werden neben dem „trockenen Ka-



Wenn ein Land verbraucht ist,  
wohin wirft man es weg?

noch nicht an einem umfassenden Freihandelsabkommen interessiert sind und nach wie vor ihre Strategie der „zwei Geschwindigkeiten“ gegenüber den lateinamerikanischen Staaten aufrechterhalten wollen.<sup>14</sup>

### PPP: Wege bereiten

Ein drittes Projekt, welches z. Z. vor allem in Mexiko aber auch in den zentralamerikanischen Staaten diskutiert wird, ist der „Plan Puebla Panamá“, der bis 2006 umgesetzt werden soll. Bei diesem handelt es sich um ein inoffiziellen Schätzungen zufolge 9 Mrd. USD schweres Infrastrukturprojekt, das einen „Entwicklungskorridor“ durch Mexiko und Mittelamerika vorsieht.

Den zentralamerikanischen Regierungschefs wurde er im November 2000 vom mexikanischen Präsidenten Vicente Fox vorgeschlagen. Unterzeichnet wurde er am 15. Juni 2001 in San Salvador von RegierungsvertreterInnen aus Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexico, Nicaragua und Panamá. Die Interamerikanische Entwicklungsbank (IAEB) hat die Koordination für die Umsetzung des Projektes übernommen, finanziert werden soll es teilweise durch Darlehen des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank.

Die restliche Finanzierung soll, so hoffen die Initiatoren des Plans, durch private Investoren bereitgestellt werden. Durch Vergünstigungen, wie der Befreiung von Steuern, will man diese anlocken.<sup>15</sup> Die Aufnahme neuer Kredite bei IWF und Weltbank wird allerdings die Verschuldung der mittelameri-

Vorsorge und Bekämpfung von Naturkatastrophen, Ausbau des Tourismus, Erleichterung des Handelsaustausches, Ausbau der Verkehrsnetze, Elektrizitätsverbund, Zusammenarbeit im Telekommunikationssektor.

### Infrastrukturprojekte: Der „trockene Kanal“

Auffällig ist, dass die Kapitel zum Ausbau der Infrastruktur wesentlich konkreter gehalten sind als die Übrigen. So sollen 85,14 % der bisher veranschlagten Gelder in den Ausbau der Verkehrsnetze fließen.<sup>16</sup> Im Mittelpunkt des PPP steht daher das Projekt einer mehrspurigen Autobahn, welche von Puebla in Mexiko bis nach Panama führen soll. Mit dem restlichen Geld soll vor allem die Infrastruktur zugunsten der Erschließung von Erdgas- und Erdölfeldern im südlichen Mexico und in Guatemala, hydroelektrische Großprojekte, sowie die Ansiedlung von Maquilas gefördert werden. Mit dem PPP einhergehen wird auch eine weitere Privatisierung in Bereichen wie Wasser und Elektrizität.<sup>17</sup> Geplant ist außerdem der „trockene“ Kanal durch den Isthmus von Tehuantepec, der eine Handelsverbindung zwischen mexikanischem Golf und Pazifik schaffen soll. Dafür soll die Eisenbahnstrecke durch den Isthmus für den Containerverkehr modernisiert und eine achtspurige Autobahn zwischen den beiden Häfen an ihren Endpunkten gebaut werden. Durch dieses Projekt wird die Ausfuhr von an der Pazifikküste hergestellten US-Produkten nach Europa und der Export von der amerikanischen Ostküste nach Asien erleich-

ter.“ weitere Projekte u. a. in Nicaragua (der Bau einer Wasserstraße entlang des Río San Juan) und Kolumbien (eine interozeanische Verbindung im Tapon del Darien) diskutiert.<sup>19</sup> Diese finden allerdings im offiziellen Dokument keine Erwähnung.

Beim PPP geht es augenfällig um die Ausbeutung der in der Region vorhandenen Ressourcen, und zwar einerseits um die der menschlichen Arbeitskraft und andererseits um die der natürlichen Rohstoffe in der Region. Der in Mexiko lebende uruguayische Autor Carlos Fazio geht davon aus, dass der PPP den Versuch darstellt, die subsistenzorientierten Kleinbauern Süd Mexikos zu „proletarisieren“, um sie in billige Arbeitskräfte für die transnationale Agroindustrie und den Maquila-Sektor zu verwandeln.<sup>20</sup> Dies trifft ebenso auf die Subsistenzbauern in den anderen Ländern Mittelamerikas zu. Diese Entwicklung ist nur konsequent, wenn man bedenkt, dass sich der Export dieser Länder auf billige Konsumgüter und nicht auf Agrarprodukte beziehen soll.

Darüber hinaus geht es beim PPP um die Ausbeutung der natürlichen Ressourcen. Die Region wird durch die infrastrukturelle Erschließung auch den Pharma-, Holz-, Biotechnologie- und Genkonzernen zugänglich gemacht. Unter der Flagge der „Bewahrung und Management von Biodiversität“, treibt die Weltbank - gemeinsam mit privaten Investoren und sog. Umweltschutz-NGOs - die Schaffung nationaler Schutz-zonen voran, wobei die Weltbank „be-

reits die Evakuierung der dort lebenden indigenen Bevölkerung erwägt<sup>21</sup>. Zu diesen Schutzzonen soll auch der „Mesoamerikanische Biologische Korridor“ gehören, der sich über sämtliche Länder, die am PPP beteiligt sind, erstrecken wird.<sup>22</sup> Die Sorge wächst, dass sich in diesen Zonen große Konzerne ohne Information und Zustimmung der lokalen Bevölkerung Zugang zu Pflanzen und Mikroorganismen verschaffen und diese patentieren lassen.<sup>23</sup>

Zudem soll die Region zu Versuchszwecken v. a. für den Einsatz von manipuliertem Saatgut genutzt werden. Die Weltbank sieht beispielsweise in Chiapas eine „interessante Versuchsgegend für genetisches Engineering“.<sup>24</sup> Dafür, und auch um den Profit einzelner Landbesitzer zu steigern, sollen im Zuge der Umstrukturierungen in erster Linie grosse Monokulturen gefördert werden.

### Wie eins zum andern passt: Freie Fahrt für freien Handel

Dass diese drei Projekte nicht unabhängig von einander geplant und initiiert werden sollen, ist allen BeobachterInnen klar. Im Endeffekt dienen sie alle dazu, den Handel zwischen den USA und Lateinamerika zu „erleichtern“. Das heißt konkret, dass die für die US-Wirtschaft immer wichtiger werdenden lateinamerikanischen Absatzmärkte<sup>25</sup> geöffnet, die Einfuhr billiger Konsumgüter in die USA erleichtert und ein Reservoir an billigen Arbeitskräften für die Produktion v. a. in Maquilas geschaffen werden sollen. Gleichzeitig soll die Migration gestoppt (einerseits durch das Angebot von Arbeit und an-

dererseits durch die Errichtung weiterer militärisch gesicherter Grenzanlagen)<sup>26</sup> und die Ausbeutung der Rohstoffe Lateinamerikas verbessert werden.

CAFTA stellt einen Baustein bei der Realisierung der ALCA dar. Manche BeobachterInnen hatten bereits das NAFTA-Abkommen von 1994 als ersten konkreten Schritt auf dem Weg zur ALCA bewertet.<sup>27</sup> Die US-Regierung geht davon aus, dass der Verhandlungsprozess zur ALCA durch bilaterale und kleinere regionale Abkommen im Vorfeld erleichtert wird. Durch diese ersten Schritte wird der Druck auf die regionalen Freihandelsabkommen wie die Andengemeinschaft (ehemals Andenpakt)<sup>28</sup> und den MERCOSUR<sup>29</sup> erhöht. Der einzige, relativ starke Wirtschaftsblock ist der MERCOSUR. Die hier zusammen geschlossenen Länder sind ökonomisch von den USA nicht derart stark abhängig wie die anderen Verhandlungsteilnehmer. Da sie ihre eigenen Interessen stärker artikulieren und aktiver verfolgen (z. B. den Schutz der nationalen Agrarmärkte), stellen sie in den Verhandlungen mit den USA einen Gegenpol dar. Aus Sicht der USA gilt es daher vorrangig, Druck auf die beiden wichtigsten Ökonomien im MERCOSUR, Brasilien und Argentinien, auszuüben.<sup>30</sup>

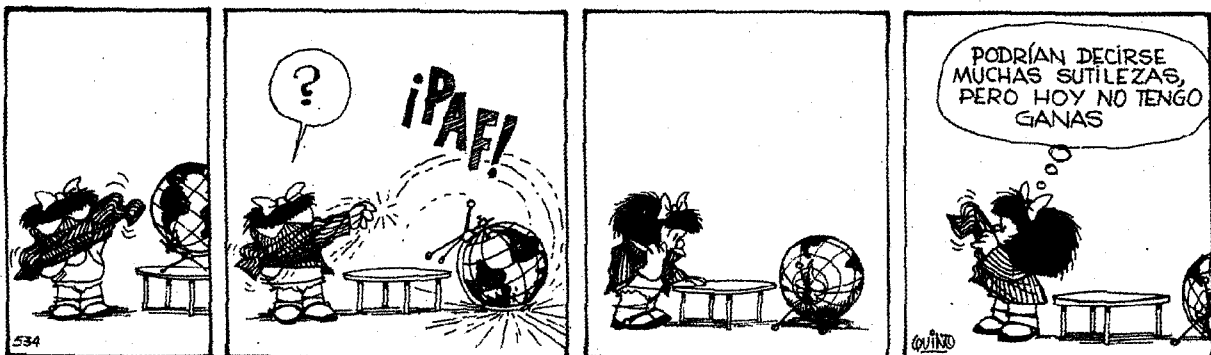
Schwierig einzuschätzen ist vor diesem Hintergrund, welche Rolle die dramatische Wirtschaftskrise in Argentinien für die Planung der ALCA bedeutet. Einerseits kann man, wie die bereits erwähnten Widerstandsgruppen auf ihrem Treffen in Quito, argumentieren, dass die derzeitige Krise in Argentinien den MERCOSUR als wirtschaftlichen Block schwächt und somit die Durchsetzung der ALCA erleichtert.<sup>31</sup> Andererseits ist anzunehmen, dass eine derart bedeutende - aber stark geschwächte - Ökono-

mie wie die argentinische auch die ALCA destabilisieren könnte. Erinnert sei in diesem Zusammenhang an die mexikanische Peso-Krise von 1995. Damals intervenierten die USA mit beträchtlichen Dollarsummen, um den Fall des Peso aufzuhalten. Angesichts der zahlreichen US-Firmen, die nach dem Inkrafttreten des NAFTA-Abkommens in Mexiko investiert hatten, konnte die US-Regierung nicht länger abwarten (wie sie das nun in Argentinien tut), sondern sah sich aufgrund innenpolitischen Drucks zur Intervention veranlasst. Die Vorstellung, eine derartige Verantwortung in ganz Lateinamerika zu tragen, mag abschrecken. Aus diesem Blickwinkel betrachtet, könnte die argentinische Krise die Realisierung der ALCA verzögern.

Der PPP dient als infrastrukturelle Basis für den Freihandel, der mit CAFTA und ALCA verwirklicht werden soll. Dadurch soll der verstärkte Handel der USA mit Zentral- und Südamerika erleichtert werden.<sup>32</sup>

### Ökonomische Freiheit mit Waffen sichern

Außerdem ist in diesem Kontext die weitere Militarisierung der Region zu berücksichtigen. Als Beispiel hierfür sei der Plan Colombia genannt, im Rahmen dessen die USA unter dem Vorwand der Drogenbekämpfung eine militärische Basis in Kolumbien errichten. Daneben gibt es zahlreiche weitere Einsätze der US-Armee in Lateinamerika: So sind in Nicaragua seit 1999 mindestens 2000 US-Soldaten im Land<sup>33</sup>, in Guatemala befinden sich derzeit 12.000 US-Soldaten<sup>34</sup>, daneben gibt es neue Projekte, wie die Iniciativa Andina von 2001, bei der es, ähnlich wie beim Plan Colombia, angeblich um die Drogenbekämpfung gehen soll und die sich auf



Man könnte jetzt viele scharfsinnige Kommentare machen, aber heute habe ich keine Lust.

sämtliche Andenländer sowie auf Brasilien, Panama und Venezuela bezieht,<sup>35</sup> und den Plan Dignidad de Bolivia, bei dem es sich um einen nationalen Drogenbekämpfungsplan in Bolivien mit finanzieller Unterstützung der USA handelt.<sup>36</sup>

### Aufstandsbekämpfung neuen Typs

Einiges spricht dafür, dass diese Projekte im Vorfeld der Implementierung des PPP oder der ALCA der Aufstandsbekämpfung dienen. Allerdings trägt auch der PPP selbst für manche Beobachter in Züge eines Aufstandsbekämpfungsprogramms. Vor allem in Chiapas solle durch die Umstrukturierungen im ländlichen Raum die Unterstützungsbasis der zapatistischen Guerilla gezwungen werden, in die Maquilazonen abzuwandern. Correos stellt fest: „So gesehen ist der PPP die letzte Phase des Krieges: die Ausdünnung der Aufstandsbewegung und eine Isolation der Guerilla durch das Anbieten von wirtschaftlichen Alternativen. (...) Damit der entfesselte Handel in diesen Regionen Fuß fassen kann und der ALCA der Weg geebnet wird, müssen Guerillabewegungen und das unrentable Kleinbauernrum beiseite geräumt werden.“<sup>37</sup>

- 1 CAFTA Fact Sheet des Weißen Hauses vom 16. Januar 2002, in: Movida 2/02, S. VI
- 2 Bei der NAFTA handelt es sich um ein Freihandelsabkommen zwischen den USA, Kanada und Mexiko, das am 1. Januar 1994 in Kraft getreten ist.
- 3 In Text des Vertragsentwurfs kann man unter [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org) nachlesen.
- 4 Dabei handelt es sich um einen breitgefächerten Zusammenschluss von KritikerInnen des FTAA-Projekts. Siehe: [www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org)
- 5 MAI steht für Multilateral Agreement on Investment. Die Verhandlungen zu diesem Projekt wurden Mitte der neunziger Jahre im Rahmen der OECD geführt. Nach dem Rückzug Frankreichs am 20. Okto-

- ber 1998, wurde das Projekt offiziell für gescheitert erklärt. Trotzdem dient der Vertragsentwurf seither als Vorlage für viele internationale Abkommen.
- 6 siehe: De la Cueva, Héctor, ElALCA: Realidad y conflictos, in: America Latina en movimiento, Nr. 352, 30. April 2002; zu den Auswirkungen der NAFTA, siehe auch den Artikel „6 Jahre NAFTA. 20 Jahre neoliberale Wirtschaftspolitik in México. Versuch einer Bilanz“ in diesem Infoblatt.
- 7 siehe de la Cueva, a. a. O.
- 8 Ein trojanisches Pferd, in: Correos de Centroamérica, Nr. 127, 29. August 2001, S. 25
- 9 siehe Manifiesto de las Organizaciones Campesinas, Indígenas y Afrodescendientes contra el ALCA
- 10 Nicaragua Network Hotline 20. Mai 02, siehe: [www.nicanet.org](http://www.nicanet.org)
- 11 siehe CAFTA Fact Sheet des Weißen Hauses vom 16. Januar 02, a. a. O.
- 12 Das Gesetz muss jetzt noch im Vermittlungsausschuss zwischen dem Repräsentantenhaus und dem Senat in Einklang gebracht und vom Präsidenten unterzeichnet werden. Siehe: Senado otorga poderes para negociar TLC, in: El Diario de Hoy, El Salvador, 24. Mai 02, [www.elsalvador.com/nozicias/2002/5/24/negocios/negoc12.html](http://www.elsalvador.com/nozicias/2002/5/24/negocios/negoc12.html)
- 13 siehe: Busse, Matthias/Koopmann, Georg, Transatlantische Handelsbeziehungen zwischen Konflikt und Kooperation, in: Wirtschaftsdienst 2002, S. 236
- 14 Damit ist gemeint, dass die EU mit einigen lateinamerikanischen Staaten sogenannte „Freihandelsabkommen Plus“ unterzeichnet und gegenüber den restlichen Ländern eher zurückhaltend agiert. Das zweite derartige Abkommen wurde im März 2002, nach Mexiko, mit Chile unterzeichnet. Weitaus weniger interessiert sich die EU für den MERCOSUR und den Andenpakt, siehe: Brennpunkt Lateinamerika Nr. 10, 31. Mai 2002
- 15 Ein trojanisches Pferd, a. a. O., S. 24
- 16 Bericht der BID vom 15. September 2001, PPP. Informe de la comisión de Financiamiento.

- 17 siehe Rawson, Kelly, Corporate Greed Paves Latin America, in: Cornell Daily Sun, 12. April 02. Auch die Weltbank und der IWF fordern dies bereits seit längerem. Zu Mexiko siehe: Ein trojanisches Pferd, a. a. O., S. 24
- 18 siehe: Plan Puebla Panamá und ALCA, in: Movida 2/02, S. II
- 19 Ein trojanisches Pferd, a. a. O., S. 23
- 20 Fazio, Carlos, Machtspiel und geopolitische Bedeutung des PPP, in: Infoblatt 55, April 2002, S. 26
- 21 Zimmermann, Yvonne, Chiapas als trojanisches Pferd, in: Junge Welt, 20. Juli 01, S. 3
- 22 zit. nach: Ein trojanisches Pferd, a. a. O., S. 24
- 23 Kanzleiter, Boris/Azzellini, Dario, Frieden durch Kapital, in: Jungle World Nr. 17/2001, 18. April 2001
- 24 zit. nach Fazio, a. a. O., S. 26
- 25 siehe: Busse/Koopmann, a. a. O., S. 235
- 26 siehe Fazio, a. a. O., S. 27
- 27 Sader, Emir, Neoliberalismus mit oder ohne die USA - Das Freihandelsabkommen FTAA, in: npl-Poonaal, Rio de Janeiro, Nov. 2000, [www.gipfelsturm.net/ftaa.htm](http://www.gipfelsturm.net/ftaa.htm)
- 28 Hier haben sich Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru und Venezuela zusammengeschlossen, Panama hat Beobachterstatus.
- 29 Besteht aus Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay.
- 30 Almeyra, Guillermo, El reino del revés, in: La Jornada, 29. April 02
- 31 siehe Manifiesto de las Organizaciones Campesinas, Indígenas y Afrodescendientes contra elALCA
- 32 Rawson, a. a. O.
- 33 Ebd.
- 34 Fazio, a. a. O., S. 26
- 35 Servicio noticioso desde Washington 11 de julio de 2001, [www.usinfo.state.gov](http://www.usinfo.state.gov)
- 36 siehe u. a. Bolivia protesta por informe de EE.UU., 4. März 02., [www.news.bbc.co.uk](http://www.news.bbc.co.uk)
- 37 Ein trojanisches Pferd, a. a. O., S. 24/25



## PEACE BRIGADES INTERNATIONAL

INTERNATIONALE FRIEDENSBRIGADEN DEUTSCHER ZWEIG e.V.

Hohenesch 72  
D- 22765 Hamburg  
Tel.: +49-40-380 69 03  
Fax : +49-40-386 94 17  
E-mail: [pbiger@shalom.life.de](mailto:pbiger@shalom.life.de)

### Veranstaltungsankündigung

## Seminar zur politischen Weiterbildung

"Internationale Präsenz in Krisen- und Konfliktgebieten -  
Chancen und Möglichkeiten eines aktiven Menschenrechtsschutzes"

von Peace Brigades International - Deutscher Zweig e.V.  
11.10.2002 – 13.10.2002 in München

## Las negociaciones entrapadas del ALCA

Durante estos días, se dieron cita en el país los viceministros de economía de las naciones participantes en la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Como siempre sucede en estas reuniones, se desarrollaron una serie de discusiones sobre temas económicos relacionados con el comercio internacional. Entre las posturas más importantes se encuentra la negativa de EEUU a reducir los subsidios del sector agrícola, lo que provocó la oposición férrea de Brasil contra un convenio de este tipo, debido a las repercusiones negativas que podría tener en la economía suramericana.

Los países que se oponen a una ratificación acelerada del convenio comercial son los que constituyen el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Para Brasil, líder económico en el mismo, la posición estadounidense sobre el tema de los subsidios agrícolas le ha llevado a presentar fuertes trabas en el avance de las mesas de inversión y propiedad intelectual, de mucha importancia para los norteamericanos. De esta manera, Brasil y EEUU se han enfascado en un proceso de medición de fuerzas que no permite avances sustanciales en las negociaciones.

Estas y otras divergencias menores, han llevado a los países a reconsiderar seriamente los logros alcanzados en el proceso de construcción del ALCA. Ante la constitución de un libre mercado en toda la región, existen dos posturas que mantienen los dirigentes de los países. Por un lado, están aquellos que creen a pie juntillas que un tratado de esta naturaleza es la mejor medida para desarrollar las economías dentro del mundo globalizado. Esta posición se caracteriza por confiar en que dicho proceso generará, al fin de cuentas, una mejora importante en el nivel de vida de todos los

habitantes de la región.

Por otro lado, existe una posición cautelosa. Los que la sostienen consideran que el libre comercio es bueno, siempre y cuando pueda darse en un marco de mutuos beneficios al momento de ratificar el convenio. Para ello, es necesario que exista un reconocimiento de las asimetrías económicas entre los países participantes. Debe partirse de la existencia de estructuras productivas pequeñas incapaces de hacer frente a una invasión de productos foráneos.

En esta dirección, es importante preguntarse: ¿qué posición tiene El Salvador? La respuesta es obvia. El gobierno de Francisco Flores se ha dado a la tarea de estrechar cada vez más los vínculos de toda índole con los norteamericanos. Esto no es malo. Pero es importante que el gobierno considere detenidamente los costos que pueden acarrearle al país dichas disposiciones en materia económica: las repercusiones sociales y políticas que de los tratados comerciales puedan derivarse para los salvadoreños.

Es interesante notar que los países que constituyen el MERCOSUR tienen claro que, antes que propiciar la constitución del ALCA, ellos deben de tener una política exterior uniforme. En los últimos días, se ha hecho explícito el compromiso entre los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay de privilegiar la integración regional por encima del ALCA. Esta capacidad de unidad le está dando verdaderos dolores de cabeza a los directores de comercio exterior estadounidense.

Centroamérica, a pesar de estar constituida por países con una estructura productiva pequeña y tener poco peso en el escenario internacional, es de importancia estratégica para la constitución del ALCA. Esto debe llevar a los dirigentes centroamericanos a considerar la posición relevante que

juntos tienen ante EEUU en el proceso de negociación comercial. Sin embargo, durante la negociación del CAFTA se han evidenciado las grandes diferencias que existen entre los cinco países de la región, comenzando por las disputas limítrofes y comerciales. Esto demuestra cuán lejos está la región de lograr una verdadera integración centroamericana.

La construcción del ALCA obedece, entre otras razones, a que EEUU está convencido, ahora más que nunca, que Europa se perfila cada vez más como un gigante económico. El gobierno estadounidense ha comprendido que por sí solo, no podrá hacer frente a una Europa unificada que, al consolidarse, constituiría el mercado regional más grande del mundo. De esta manera, el ALCA resulta imprescindible para los intereses norteamericanos al ampliar sus mercados y continuar teniendo su tradicional poderío económico, no importándole los costos económicos o sociales que esto pueda generar sobre las demás naciones americanas afectadas directamente en sus intereses expansionistas.

Es importante notar que los avances económicos que ha logrado la Unión Europea son producto de un largo proceso que inició a mediados del siglo pasado. Gracias a los esfuerzos realizados en las últimas décadas, las naciones europeas han logrado una integración económica y están buscando la integración política. A pesar de la gran diversidad cultural europea, los países de esa región han sabido trabajar juntos en la creación de políticas para fortalecer la unidad europea. Por otro lado, también se nota cierta unidad en los países del MERCOSUR. Ellos reconocen que se necesitan mutuamente para lograr mejores avances en el escenario internacional. Además, optan por fortalecer sus vínculos de tal manera que se logren beneficios para la región.

Tanto la Unión Europea como los países del MERCOSUR, son ejemplos en materia económica de lo que debe hacer la región

centroamericana. Lamentablemente, ya existen posiciones encontradas. Guatemala optó por el suicidio al abrir su mercado fácilmente a todos los productos norteamericanos. El resto de Centroamérica, más cauteloso, no desea una rápida invasión de mercancías estadounidenses. Tanto las diferencias manifestadas como las talentos generan una serie de incertidumbres para los sectores económicos inmersos en las economías de los países centroamericanos.

Ante esto, es importante considerar si estos procesos económicos, efectuados a la ligera, serán beneficiosos para las economías menores, las cuales son más vulnerables a los vaivenes externos. EEUU quiere establecer un TLC con Centroamérica dentro de un año como máximo. Por otro lado, ese mismo país quiere el ALCA para 2005. Parece ser que EEUU lo quiere todo sin perder nada. Esto, a pesar de que varios países han reconocido que actualmente existen muchas trabas en las mesas de negociación y que es probable que no se concrete el ALCA en la fecha establecida.

Es importante que los países centroamericanos superen las diferencias que han generado acciones desleales ante la firma del TLC con EEUU. Deben reconocer que sólo mediante el consenso pueden saltar al escenario Internacional con suficiente peso para ser tomados en cuenta. A futuro, esta posición podrá generar una buena cantidad de beneficios para todos los habitantes de la región.

En el futuro, estos procesos internacionales tendrán grandes repercusiones económicas y sociales sobre los países de la región. Por ello es necesario que los gobiernos centroamericanos y latinoamericanos, más que correr para lograr un convenio comercial con EEUU, deben tomarse su tiempo para observar las consecuencias del acelerado proceso económico que los norteamericanos han echado a andar en las economías nacionales.

## Amerikanische Minister einigen sich auf Freihandelskompromiss



Die Beratungen der Handelsminister aus 34 amerikanischen Staaten waren von - zum Teil gewalttätigen - Protesten begleitet.

Miami (dpa) - Die Handelsminister aus 34 amerikanischen Staaten haben sich bei ihrer Konferenz in Miami auf ein Kompromisspapier zur Bildung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (FTAA) geeinigt. Das Abkommen über den größten gemeinsamen Markt der Welt soll wie geplant Anfang 2005 in Kraft treten. Die Abschlusserklärung erlaubt es aber allen beteiligten Ländern, von ihnen als sensibel erachtete Themen aus dem FTAA-Abkommen herauszuhalten. Kommentatoren sprachen bereits von einer «FTAA light».

Die ursprünglich auf zwei Tage angesetzte Konferenz in Miami (US- Staat Florida) endete bereits am Donnerstagabend. Sie war von zum Teil gewalttätigen Protesten von rund 20 000 Globalisierungsgegnern begleitet worden. Es kam dabei zu Zusammenstößen zwischen der Polizei und einigen hundert Demonstranten, die versuchten, die Absperrungen zu durchbrechen. Die

Polizei setzte laut Fernsehberichten auch Tränengas ein. Mindestens 20 Demonstranten wurden festgenommen.

Viele Globalisierungsgegner betrachten das FTAA-Projekt als Versuch der USA, ihre Hegemonie auf dem amerikanischen Kontinent zu festigen. Sie glauben, dass die Abschaffung aller Schutzzölle Armut und soziale Ungleichheit in Lateinamerika verstärkt. Die US- Gewerkschaften wiederum befürchten als Folge der Marktöffnung Arbeitsplatzverluste in den USA. Die internationale Hilfsorganisation Oxfam sagte in einer ersten Stellungnahme, die FTAA habe jetzt vielleicht eine neue Vision, sie sei aber immer noch blind für die Nöte der Armen.

Die Idee der Freihandelszone war Ende 1994 vom damaligen US- Präsidenten Bill Clinton und den übrigen Staats- und Regierungschefs des Kontinentes - mit Ausnahme Kubas - auf einem Gipfel in Miami vorgestellt worden. Differenzen hatte es in den vergangenen Jahren vor allem zwischen den USA und Brasilien gegeben. Die USA weigerten sich, das Thema Agrarsubventionen in das Abkommen aufzunehmen, die Brasilianer und andere Länder wollten Fragen des geistigen Eigentums, des Investitionsschutzes oder des öffentlichen Beschaffungswesens aus FTAA heraushalten.

Schon am Dienstag hatten die USA baldige Verhandlungen über bilaterale Freihandelsabkommen mit Peru, Kolumbien, Ecuador, Bolivien, Panama und der Dominikanischen Republik angekündigt. Der US- Handelsbeauftragte Robert Zoellick bestritt, dass dies eine Abkehr vom FTAA-Projekt bedeute. Die USA haben Freihandelsabkommen mit Mexiko und Kanada (NAFTA) sowie mit Chile. Die Verhandlungen über ein Zentralamerikanisches Freihandelsabkommen (CAFTA) mit Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua und Costa Rica stehen kurz vor dem Abschluss.

## Centroamérica dividida por el CAFTA

Las últimas estrategias de negociación implementadas en la Cuarta Ronda de Negociación del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Centroamérica (CAFTA, por sus siglas en inglés) que se realizó en Guatemala del 12 al 16 de mayo recién pasado, adquirieron, desde esa fecha, un tinte de subasta. Centroamérica se ha fragmentado en posiciones unilaterales, mostrando divergencias entre aquellos países que ofrecen abrir más su mercado a los EEUU —Guatemala es el mejor ejemplo de esto— y entre aquellos que están preocupados por la protección de algunos sectores de su economía nacional. Esta forma de proceder afecta a toda la región centroamericana, pues deja en manos de Estados Unidos la capacidad de negociar cada vez más espacios de apertura.

En el transcurso de las negociaciones, la precaria unidad centroamericana sobre la estrategia de negociación a seguir se ha ido erosionando. Esta confusión comenzó con la posición guatemalteca de reiterar su contradicción con la lista unificada que los cinco países del Istmo habían acordado en la reunión preparatoria a la IV ronda. En esa reunión se había acordado que los productos de acceso inmediato de cada una de las listas rondaría entre el 60% y 70%, celarías que tiene Centroamérica, pero Guatemala hizo caso omiso de este acuerdo. Su propuesta comenzó pujando por una apertura del 93 por ciento de su mercado, es decir, propuso unilateralmente erradicar casi la totalidad de sus aranceles, lo cual ha dado pie a las ambiciones estadounidenses para que el resto de la región siga su ejemplo.

Esta posición ha generado reacciones negativas en el sector privado guatemalteco y el resto de los países centroamericanos, los cuales coincidieron en subrayar que semejante apertura obedece probablemente

al interés político de acallar las críticas estadounidenses por no respetar los derechos humanos ni apoyar el combate contra el narcotráfico. Empero, gracias a un intenso cabileo, a la fecha, Guatemala ha reducido su "generosa" postura comercial a un 78%, que aún se sitúa en un nivel superior al porcentaje pactado con los países del resto de la región.

Por otro lado, Nicaragua también efectuó medidas unilaterales para proteger su mercado. Dicho país amenazó con retirarse de las negociaciones y rubricar un acuerdo bilateral con la contraparte estadounidense, ya que se consideró el menos beneficiado con la oferta en cuestión. Ahora las partes se concentrarán en mejorar o cuidar las cuatro "canastas" que contienen los listados de productos que se intercambiarán por medio del TLC.

En este sentido, es válido aclarar que la desgravación arancelaria se basa en cuatro "canastas" o cupos de productos clasificados por aranceles y los plazos en que se desgravarán. En la "canasta A" se encuentran los bienes que no tendrán aranceles; en la "B", los que se desgravarán en cinco años; en la "C", los que bajan en diez años y, en la "D", los que quedan excluidos del programa.

Así las cosas, con el inicio de la V Ronda de Negociación en Tegucigalpa, Honduras, este 16 de junio, se ha evidenciado que la maquinaria negociadora del Istmo está entrapada. Es por eso que Estados Unidos ha aprovechado la situación para señalar que la segunda oferta de acceso que le presentó la región no le satisface y que espera una propuesta unificada y mucho más amplia. En otras palabras, Estados Unidos espera que El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y Honduras imiten a Guatemala y se alineen en una posición de apertura máxima a favor de los productos estadounidenses.

Pero el problema es más grave que eso.

Algunos señalan, como lo hizo en su oportunidad el presidente de Honduras, Ricardo Maduro, que la iniciativa de Guatemala de ofrecer a Estados Unidos desgravar una mayor cantidad de aranceles que el resto de la región puede afectar incluso la integración aduanera centroamericana. Lo cierto es que los más afectados serán aquellos sectores de la población que dependen de la micro y pequeña empresa y del agro, los cuales estarán al descubierto ante la embesida del capital estadounidense y no representarán mayor competencia para éste, pues EEUU los supera en términos de productividad, precios y subsidios.

¿De qué sirve que bajen los precios y aumente la calidad de los productos ofertados en un país como El Salvador, si esto viene acompañado de más desempleo y pobreza? Además, la problemática tiene implicaciones estructurales, pues mientras que la región se pliega a las recetas de apertura comercial, Estados Unidos se mantiene sin hacer la menor concesión a sus supuestos socios centroamericanos.

Prueba de ello la ha dado la oferta norteamericana que, según los empresarios, apenas varió en un 3% de la presentada anteriormente. Asimismo, en palabras de Enrique Lacs, negociador del sector privado guatemalteco, "la oferta centroamericana sigue siendo muy conservadora y quiere hasta un 85% de acceso inmediato al mercado regional". Así las cosas, "simplemente no habrá cambios en la oferta de EEUU durante la V Ronda hasta que la región mejore su propuesta y así presionar el consenso en una dirección encaminada hacia la apertura comercial", aseguró Lacs.

El consenso sobre cómo lograr el libre comercio debe incluir unas 1,900 partidas arancelarias de Centroamérica frente a unas 800 que maneja Estados Unidos, de las cuales se espera que todas tengan acceso libre de impuestos. ¿Qué significa esto para

El Salvador? Esto significa que en esa lista los estadounidenses piden acceso libre para el 85% de los productos que vende, entre los que se encuentran algunos que la región quiere proteger, como leche, aves, lácteos, cerdos, arroz, maíz, entre otros. Sin embargo, la capacidad negociadora de la región, disminuida por la disidencia de Guatemala, será más vulnerable a las ambiciones norteamericanas, afectando de raíz a los sectores productivos más vulnerables.

Tal y como lo afirmó en Tegucigalpa el presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Enrique Iglesias, el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos dejará "ganadores y perdedores" en esta región y, tal como se ven las cosas, si El Salvador se deja llevar por la postura liberalizadora a ultranza de Guatemala, el costo beneficio de rubricar el tratado será demasiado alto, puesto que, como el mismo funcionario del BID apuntará, "la apertura significa tener competitividad" y el país no la tiene.

En definitiva, lo delicado del asunto reposa en las asimetrías que la potencia norteamericana está irrespetando. Es importante tener en cuenta que, por ejemplo, como lo expusiera la investigadora del proyecto *Centroamérica en la Economía Mundial del Siglo XXI*, Remy Mariane Bake, el Producto Interno Bruto (PIB) de toda Centroamérica lo logra Estados Unidos en sólo seis horas, y mientras las exportaciones de Estados Unidos equivalen a 19% del total del intercambio comercial en el mundo, Centroamérica representa sólo el 0,3%. Adicionalmente, existe el maleficio real del deterioro de los términos de intercambio, puesto que Estados Unidos exporta vehículos, maquinaria, equipo y combustibles, que tienen alto valor agregado, pero Centroamérica vende bananos, azúcar, café y otros productos con bajo valor agregado.

## Tendencias económicas y TLC EEUU-CA, un ensayo

*Carlos Madrigal Tellini, Julio de 2003, <http://www.encuentropopular.org/areas/tlc/artic026.htm>*

Tratar sobre tendencias siempre es bastante hipotético, en este caso más por cuanto no se ha realizado un estudio profundo de las actuales condiciones nacionales y no se ha discutido suficiente sobre los eventuales escenarios. Esta es una deuda general de la universidad consigo misma y frente a la sociedad, no obstante se ensayan algunos elementos para esbozar el futuro entorno en que la institución llevará adelante su quehacer. Es importante mencionar que se realiza actualmente una investigación sobre estos dos puntos, la situación actual y posibles escenarios futuros, se tendrá resultados preliminares próximamente.

Costa Rica tiene, como casi el resto del llamado Tercer Mundo cerca de 20 años de una sostenida modificación en sus condiciones, estructuras y estilos de gestión gubernativa, desde inicios de los años ochenta se impulsaron una serie de medidas que en su conjunto se denominaron „Programas de Ajuste Estructural“, estos programas dependiendo de las condiciones internas han variado significativamente de país en país. En nuestro caso fue evidente la presencia de ritmos más lentos en la aplicación de medidas tendientes al recorte de gastos sociales del estado, a su misma reducción, también los alcances y impactos de dichas medidas se atenúan, todo esto en relación a la forma en que se dan en otras latitudes de la misma América Latina.

Estas variaciones hacen que justamente se difieran muchos de los efectos que desde hace varios años se notan en el continente, caídas brutales en los índices sociales, pérdida acelerada del poder adquisitivo de los salarios, procesos de gran concentración de riqueza, todos elementos que con el incremento de la corrupción en nuestros países han puesto al borde del abismo nuestras economías, incluso tenemos el caso argentino, en donde ya no se está en ese borde, sino que se dio el salto hacia abajo.

Costa Rica, si bien no presenta los mismos dramáticos resultados, es claro que sufre un deterioro en sus condiciones sociales, la pobreza si bien no avanza de manera significativa, se consolida y amplios sectores se acercan peligrosamente a su frontera. Se han deteriorado los sistemas de salud y educación pública. Se ha ampliado el espectro del servicio privado en esos campos, lo cual tiene como resultado cierta elitización de los mismos.

Se han deteriorado las condiciones de la pequeña y mediana producción del campo, como resultado de las medidas económicas de eliminación de precios de sustentación y de programas subsidiados de crédito bancario. En relación a este campo no se tienen datos actualizados sobre tenencia y propiedad de la tierra, pero hipotéticamente se puede pensar en procesos de concentración de la misma.

Los salarios se deterioran, si bien no de manera acelerada, si constante en virtud de la devaluación de la moneda y ante incrementos salariales que no reponen en un 100% esa devaluación.

Aumentan el desempleo y el subempleo, se incrementa y consolida la población urbana en áreas de vivienda con deficiente dotación de servicios, sobre estos temas se debe profundizar el estudio para ver la magnitud real de estos procesos.

La corrupción parece expandirse y profundizarse, y la delincuencia común se dispara con su efectiva secuela de despojo de propiedades y vidas, pero además infringiendo un profundo daño psicológico en la población, aporta a esto también el incremento de la violencia doméstica.

En este marco se presentan nuevos fenómenos desde hace unos años, la llamada globalización tiende a profundizar aspectos del ajuste estructural pero comporta elementos nuevos en la dinámica económica. Las nuevas formas de actividad del capital y sobre todo su velocidad de rotación antes desconocidas exige nuevas condiciones, así, los códigos de la desregulación y privatización se desplazan y ocupan el sitio preponderante en las nuevas relaciones internacionales; igualmente el capital financiero, por sobre el productivo y el comercial empieza a regir los destinos de la humanidad y las grandes transnacionales comienzan a articular formas también nuevas de gestión y dominio de los ámbitos tanto privados como públicos.

El impacto de la profundización de viejas tendencias y el surgimiento de fenómenos más bien nuevos es precisamente global, afecta el planeta entero y por supuesto a nuestro país. Aparte de la mencionada desregulación y privatización, surge como elemento nuevo disfrazado de



democratizador, la descentralización, que entendida en los términos de los organismos financieros internacionales calza perfectamente con la lógica de desregular y privatizar.

Por supuesto no se trata aquí de oponerse a la descentralización en general, sino de ubicar muy claramente que lo que se ha de plantear es más bien la relación entre la gestión central y la descentralizada como un continuo, en donde debe discutirse qué es descentralizable, en qué plazos hacerlo, cómo preparar la descentralización y pensar en que este proceso debe ir acompañado de una reflexión amplia sobre el ordenamiento territorial, no se puede pensar en descentralizar sin repensar nuestros territorios, eso sólo redundará en un profundo desperdicio de recursos y en la generación de nuevos desequilibrios regionales y de mayor segregación territorial (Fals Borda 2001).

De nuevo, el impacto no es igual para todos y en Costa Rica se mitiga, además, los rieles sobre los que se mueve el fenómeno: desregulación y privatización, no marchan al unísono, en Costa Rica se ha avanzado probablemente más en la desregulación que en la privatización directa.

Las políticas de desprotección iniciadas con el ajuste estructural se profundizan, esto ha modificado toda la estructura de producción del país, sobre todo agropecuaria, generando una potencial vulnerabilidad que aún no ha merecido la adecuada atención por parte de la población nacional. Lo anterior es parte y consecuencia de una estrategia que apuesta por el desarrollo de actividades económicas llamadas de alta tecnología.

Lo anterior no es tan claro en el ámbito financiero y aunque es indiscutible el crecimiento del sector privado en esta actividad, aún no se lleva a la desnacionalización bancaria.

En materia ambiental también se han dado elementos de desregulación potencialmente peligrosos, tanto para el espacio urbano como rural. Se demeritan los estudios de impacto ambiental, se desdibuja e incluso se incumple la legislación en materia de planificación urbana y ordenamiento territorial, junto a esto se incrementa la corrupción en actividades que afectan de manera importante al medio ambiente.

En cuanto a la privatización directa el avance más claro que se intentó fue el llamado „Combo eléctrico“ que encontró una firme y hasta inesperada resistencia en la población, frente a esto las estrategias varían y con ella los plazos, pero los objetivos se mantienen.

En cuanto a la descentralización, tal como la plantean las agencias internacionales, en el país se ha avanzado poco, el nuevo código municipal, que ya cuenta con casi tres años de vigencia, dentro del que sobresale la elección del alcalde, las propuestas de ley sobre transferencia de competencias a los municipios, ciertas medidas de desconcentración y descentralización efectivas en algunas instituciones del estado, ya empiezan a tener impactos, por ejemplo, en el incremento de gastos en algunas instituciones, sobre todo por la pérdida de economías de escala, esto pasa en las clínicas de la CCSS en donde se han ampliado los márgenes de gestión presupuestaria.

Además de los aspectos generales expuestos sobre la globalización y sus aspectos operativos, en el horizonte cercano están también otros elementos con mayores grados de concreción que marcarán las tendencias inmediatas, por un lado y como parte de la estrategia general se encuentra la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la particular iniciativa denominada Plan Puebla Panamá (PPP), por otro lado, de manera más específica, están los tratados de libre comercio que ya se han firmado y los que se están negociando.

Valga abundar un poco en relación al Tratado de Libre Comercio que actualmente se “negocia” entre Estados Unidos y los países de Centroamérica, estas “negociaciones” llevan ya bastante tiempo, se han realizado rondas en todos los países del área, se han realizado muchos encuentros, foros seminarios, etc, y aún no es claro que entrará en el tratado, como se manejarán los plazos de apertura y cuál será la posición de los Estados Unidos respecto de las políticas que nos recetan, dentro de su propia economía.

## **¿QUÉ ES?**

El TLC pretende constituir un área geográfica y/o virtual para el libre tránsito de productos. Libre en el sentido de que no existan impuestos ni otras barreras para ese tránsito, pero además esa libertad supone que tampoco se de la intervención del estado en la economía, ya que esto crea “distorsiones” en el mercado y el mercado debe ser libre y regularse a sí mismo. De estas ideas viene el término neoliberalismo, ya que en el pasado el liberalismo económico planteó esto más o menos de esta manera.

Bajo estas condiciones la competencia hará que se desarrolle la producción y entonces la búsqueda de mercados hará que la producción sea eficiente y se abaraten los costos y entonces será más fácil la adquisición de bienes y servicios y todos seremos felices.

Es de destacar que parte de lo que debe liberalizarse son los servicios, todos estos son productos que deben venderse en el mercado sin intervención distorsionadora del estado (salud, educación, energía, etc). Ante esta idea es necesario plantear que en realidad el mercado nunca ha sido libre, a excepción quizá en algunos libros de economía.

### **¿QUE POSIBILIDADES HAY DE QUE ESTO SUCEDA?**

Es necesario ver con más seriedad lo que está pasando. Por ejemplo, hoy la noción de productos ha variado, también es diferente la relación entre productores y los mercados sin duda han cambiado.

Los productos incluyen claramente a personas (deportistas por ejemplo), dinero o valores, conocimientos y hasta relaciones y modelos. El surgimiento de empresas que son transnacionales, no ya en el sentido de que su producción podía rebasar los límites de un estado, sino que la composición de su capital es también transnacional y casi imposible de identificar, con inversiones en las más variadas actividades. El surgimiento de amplios volúmenes de capital especulativo financiero, que no tiene respaldo en la producción. Los mercados virtuales, etc. En fin, condiciones y actividades que no existían antes o si existían su escala y volumen eran muy diferentes, pero sobre todo su función era otra. Lo más destacado de todo esto puede ser el hecho del nuevo papel y predominio del capital financiero. Este capital ha perdido referencia geográfica y hasta humana y esto genera calidades nuevas.

La globalización es un poco la forma como se ha designado esta nueva configuración del mundo, pero sin duda los anotados en el ámbito económico no son los únicos cambios, puede verse, que en lo político, en lo cultural y en lo militar también hay nuevos elementos. Por tanto, decir que en realidad la globalización es algo muy viejo es una falacia ahistórica.

También es una falacia como ya se dijo el libre mercado. Las regulaciones siempre han existido y no solo esto, es importante que existan, un ejemplo de regulación no económica puede ser el control fitosanitario, que tal si dejamos esto a la libre, para cuando el mercado regule, el daño estará hecho y las consecuencias pueden ser catastróficas, ya han habido ejemplos de esto. Se responde que estas medidas si pueden ser necesarias pero no las regulaciones económicas. Bueno, veamos que ha hecho el libre mercado sobre la concentración monopólica. Hoy un reducido grupo de empresas manejan el grueso del capital mundial y esto les permite manejar otras cosas. Ese es el libre mercado en acción.

Pese a estos elementos, tenemos que en realidad, es mucho lo que se ha avanzado en este esquema, no obstante los límites son claros, las tendencias no parecen sostenibles, esto reduce las posibilidades de consumo de grandes mayorías con lo que el mercado se constriñe, si se afecta la producción en estos niveles se reduce también la oferta. La no correspondencia entre circulante y producción genera serios problemas en la reproducción misma del capital. Tenemos entonces una especie de globo que puede pincharse, la cuestión es cuánto soportará y si se pincha, no es necesariamente todo, algunas partes pueden explotar y otras no. Lo que parece claro es que el esquema es tremendamente depredador y ya está comprometiendo a toda la humanidad y al planeta entero. Además están las fuerzas que adversan este esquema insolidario y derrochador, fuerzan que actúan también en diferentes escalas.

### **EL MECANISMO**

Veamos muy rápidamente en que consiste la "negociación" del TLC, hay tres elementos a destacar:

#### **- Subsidios**

Sobre esto es curioso ver el uso del lenguaje, una estimada profesora siempre menciona que en el caso de los pobres se usa subsidio y en el caso de los ricos se usa incentivos.

Se trata de reducir o terminar con lo que quede de asistencia, subsidio o apoyo a la actividad productiva, pero esto tiene dos importantísimos matices. Por un lado se trata de acabar con estos apoyos en la actividad nacional no en la que se da en EEUU, ellos mantendrán regímenes y sistemas de subsidio a sus productores, actualmente hasta un 40% de los ingresos de estos proviene de ayudas directas, en todo caso solo ellos deciden como funcionarán estos sistemas, pero si nos dicen a nosotros como deben funcionar en nuestros países. Por otro lado tampoco se trata de afectar igual

toda la actividad productiva, se apoya la actividad en donde participa capital extranjero, principalmente de EEUU y que se oriente en lo fundamental a la exportación (esto es fácilmente demostrable con los resultados para México del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLC-AN).

Sería interesante ver que pasa si nuestros países ponen como condición que ningún producto que circule en el régimen de libre comercio ni sus productores pueden ser parte o beneficiarios de ningún tipo de programa de asistencia, subsidio o incentivos.

- **“Barreras” arancelarias**

Eliminar las “barreras arancelarias”, éstas barreras son los impuestos o cargos que tienen que pagar productores o comerciantes por vender sus productos en otros países. Cada país tiene una serie de impuestos que cobra a productores y comerciantes de otros países para permitirle traer productos y venderlos. Esta medida es para proteger a los productores nacionales. Actualmente se pretende eliminar ese cobro y que se permita a los firmantes de un TLC enviar productos a cualquiera de los otros países firmantes.

Se argumenta que esto funciona en las dos direcciones, es decir que el tratamiento es igual para todos. El asunto es que nuestros países y nuestras economías no son iguales (esto es lo que llaman asimetrías), por eso este mecanismo no es en realidad igualitario sino que afecta negativamente a los países con economías más pequeñas y pobres.

Además es evidente la hipocresía y el engaño en el discurso, tanto Inglaterra como Estado Unidos han hecho uso de las barreras arancelarias de manera indiscriminada y muy superior a cualquier otro país capitalista durante largos períodos de tiempo mientras se posicionaba su actividad industrial, esta práctica suponía barreras del 40% y hasta el 50%, mientras países como Alemania, Francia y hasta el mismo Japón, llegaban en promedio al orden del 20% como máximo. El sólo después de posicionarse que esto porcentajes bajan, pero es falso que se eliminen .

- **“Barreras” no arancelarias**

Se plantea también la discusión sobre otras barreras llamadas no arancelarias, estas pueden ser restricciones o condiciones a cumplir por parte de los productos y sus productores. Por ejemplo componentes químicos del producto o usados en su producción, que su producción y uso haya sido ambientalmente sana, que no se haya usado mano de obra ilegal, que no se hayan maltratado animales en su producción, etc. Es decir “barreras” que no sean el pago de tasas o impuestos.

Sería interesante si nuestros países pusieran como condición para el ingreso de productos alimentarios en un régimen de libre comercio, el que estos productos no sean genéticamente modificados (transgénicos).

- **¿Porqué Centroamérica?**

Recordemos que esta “negociación” se presenta en un marco mucho mayor, se planteó ya el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), también se elaboró algo que se dio en llamar el Plan Puebla Panamá (PPP). Dadas las dificultades de los marcos regionales y la inmensidad de intereses que supone toda América, se van delimitando los campos de acción y se impulsa una “negociación” con Centroamérica, en esto hay que aclarar que no se trata en realidad de una “negociación” multinacional, sino que se suscribirán acuerdos con cada país, pero se avanzan conversaciones en conjunto.

**OBJETIVOS**

Qué hay en el fondo de todo esto. En realidad se trata de parte del diseño de una política compleja que involucra no sólo la economía, sino todo el sistema de relaciones internacionales, pocas veces la política y lo militar estuvieron tan unidos en una estrategia de dominación con el objetivo de uniformar y profundizar los mecanismos de transferencia de valor.

Qué es esto de transferencia de valor, se trata de lograr obtener la riqueza que se produce en nuestros países, explotar mejor los recursos naturales, explotar mejor nuestra fuerza de trabajo, ampliar mercado para los productos extranjeros, explotar mejor las reservas y fondos de capital existentes. En síntesis, explotar mejor y con la más amplia cobertura todas las diferentes posibilidades de riqueza y de capital existentes en nuestros países.

Para esto es necesario vulnerar todos los elementos que permiten concebir una economía nacional, no se trata en realidad de construir un mercado libre, sino uno sujeto al poder económico, político y militar. Esto no es nuevo en general, pero las dimensiones, la cobertura y el peso de lo financiero hoy dan una nueva calidad a esta acción. Se trata de saquear todo lo saqueable, y justo hoy todo es saqueable porque todo se convierte en mercancía.

Mucho se ha hecho en esta dirección, incluso un instrumento clave en esto ha sido la deuda externa que además de servir directamente a la transferencia, tiene como consecuencia el impedir la acumulación y el definir muy claramente la relación en términos de subordinación. Esto ha permitido la, sutil unas veces y abierta otras, extorsión por parte de los organismos financieros internacionales controlados por el G7 y muy especialmente por EEUU (La Nación, entrevistas del domingo 6 y 13 de julio en Opinión a Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía 2001).

## **CONSECUENCIAS**

Como se dijo antes Costa Rica ya avanzó bastante en este camino, iniciamos las políticas de Ajuste Estructural en la década del 80 y Costa Rica pierde en ese proceso de ajuste posiblemente más que ninguna otra nación centroamericana, ya que estas poco tenían de nuestro régimen de protección a la producción.

Recordemos con más detalle:

- Precios de sustentación
- Compra de parte de la cosecha
- Tasas subsidiadas de interés
- Programas especiales de crédito
- Seguros
- Fondos de contingencia
- Asistencia técnica
- Facilidad de suministros

Todo esto empieza a desaparecer en los años 80, y junto a nuevas políticas para la reorientación de la producción agropecuaria, principalmente hacia la agroexportación, modifican sensiblemente la estructura del agro costarricense. Como correlato se da la desatención general del mercado interno con lo que se afecta a otros sectores y no solo a la producción agropecuaria.

Una importante consecuencia de la que todavía sabemos poco en término de nuevos problemas, es el cambio en los usos del suelo y en las prácticas productivas, el país cambia y a eso se le llama desarrollo, pero tememos tantos ejemplos ya de efectos secundarios o que se presentan más tarde en el tiempo que son muy nocivos para la población y el medio ambiente, que deberíamos tener más cuidado. Es probable que el descuido de áreas de producción, el desarrollo incontrolado de lo urbano y turístico puedan llevar a procesos de desertificación en diversas zonas del país. Esto solo para señalar consecuencias de lo que ya se hizo, sin pensar en el TLC.

Es claro que el TLC sus mecanismos y objetivos vienen a ampliar y profundizar las tendencias del Ajuste Estructural, en este sentido puede señalarse entre otras y de manera general algunas consecuencias:

En cuanto a la producción:

- se continuará desregulando selectivamente la actividad económica
- se fortalecerá la apuesta por desarrollar actividades de alta tecnología
- fortalecimiento de la inversión extranjera en energía y servicios
- apoyo a la actividad de exportación
- eventual desmonopolización: energía, telecomunicaciones, y seguros
- apertura en los servicios financieros

- hacer del país una zona franca
- mayor desnacionalización de la economía ante la inversión extranjera
- no se apoyará la producción agropecuaria tradicional
- se debilitará la soberanía y la seguridad alimentaria
- mayor concentración de la riqueza
- menor control ecológico y ambiental

En cuanto a servicios básicos:

- se incrementarán sus costos
- eventual privatización de los mismos
- eventual desatención de zonas y pobladores que no puedan pagarlos
- se producirán algunos (electricidad) para venta al exterior

En cuanto al estado

- se privilegiarán sus relaciones y actividades ante ciertos sectores económicos
- bajará su participación en atención de necesidades sociales
- modificación en sus estructuras y funciones, más administración y menos gobierno
- inversión en infraestructura para la economía de exportación

En síntesis se marcha hacia una sociedad con mayor peso de lo privado, con más participación de capital extranjero y sin control sobre los recursos nacionales. Para ilustración valga un par de datos, México, que suscribe junto a Canadá y Estados Unidos el TLC de América del Norte (TLCAN), pasa de exportar importantes cantidades de maíz y algodón, a importarlos y las empresas más exitosas son de exportación y un altísimo porcentaje de ellas tienen una total o al menos amplia participación del capital extranjero.

Este cuadro de consecuencias es por supuesto planteado como tendencia, hacia eso apunta el tipo de exigencias y presiones, los alcances concretos en esta tendencia dependen de muchas variables, incluso en algunos casos ni siquiera es la voluntad de quienes impulsan el TLC, en este sentido se extrema el resultado. Las consecuencias reales tienen mucho que ver con el detalle de lo que se apruebe, si quedan muchos productos por fuera la afectación será menor y se dará en más tiempo, si el paquete de productos es muy grande entonces los resultados serán más expeditos.

Pero además existen contratendencias, movimientos, prácticas y acciones que adversan los TLC, a su vez conforme avanzan las gestiones y la práctica del TLC, surgen nuevos obstáculos y nuevas fricciones, en este sentido no se plantean las tendencias como una fatalidad, aspecto en que se insiste mucho sin criterios críticos, no es tan cierto de que el TLC va, esto en el sentido de que nada puede hacerse.

### **LA "NEGOCIACIÓN"**

Con los antecedentes expuestos y entendiendo la lógica de quienes impulsan el TLC, es difícil hablar de negociación (por eso se usa entre comillas a lo largo de esta nota), en este sentido es difícil hablar también de participación o de actores. Parece cierto que se trata de escoger un menú de opciones que ya está preparado y en cuya preparación no tenemos nada que ver.

El detalle sobre qué productos entran en el tratado no se conoce, es información que se maneja con suma discreción, así como muchos temas del detalle de la "negociación" de esta manera no puede haber participación, en todo caso es una cosa de productos más productos menos, no se varía la lógica ni los objetivos, es casi como decir: nos liquidan de una vez o de a poco.

Uno de los claros intereses expresados por los Estados Unidos tiene que ver con la cuestión energética, de ahí todos los intentos de privatizar el ICE, bueno esto no se hizo hace un par de años pero la intención se mantiene y avanza. Se tiene en mira los seguros, una cuestión difícil es la

producción del agro, si se eliminan las barreras miles de campesinos perderán todo. Esto perfila a los actores, es diferente si se participa en la producción para el mercado interno o para exportar, también es diferente si se es productor o comerciante o si se tienen intereses en el sector financiero, y en cada uno depende del tamaño y la actividad específica que atienda.

Recordar lo que se ha dado en llamar acá en Costa Rica la "Guerra del Arroz", la posibilidad de desaparición de sectores enteros de productores es posible y en el caso del arroz se tocaban los intereses de sectores económicamente poderosos, esto reaccionaron y han parado en parte los efectos de la eliminación de barreras.

Para muchos sectores se trata de quedar fuera del TLC para mantenerse un poco protegidos con los aranceles, pero de nuevo esto puede ser cuestión de tiempo, también hay una amenaza importante por los cambios en los hábitos alimentarios que pueda provocar el TLC, esto es algo de lo que no se habla, pero es posible afectar cierta producción aunque no se incluyan sus productos en el TLC, ya que productos "alternativos" pueden entrar con bajos costos al no pagar aranceles y esto afectará negativamente la producción nacional.

Por el secreto del detalle y por los intereses en juego esta es una película de pocos actores y muchos extras, en realidad está el gobierno, las grandes cámaras empresariales, y algunos directivos sindicales, pero los productores que más se verán afectados no participan ni tienen efectivamente representantes en esta negociación. El protagonista es en realidad el Gobierno de los Estados Unidos, incluso ellos pagan a los asesores y negociadores, así es difícil negociar.

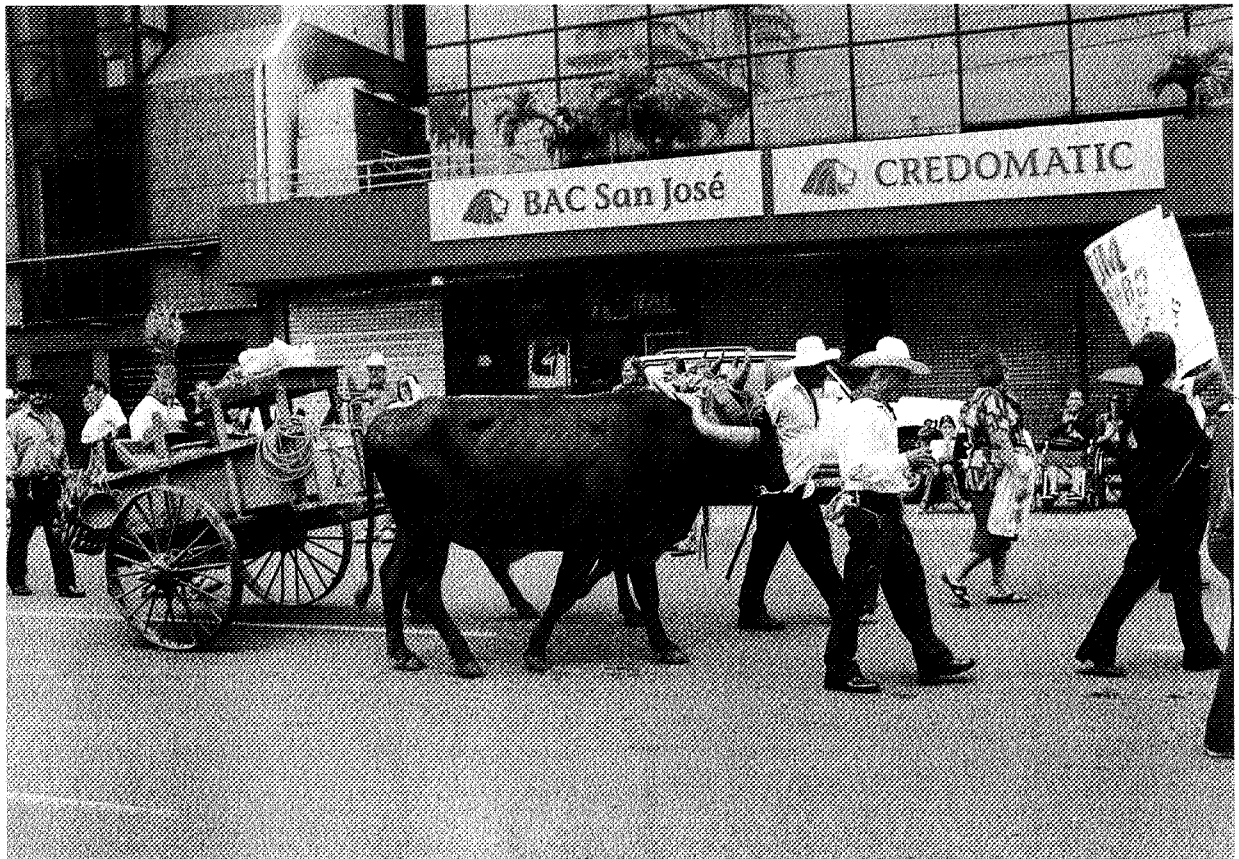
Pero como se dijo, frente a todo esto hay fenómenos de reacción y también de propuesta alternativa, diversos hechos políticos en América Latina y el mundo hacen que no se mire esta tendencia precisamente como una fatalidad histórica, es decir, que se pueden plantear caminos alternativos, de ahí que la consigna del Foro de Porto Alegre "Otro Mundo es Posible" deje de ser solo una consigna para convertirse en una esperanza y en una práctica hacia formas más solidarias de convivencia humana.

---

Landwirtschaft:

# Campesinos im Teufelsdreieck

---



## **Campesinos im Teufeldreieck**

### ***Mittelamerikanische Landwirte zwischen transnationaler Konkurrenz, Patentrecht und sanitären Einfuhrbeschränkungen***

*Einführung von Jonas Rüger, FDCL, März 2004*

---

Obwohl das CAFTA kein eigenes Kapitel über Landwirtschaft enthält, herrscht weitgehende Einigkeit darüber, dass dieser Sektor einer der am stärksten von dem Abkommen beeinflussten sein wird.

Schon der Vergleich der Produktionskapazitäten erweckt die Befürchtung, dass die Agro-Großunternehmen aus dem Norden mit für sie vergleichsweise geringen Investitionen ihre hauptsächlich kleinen oder mittelständischen mittelamerikanischen Konkurrenten innerhalb kürzester Zeit vom Markt drängen könnten. So liegt z.B. die Produktivität beim Maisanbau in den USA bei 120-150 quintales (1 quintal = 46 kg) pro manzana (1 manzana = ca. 7 000 m<sup>2</sup>), in Nicaragua aber nur bei 25 quintales. Selbst wenn Farmen unter einer Größe von 50 manzanas unberücksichtigt bleiben, kommt in Nicaragua auf eine manzana nur ein Tausendstel Traktor, das heißt nicht einmal eine Maschine pro Produzent, während in den USA vier Maschinen pro Produzent vorhanden sind.

Neben dieser technischen Unterlegenheit haben die mittelamerikanischen Landwirte seit Jahren mit dem Abbau von Unterstützungsprogrammen und Schwierigkeiten beim Erhalt von Krediten zu kämpfen. Dem stehen die US-amerikanischen Landwirtschaftssubventionen gegenüber, die ausdrücklich aus der Verhandlungsagenda ausgeschlossen wurden und z.B. im exportfreudigen Milchsektor die Hälfte der Produktionskosten abdecken. Insgesamt erreichen sie eine Höhe von fast 50 Milliarden US-Dollar jährlich. Das gesamte Bruttosozialprodukt der fünf mittelamerikanischen Länder zusammen entspricht liegt bei gerade einmal 56 Milliarden US-Dollar jährlich.

Außerdem zählen die Landwirte auch noch zu den durch die neuen Bestimmungen zu intellektuellen Eigentumsrechten Betroffenen. Der Vertrag sieht den Beitritt der mittelamerikanischen Länder zur Konvention der International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV) von 1991 vor. Unter dieser Konvention ist beispielsweise die Aufbewahrung eines Teils der Ernte zur Wiederaussaat im Falle patentgeschützter Samen nur noch unter Zahlung von Lizenzgebühren an den Patentinhaber erlaubt. Der Verkauf solchen Saatgutes ist generell verboten. In engem Zusammenhang damit stehen auch die Diskussionen um die Zulassung genveränderten Saatgutes für den mittelamerikanischen Markt.

Und schlussendlich stellen die mit dem im Dezember 2003 in Kraft getretenen Bioterrorismus-Gesetz noch weiter verschärften Einfuhr-, sanitären und phytosanitären Bestimmungen der USA für kleine oder mittlere Produzenten nur schwer überwindbare Schranken dar. Vom Nutzen der Zollerleichterungen befürchten sie somit ausgeschlossen zu werden. So besteht die Gefahr noch höherer Abhängigkeit von großen Exportfirmen und Zwischenhändlern, die schon jetzt den Löwenanteil der Gewinne für sich beanspruchen.

Die Reglementierungen könnten zudem für Interessenkonflikte innerhalb des Widerstandes gegen das Freihandelsabkommen sorgen. Während mittelamerikanische Bauern in ihnen eine weitere Beschneidung ihrer Wettbewerbschancen sehen, stellen sie für viele US-amerikanische Umwelt- und Verbraucherschützer wichtige Schutzmechanismen für einheimische Konsumenten dar.



# EL SACRIFICIO DE LA AGRICULTURA

## **TLC Estados Unidos con Centro América - Última Ronda de Negociaciones**

*"Este tratado significa nuestra salida del subdesarrollo". Abel Pacheco, Presidente de Costa Rica*.<sup>1</sup>

*"En el TLC definimos si nos suicidamos o si morimos de muerte natural". Sinfiriano Cáceres, presidente de FENACOOB*.<sup>2</sup>

<http://www.geocities.com/academiapoliciaacr/tlc/documentos/sacrificioagricultura.doc>

### **Introducción**

El futuro de la región centroamericana -especialmente de su agricultura- se decide en la IX Ronda del Tratado de Libre Comercio para Centroamérica (CAFTA) en Washington la semana del 8 al 12 de diciembre. A pesar de que el tema de la agricultura es de los más sensibles, cargado de incertidumbres y de diferencias, éste se deja como "un pendiente", para la última ronda.

Las declaraciones gubernamentales expresan al unísono que el acuerdo traerá beneficios para todos-as. Sin embargo, tal y como se está diseñando el CAFTA se puede presumir que su efecto en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza va a ser nulo, en el mejor de los casos. En el contexto actual, el CAFTA puede llegar a tener efectos perversos ya que podría socavar la base productiva agrícola por el incremento de importaciones subsidiadas desde Estados Unidos e incrementar significativamente la pobreza rural por el desempleo de los pequeños productores agrícolas y la ausencia de políticas sectoriales favorables al desarrollo rural.

El movimiento social centroamericano se posiciona en su mayoría en contra del CAFTA basado en los resultados negativos del NAFTA y el incremento de la pobreza en consecuencia de los programas de ajuste estructural que se han impuesto en los diferentes países. Esto hace que sus temores se acrecienten en el tema agrícola, los cuales son compartidos con el sector empresarial. La política comercial agrícola de Estados Unidos es claramente proteccionista, en contraste con una política centroamericana que otorga escasa prioridad al agro.

Ante la IX y última ronda de negociaciones del CAFTA juntamente con otros actores sociales, reiteramos nuestra oposición y planteamos mecanismos y propuestas alternativas para que se involucre a todos los sectores en el análisis del impacto del CAFTA en la región de tal manera que se aproveche el potencial del comercio y que realmente contribuya al desarrollo sostenible y erradicación de la pobreza.

### **Diferencias Socioeconómicas y Otras Dificultades**

Las asimetrías en las negociaciones comerciales suponen un enorme reto pendiente tanto en el marco multilateral como en los TLC regionales y bilaterales. En el ámbito multilateral, la OMC hace una interpretación muy limitada del concepto de asimetría, que se salva con el tratamiento especial y diferenciado. Los TLC establecidos por Estados Unidos no reconocen los diferentes niveles de desarrollo económico de partida.

No puede haber negociación real cuando una de las partes define las reglas del juego y además tiene todas las cartas en la mano. Los países centroamericanos llegan con pocos elementos para la negociación, ya que en la década pasada llevaron a cabo procesos de desgravación arancelaria unilateral o forzada por las instituciones financieras internacionales. Para el caso: Guatemala tiene un arancel medio del 8.5%, Honduras del 7.5%, El Salvador 5.7 %, Nicaragua 10.9% y Costa Rica 7.5%.

Los desequilibrios entre las partes del Tratado son abismales. Por ejemplo, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos - USDA desembolsó 22,105 millones de dólares en el año 2001 en concepto de ayudas a los productores y dentro de ellos, los productores de maíz recibieron 6,297 millones de dólares. En contraste comparamos los datos de Nicaragua, donde el PIB para ese mismo año ascendió a 2,600 millones de dólares<sup>3</sup>, menos de la mitad de las ayudas norteamericanas al maíz

---

<sup>1</sup> Reunión de Presidentes de Centroamérica con el Presidente de Estados Unidos. EDH, 11/04/2003.

<sup>2</sup> Artículo "En el TLC definimos si nos suicidamos o si morimos de muerte natural", Revista Envío, número 259. Octubre 2003.

<sup>3</sup> FMI 2002. Nicaragua: Selected Issues and Statistical Appendix. Diciembre de 2002.

o el 12 por ciento del desembolso del USDA en ayudas. El presupuesto del Ministerio de Agricultura de Nicaragua en 2002 fue de 22 millones de dólares aproximadamente.

Existen asimetrías económicas y sociales muy grandes entre los países involucrados en el CAFTA, a ello se agregan importantes asimetrías referidas a la calidad de las instituciones relacionadas con el comercio y la administración del tratado, como aduanas, aspectos sanitarios y fitosanitarios, regulaciones y control de barreras técnicas, sistema financieros oligopólicos con regulaciones y controles endebles, hasta los mecanismos de supervisión en materia de políticas ambientales y laborales

Entre las diferencias principales se menciona: Estados Unidos tiene más de ocho veces la población de CA y su territorio es más de 22 veces el tamaño de la región o que CA representa el 4.5% del territorio estadounidense. El Índice de Desarrollo Humano (IDH) del 2001, ubica a Costa Rica en la posición 42 y a El Salvador en la posición 105, los demás países de la región están debajo de la posición 114, en contraste Estados Unidos ubicado en la posición 7 es superado únicamente por seis países en el mundo.

El Producto Interno Bruto (PIB) de los países centroamericanos en el 2002 alcanza los \$63 mil millones, mientras que el de EE.UU. fue de \$10.1 trillones; el PIB per cápita de EE.UU. es 18 veces mayor que el de CA -\$35,668 y \$1.936 respectivamente-. Además, se observan variaciones significativas en este último, mientras Costa Rica tiene el nivel más alto que supera los \$4,200, Nicaragua no alcanza los \$500.

Estados Unidos es el primer exportador e importador mundial de mercancías en el mundo; mientras que Centroamérica tiene una escasa participación en el comercio mundial. El intercambio comercio de Estados Unidos a nivel mundial es superior 70 veces al intercambio que tiene C.A. El Índice de Competitividad,<sup>4</sup> que comprende 84 países, ubica a EE.UU. como el número 1, Costa Rica en la posición 43, El Salvador en la 57, Guatemala, Honduras y Nicaragua en las posiciones 70, 75 y 76, respectivamente. Se muestra la clara heterogeneidad competitiva de los países centroamericanos y una desventaja casi insuperable frente a EE.UU.

El analfabetismo de EE.UU. es de 3% mientras que el menor porcentaje (20.8%) es de El Salvador; Guatemala y Nicaragua están por encima del 30%. Este último indicador muestra las condiciones de la población centroamericana y permiten inferir la capacidad de adaptación a nuevos procesos, tecnología e innovaciones que trae aparejado el CAFTA.

La región centroamericana sufre unos niveles de pobreza muy elevados. En El Salvador, el 50% de su población vive por debajo de la línea de la pobreza, en Guatemala el 61%, en Nicaragua el 70% y en Honduras alcanza el 80% del total (CEPAL Indicadores sociales básicos de la subregión norte de América Latina y el Caribe, 2002).

La única concesión o trato preferencial de los negociadores de los Estados Unidos ante las grandes diferencias supone ser el arreglo de grupo de "canastas" con diferentes plazos de desgravación. Los bienes sensibles, como el arroz, se colocan en la canasta de desgravación a 15 años. Ante esta situación, los gremios de productores han venido defendiendo a lo largo de la negociación la exclusión de sus productos agrícolas, fundamentalmente granos básicos. Los gremios consideran que los plazos de desgravación son insuficientes, especialmente cuando no se está discutiendo el tema de los subsidios por parte de Estados Unidos, país que afirma que tal tema no será negociado en el CAFTA sino en el seno de la OMC.

## **Impacto potencial del CAFTA en la agricultura**

En un estudio reciente se compara la trayectoria de la política agrícola de la Unión Europea desde la primera mitad del siglo XX con lo acontecido en América Latina, en ese mismo lapso. La conclusión es que esta última región le ha concedido poca atención a este asunto, lo que es ampliamente contrastante con las políticas agrícolas de los países europeos, donde su procesamiento y armonización se llega a confundir con el proceso mismo de formación de la Unión Europea (Izam y Vérez, 2000). La CEPAL llega a afirmar que "en el Istmo Centroamericano en general se resiente la ausencia de políticas hacia el agro" (CEPAL, 2003).

Una multitud de ejemplos ilustran esta falta de rumbo en el ámbito agrario. Hasta 1999 en Nicaragua se importaba arroz sin considerar la salida de la cosecha, que alrededor de 50% ocurre entre octubre, noviembre y diciembre. Las importaciones de ese período llevaban los precios a la baja (CEPAL,

---

<sup>4</sup> Calculado por el Foro Económico Mundial en el 2002.

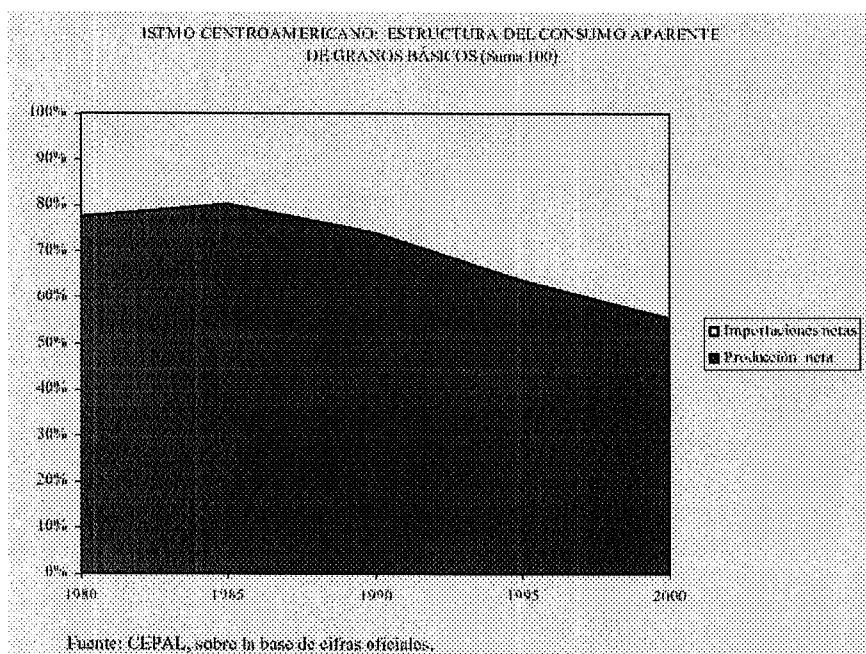
2003). En algunas ocasiones los países de CA han desaprovechado espacios previstos en los acuerdos de la OMC para proteger durante más tiempo o con mayores aranceles su agricultura.

La década de los 90 fue escenario de programas de desgravación arancelaria que bajaron los techos de 290% a 50% y redujeron los pisos de 30% a 0%. Cada país impulsó la desgravación con distintos grados, siendo El Salvador y Costa Rica los más agresivos. Si bien es cierto que las instituciones financieras internacionales han desempeñado un papel importante en estos procesos de liberalización acelerada. En el caso del maíz blanco, por ejemplo, según el Acuerdo de Agricultura de la OMC los CA podía protegerse con aranceles entre 35 y 75%. En 1999, los aranceles aplicados variaban entre el 15 y 20%.

Esta falta de atención hacia el sector contrasta con la importancia del mismo como proporción del PIB. La participación es diferente entre países, mientras para El Salvador el peso del agro es relativamente modesto y decreciente, para Guatemala representa una quinta parte con un comportamiento leve hacia la baja. En tanto Nicaragua exhibe una importancia casi de un tercio para su economía, manteniéndose estable en el último lustro.

La combinación de la ausencia de políticas y de liberalización comercial acelerada, junto con problemas estructurales como la distribución de la tierra, la deficiente infraestructura, la falta de acceso a tecnología y financiamiento han provocado un crecimiento de las importaciones para satisfacer las necesidades internas. Esta falta de rumbo en el ámbito agrario supuso una oportunidad perdida de consolidación para la agricultura de la región. El ejemplo del trigo en Guatemala muestra un cuadro dramático. La producción neta en el año 2000 constituyó sólo el 21% de la del año 1980. En esa década, las importaciones se elevaron 350%.

En Costa Rica la eliminación de las restricciones a la importación y la amenaza de depresión de los precios del frijol a causa de compras externas baratas se tradujo en la reducción del 42% del área cultivada y del 36,7% de la producción. En 1994-1995, se alcanzó el nivel de producción más bajo y se puso en serias dificultades la disponibilidad y el acceso del grano a la población (Murillo y Mora, 1996). Estos ejemplos muestran la generación de un círculo vicioso en que situaciones adversas para los productores, como puede ser el abaratamiento de la importación de granos básicos- habrían provocado la incertidumbre y la marginación de sectores de productores, lo que a su vez incrementó el déficit de producción nacional y ello incentivó aún más la importación. Poniendo en peligro incluso la cobertura de las necesidades internas.



## El Dumping y los Países Centroamericanos

Los productores agrícolas centroamericanos son heterogéneos. Existe un pequeño grupo de grandes propietarios que controlan la mayoría de las tierras. Según datos de CEPAL, en los países de la región, el índice de Gini, que refleja el grado de concentración de la tierra mayor a 0.80. Sin embargo, la mayoría de los agricultores y ganaderos centroamericanos son pequeños productores,

entre los que los niveles de pobreza son especialmente elevados. La mayoría de estos últimos se dedican a la producción de granos básicos.

Por lo general, la producción de maíz (sobre todo blanco) y frijol esta en manos de pequeños y medianos productores. En Honduras, por ejemplo, el 78% de las fincas que cultivan maíz y el 75% de aquellas que producen frijol son menores a 10 hectáreas. En Costa Rica, el 73% de los productores de maíz blanco y el 57% de los productores de frijol son pequeños campesinos cuyas fincas son inferiores a 2 hectáreas. En Guatemala, las explotaciones menores de 10 hectáreas cubren el 50% de la producción de maíz y el 85% de frijol. En Nicaragua, el 63% de las fincas menores de 35 hectáreas (el límite superior de la pequeña propiedad) se dedica a cultivos anuales. En El Salvador, la producción de granos básicos está mayoritariamente en manos de pequeños agricultores que actúan individualmente o están asociados en cooperativas (Murillo, 1996; PRIAG, 1996; Aragón, 1996).

En términos absolutos, por ejemplo, en Nicaragua se estima que existen más de 180.000 familias de pequeños productores que se dedican a la producción de granos en forma tradicional (CEPAL, 2003).

Existe una enorme diferencia entre los rendimientos de la producción de granos básicos de EE.UU. y de la región centroamericana. Según datos de la FAO, el rendimiento del maíz en los países centroamericanos supone sólo el 21.4 por ciento del rendimiento obtenido en ese mismo cultivo en EE.UU. En productos como el sorgo, el frijol o el arroz la rentabilidad en los países centroamericanos asciende al 36.9, 45.5 y 50.5 por ciento de la rentabilidad obtenida por los productores norteamericanos (ver Anexo 1).

En general se observa un enorme riesgo para los productores de maíz en Honduras y Nicaragua, donde coincide una elevada producción -392.214 y 483.330 toneladas- con unos ínfimos rendimientos de 1,38 toneladas de maíz por hectárea. La producción de maíz en Estados Unidos, en 2002 ascendió aproximadamente a 229 millones de toneladas y su rendimiento fue de 8,15 toneladas por hectárea.

Lógicamente estas diferencias se explican por las diferencias estructurales entre la agricultura de EE.UU. y la centroamericana. La última carece de infraestructuras adecuadas, sufre un entorno económico inestable, falta de acceso a información, falta de acceso a crédito y falta de investigación. En la última década, los Estados centroamericanos han desmantelado las instituciones públicas de investigación y tecnología agrarias –con alguna excepción- y también se ha retirado de la facilitación de crédito agrario. Esto implica necesariamente unos bajos rendimientos en su producción. En contraste, los productores norteamericanos disponen de dos comodines: las ayudas internas y los subsidios, lo cual afectará principalmente a los subsectores lácteos, avícolas, azucarero, porcino, ganadero, granos básicos, hortalizas, aceites y semillas oleaginosas.

### **¿Dumping de arroz y maíz en Nicaragua?**

Para estimar los impactos del CAFTA en la región hemos seleccionado los casos del arroz y el maíz en Nicaragua. El precio de exportación de arroz norteamericano en septiembre de 2002 ascendía a 15.51 dólares por quintal, según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos. A finales de octubre de ese mismo año, el precio del arroz más barato en Nicaragua ascendía a 17.24 dólares por quintal.

Con esas cifras evidentemente se producirá un aumento de las importaciones de arroz norteamericano puesto que su precio es inferior al del mercado nicaraguense. ¿Esto se debe a la competitividad del arroz estadounidense o a las ayudas internas? Según los cálculos del IATP sobre el *dumping* agrario de EE.UU. el precio de exportación de arroz estadounidense estaría por debajo del precio de los mercados nicaraguenses gracias a las ayudas internas a los productores. En 2001, ellos estimaron que el coste de producción del arroz ascendía a 18.66 dólares por quintal, mientras que el precio de exportación era solo de 14.55 dólares. La diferencia porcentual es el margen de *dumping* que ascendió en 2001 al 22 por ciento. Si extrapolamos ese mismo margen para el 2002, el coste de producción del arroz en EE.UU. se situó alrededor de los 19.89 dólares, muy por encima del precio interno en Nicaragua que era de 17.24 dólares y del precio de exportación de 15.51 dólares por quintal.

El caso del maíz es similar. Aparentemente el maíz estadounidense podrá capturar una cuota importante del mercado nicaraguense, donde el precio interno es claramente superior. Sin embargo, según los cálculos del IATP, el margen de *dumping* en la exportación de maíz en 2001 ascendió al 33 por ciento. Si aplicamos ese margen al precio de exportación de septiembre de 2002, el coste total de producción de maíz en EE.UU. ascendió aproximadamente a 7 dólares por quintal. Esta cifra también es superior al precio mayonista de maíz nicaraguense, que en octubre de 2002 ascendió a 6.9 dólares por quintal.

Este cálculo revela el enorme riesgo que afrontan los pequeños productores de granos básicos ante la entrada de exportaciones de arroz o maíz de EE.UU. en condiciones de *dumping*.

Fuente: Datos de USDA, *Agricultural Outlook: Statistical Indicators*; Precios Mayoristas de Granos y Azúcar del MAGFOR, Octubre 2003-2002; IATP, 2003. *United States dumping on world agricultural markets*; CEPAL, 2003. *Granos básicos*.

	Precio interno EE.UU. 2001		Precio de exportación 2001		Precio de exportación 09/02		Precio interno Nicaragua 10/02	
	(\$/bushel)	(\$/qq)	(\$/bushel)	(\$/qq)	(\$/bushel)	(\$/qq)	(C\$/qq)	(\$/qq)
<b>Arroz</b>	-	<b>18,66</b>	-	<b>14,55</b>	-	<b>15,51</b>	250	<b>17,24</b>
<b>Maíz</b>	3,41	<b>6,22</b>	2,28	<b>4,16</b>	2,63	<b>4,80</b>	100	<b>6,90</b>
<b>Soya</b>	6,98	<b>12,74</b>	4,93	<b>9,00</b>	6,69	<b>12,21</b>	240	<b>16,55</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de USDA, *Agricultural Outlook: Statistical Indicators*; Precios Mayoristas de Granos y Azúcar del MAGFOR, Octubre 2003-2002.

Ante este panorama, la consecuencia lógica será un crecimiento desproporcionado de las importaciones de granos básicos y un desplazamiento de la producción interna. Se corre el riesgo entonces de que se repita el caso del frijol en Costa Rica.

El aumento de las importaciones "baratas" a consecuencia de una práctica de dumping, puede poner en marcha un círculo vicioso que desincentive fuertemente la producción interna provocando, a su vez, un crecimiento aún mayor de las importaciones e incluso ponga en peligro la cobertura de las necesidades internas.

La disminución de la producción comercial interna de los granos básicos y su reemplazo con importaciones podría también agravar la inseguridad alimentaria de la población rural por la severa caída del ingreso. En un estudio realizado en 200 pequeñas explotaciones, Baumeister demostró que las ventas agropecuarias representan el 80% del ingreso bruto agropecuario.

El declive de la producción local, amenaza a 5.5 millones de pequeños productores, quienes se verán forzados a buscar nuevas formas de inserción productiva urbana, como la maquila o continuarán emigrando. Aparecerán nuevas formas de producción e inserción a la economía. Además, se consolidarán las economías de autoconsumo; a ellos se agregan los campesinos sin tierra, trabajadores agropecuarios y forestales, cuyos ingresos proceden del trabajo temporal que generan las cosechas agrícolas y, también comprende a las mujeres y jóvenes rurales, que con los indígenas ocupan los niveles más altos de pobreza. Estos grupos pueden verse abocados a proveer de materia prima a transformadores y comercializadores locales-regionales en condiciones de graves desventajas.

La inexistencia de marcos regulatorios e instituciones fuertes, que garanticen los derechos de los consumidores así como la vigencia de reglas de competencia en la región, puede alentar la prevalencia de empresas privadas oligopólicas dedicadas al procesamiento de alimentos, cuya ineficiencia en producción y mecanismos de acaparamiento se traduzcan en mayor deterioro de la capacidad adquisitiva de los consumidores, anulando los posibles beneficios esperados por los gobiernos centroamericanos derivados del CAFTA. El caso de las tortillas de maíz en México es una muestra de cómo compaginar una reducción del precio al productor con un aumento del precio de venta al consumidor del producto transformado.

### ...para seguir igual que antes

El principal objetivo de los países centroamericanos en estas negociaciones ha sido asegurarse un acceso preferencial al mercado de EE.UU. Sin embargo, hasta el momento, no han podido ni siquiera consolidar los beneficios de las preferencias comerciales que Estados Unidos venía otorgando de manera unilateral a la región a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).<sup>5</sup> En definitiva, se han estado peleando por conseguir mantener las condiciones de acceso contempladas en la ICC que expiraban en 2008, a cambio de acabar con todos sus aranceles. Esto explica la desilusión de los exportadores centroamericanos quienes esperaban mejor trato de parte de EE.UU.

<sup>5</sup> Declaraciones de R. Monge, Director de la Oficina de Apoyo al Sector Privado ODASP de El Salvador. EDH, El Salvador 22/09/2003.

El caso del azúcar centroamericano resulta ilustrativo. Según se refleja en el Anexo 1, los países centroamericanos disfrutaban mejores rendimientos. Sin embargo, el equipo negociador sólo ha aceptado un aumento de la cuota de importación del 10%.

A lo anterior se suma la existencia de una serie de barreras no arancelarias, como medidas sanitarias y normas de origen, que restringirán el ingreso de productos centroamericanos a Estados Unidos. Entre los subsectores más afectados se encuentran: las frutas, vegetales y hortalizas, flores, follajes, lácteos, pescado, carne y despojos de aves, carne bovina y carne porcina. Adicionalmente, deberán cumplirse las regulaciones en materia de inocuidad y bioseguridad establecidos por la Ley de Bioterrorismo en Estados Unidos.

La ausencia de una finalizada unión aduanera regional, incentiva las desviaciones de comercio y la triangulación; las diferencias de competitividad interna, la debilidad o inexistencia de marcos normativos e institucionales y lo limitado de los mercados, motivan la búsqueda de arreglos bilaterales con EE.UU., agudizando la competencia por acceso a mercados y recursos, alejando la oportunidad de volverse complementarias. La dirección competitiva, no complementaria reflejada por la región a lo largo de su desempeño económico contemporáneo y manifiesto en el proceso de negociación del CAFTA, aleja cada vez más las oportunidades de consolidar la integración regional que podría ser una vía para fortalecer el comercio regional aprovechando las ventajas culturales y de cercanía geográfica.

Lo anterior asegura el cumplimiento de objetivos del CAFTA por el lado de Estados Unidos pero no indica que la región vaya a verse fortalecida; por el contrario, los temores se han acrecentado por la tónica de las declaraciones y por los magros resultados del TLCAN (NAFTA), con el que tras 8 años de vigencia, los mexicanos no han podido exportar "ni un gramo de pechuga de pollo" hacia sus vecinos del norte. En definitiva, existe el riesgo de que la región sacrifique su sector de granos básicos, donde abundan los pequeños productores, a cambio de escasos beneficios, como un aumento del 10% de la cuota del azúcar.

## Recomendaciones

En el camino a Washington, los gobiernos centroamericanos y estadounidense deben replantearse las bases del Acuerdo. Las reglas que promueve el CAFTA, sobre todo a través de la liberalización comercial en la agricultura, la desregulación de las inversiones y las reglas de propiedad intelectual, repiten los errores del TLCAN y limitan la capacidad de los gobiernos para hacer que el comercio funcione en favor de las metas de desarrollo y erradicación de la pobreza. Por estas razones Oxfam Internacional se opone al CAFTA, tal y como se está diseñando, y plantea una agenda que permita aprovechar el potencial del comercio para fomentar el desarrollo, así como un esquema alternativo de integración que responda a los intereses regionales de desarrollo.

- Considerando que 5.5 millones de pequeños productores dependen de los granos básicos, excluir de la negociación estos productos, considerados sensibles, esenciales para la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.
- Poner fin al *dumping* de alimentos que destruyen medios de vida de millones de personas al establecer una competencia injusta en los mercados internos. Los subsidios y apoyos internos a sectores o productos son justificados por razones sociales o ambientales, pero las reglas tienen que impedir que esto se convierta en *dumping*.
- Pactar mecanismos que impidan barreras no arancelarias disfrazadas de medidas fitosanitarias y normas de calidad, lo cual impide un mayor y más seguro acceso a los mercados de los Estados Unidos.
- Negociar apoyo financiero y técnico para fortalecer las instituciones que se deriven del acuerdo, de manera que los países centroamericanos puedan aprovechar sus oportunidades.
- Comprometer fondos de desarrollo rural que permitan reducir las asimetrías entre los sectores agrarios de las partes del acuerdo. Estos fondos de desarrollo rural deben formar parte del CAFTA como una condición facilitadora del desarrollo, asegurando un nivel de vida digno.
- Introducir una cláusula en el acuerdo que permita revisarlo periódicamente para introducir ajustes en el mismo.

La orientación del CAFTA no ofrece esperanzas de que pueda arreglarse con simples reformas, ya que estas propuestas suponen un cambio radical respecto a las bases de la negociación del acuerdo actual. Por eso, ante la falta de tiempo, solicitamos que se establezca un nuevo calendario que permita ajustar estos nuevos paradigmas. Este retraso permitirá a los países analizar en profundidad

el impacto potencial del acuerdo para su población. Además, haría falta un esquema de integración alternativo que propiciara el desarrollo con equidad y sustentabilidad. Se propone:

- Que ciertos temas sean eliminados de la agenda regional para ser tratados en el ámbito multilateral. El escenario multilateral es necesario para lograr una coherencia global y para que los países pobres puedan trabajar y negociar colectivamente para defender sus intereses. La proliferación de acuerdos regionales y bilaterales que van más allá de la OMC, fraguados bajo la presión política y económica de los Estados Unidos, está socavando la posibilidad de que los países en vías de desarrollo puedan defender sus intereses en el ámbito multilateral.
- Que la integración regional tome como punto de partida un tratamiento especial y diferenciado que busque compensar las enormes asimetrías entre países de la región. Se debe desarrollar programas y mecanismos de compensación que privilegien la cooperación para el desarrollo, con medidas de apoyo a los países en vías de desarrollo a la luz de la experiencia de la integración europea.<sup>6</sup>
- Los esquemas de integración intrarregional centroamericana deben ser promovidos para potenciar las relaciones comerciales y la complementariedad entre países del Sur y un mayor acceso a los mercados de la misma región. Una interdependencia intrarregional que busque fomentar mutuamente los mercados domésticos, permitiendo a su vez el libre flujo y tránsito de mano de obra, ofrecería mayor potencial de crear mercados internos sólidos, estables y un crecimiento sostenible, reduciendo a su vez la dependencia de los EE.UU. E

Centroamérica, Noviembre 2003



Konkurrenzfähig? Rinderwirtschaft am Lago Nicaragua

---

<sup>6</sup> "Europa, hoy, posee un excelente producto... pero carece del jingle o estribillo para venderlo. Hay millones de clientes latinoamericanos que quisieran comprar ese producto, pero que no alcanzan a escuchar la tonada que lo anuncia.", artículo de Jorge Castañeda, ex Canciller de México en *El País*, 7 de julio de 1999.

## Anexo 1. Producción y rendimientos

<b>Maíz</b>				
	<b>Producción en Tm</b>		<b>Rendimiento (Hg/Ha)</b>	
Costa Rica	11.620	0,0%	16.600	20,4%
El Salvador	637.040	0,3%	25.745	31,6%
Guatemala	1.050.140	0,5%	17.450	21,4%
Honduras	392.214	0,2%	13.748	16,9%
Nicaragua	483.330	0,2%	13.883	17,0%
EE.UU.	228.805.088		81.570	
<b>Región vs EE.UU.</b>	<b>2.574.344</b>	<b>1,1%</b>	<b>17.485</b>	<b>21,4%</b>

<b>Frijol (Dry beans)</b>				
	<b>Producción en Tm</b>		<b>Rendimiento (Hg/Ha)</b>	
Costa Rica	12.243	0,9%	5.656	29,1%
El Salvador	81.709	6,0%	9.820	50,5%
Guatemala	94.683	7,0%	7.233	37,2%
Honduras	50.263	3,7%	5.415	27,8%
Nicaragua	183.119	13,5%	7.798	40,1%
EE.UU.	1.359.600		19.455	
<b>Región vs EE.UU.</b>	<b>422.017</b>	<b>31,0%</b>	<b>7.184</b>	<b>36,9%</b>

<b>Sorgo</b>				
	<b>Producción en Tm</b>		<b>Rendimiento (Hg/Ha)</b>	
Costa Rica	0	0,0%	0	0,0%
El Salvador	139.163	1,5%	18.218	57,3%
Guatemala	54.222	0,6%	12.160	38,2%
Honduras	42.566	0,5%	8.760	27,6%
Nicaragua	89.885	1,0%	18.789	59,1%
EE.UU.	9.392.000		31.794	
<b>Región vs EE.UU.</b>	<b>325.836</b>	<b>3,5%</b>	<b>14.482</b>	<b>45,5%</b>

<b>Arroz</b>				
	<b>Producción en Tm</b>		<b>Rendimiento (Hg/Ha)</b>	
Costa Rica	250.000	2,6%	43.860	59,5%
El Salvador	28.767	0,3%	58.708	79,7%
Guatemala	39.916	0,4%	24.901	33,8%
Honduras	7.521	0,1%	28.274	38,4%
Nicaragua	263.652	2,8%	30.384	41,2%
EE.UU.	9.568.996		73.699	
<b>Región vs EE.UU.</b>	<b>589.856</b>	<b>6,2%</b>	<b>37.225</b>	<b>50,5%</b>

<b>Azúcar de caña</b>				
	<b>Producción en Tm</b>		<b>Rendimiento (Hg/Ha)</b>	
Costa Rica	3.700.000	11,4%	770.833	98,2%
El Salvador	4.932.516	15,1%	837.837	106,7%
Guatemala	17.489.900	53,7%	938.601	119,6%
Honduras	4.300.000	13,2%	860.000	109,6%
Nicaragua	3.389.173	10,4%	807.831	102,9%
EE.UU.	32.596.960		784.996	
<b>Región vs EE.UU.</b>	<b>33.811.589</b>	<b>103,7%</b>	<b>843.020</b>	<b>107,4%</b>



# Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA

## CAFTA and the Rural Sector

*By the Washington Office on Latin America; for more information, contact Vicki Gass or Gabi Kruks-Wisner, (202) 797-2171*

Agriculture continues to be central to the well-being of significant portions of the population in Central America. In Guatemala and Nicaragua, agriculture employs 60<sup>1</sup> and 44<sup>2</sup> percent of the economically active population, respectively. In Costa Rica, the only middle-income country in Central America, 21 percent of the population is employed in agriculture.<sup>3</sup> By comparison, only 2 percent of the U.S. workforce is engaged in the rural sector.

### Poverty is concentrated in rural areas.

- Despite economic growth in Latin America, rural poverty has increased during two decades of trade liberalization. Sixty percent of Central America's poor live in rural areas.<sup>5</sup>
- The two poorest groups in Central America consist of indigenous people and women, many of whom reside in rural areas. One third of the rural poor in Latin America are indigenous, and eight to ten million rural households are headed by women.<sup>6</sup>
- Official support for the rural sector has declined significantly over the last two decades. International development assistance to rural areas has dwindled, and structural adjustment programs in the 1980s and 90s have also resulted in reduced investment in rural infrastructure, technology, financial services, and human capital in Central America. The productivity of Central American farms has suffered as a result.

### What will CAFTA mean for Central American farmers?

- CAFTA will require Central America to open its agricultural markets to competition from the U.S., even as the U.S. maintains its own farm and export subsidies. Subsidies and other internal supports encourage overproduction in the U.S., and have helped to drive down the price of farm commodities worldwide. Proponents of U.S. farm policy have argued that lower prices are good for U.S. exports. However, only a small number of agro-export corporations have increased their profits, while small, family farms in the U.S. struggle to survive. The impact on developing world farmers has been devastating: large corporations "dump" commodities at well below the costs of production, undercutting producers in the less developed world.
- Under CAFTA, More than half of U.S. farm exports to Central America will become duty-free immediately. This means, without tariffs to inhibit their entry, cheaper (subsidized) U.S. products will quickly flood the Central American market, displacing Central American farmers. Tariffs on almost all other U.S. farm products will be phased out within 15 years. The biggest losses of income and employment in Central America are predicted among producers of basic grains, such as yellow corn, rice and beans, as well as among producers of poultry, pork and dairy products.
- In Mexico, under the North American Free Trade Agreement, the real price paid to farmers of corn fell by 45.2 percent between 1993 and 1999.<sup>7</sup> This drop is attributed in large part to the opening of Mexican grain markets to U.S. and Canadian corn, which is subsidized and sold at low cost. 1.5 million Mexican farmers and farm workers have been forced off their land under NAFTA.<sup>8</sup> Small and medium producers in Central America fear the same fate under CAFTA.

### Three reasons why CAFTA will fail Central American farmers:

- 1) **CAFTA does not represent fair trade**; the agreement does not take into account large asymmetries between the U.S. and Central American countries in terms of development and size of the economy.
- 2) **CAFTA does not represent free trade**; while Central America will be required to open the majority of its markets to competition from the U.S., the U.S. continues to maintain farm and export subsidies at home, and to protect sensitive sectors such as sugar.
- 3) **CAFTA does not represent--nor is it linked to--a commitment to sustainable, human development in Central America**. Commitment to--and funding for--development in Central America has declined drastically over the last two decades. The 'Commitment to Development Index,' which ranks 21 of the world's richest countries based on their dedication to policies that benefit people living in poorer nations, places the U.S. last (along with Japan) in the ranking of the effectiveness and amount (as a percentage of GDP) of development aid given.<sup>9</sup>

### Toward a Fair Trade Agreement.

Trade can be an important poverty reduction tool, but only when the rules of trade protect vulnerable sectors of the population, and when trade is linked to commitments to equitable, sustainable development.

- **Even the playing field.** The U.S. should cease to push a "do as we say, not as we do" approach in Central America. As U.S. farmers and exporters continue to receive high levels of subsidies and internal support, Central American governments should not be required to eliminate mechanisms that protect their farmers and key agricultural sectors.
- **Protect Food Sovereignty.** Trade agreements should recognize the need for policy flexibility, particularly with regard to food production and public health. Central American governments should have the right to employ measures to protect local agriculture, such as excluding key crops from trade negotiations, applying import controls, and providing internal support to small and medium producers. Trade agreements should exclude sensitive, staple crops, such as corn, rice and beans. These products are essential to nutrition in the region and provide the lion's share of rural employment.
- **Promote rural development.** A trade agreement should contain mechanisms to support equitable development within a trading block, including policies and funds to promote rural development (including rural infrastructure, technology, financial services, land distribution, health and education). The European Union, for example, provided support and allowed special and differential treatment for the less developed countries of Spain, Portugal and Ireland--allowing them to develop to a level where they were able to compete within the European market. The U.S. ought to take a similar approach to trade relationships in the Western Hemisphere.

<sup>1</sup> World Bank, "Country at a Glance," <http://www.worldbank.org>.

<sup>2</sup> Centro Internacional de Agricultura Tropical, "Rural Sustainability Indicators: Outlook for Central America," August 2002.

<sup>3</sup> World Bank, op cit.

<sup>4</sup> International Fund for Agricultural Development, "Regional Strategy Paper: Latin America and the Caribbean," March 2002.

<sup>5</sup> Centro Internacional de Agricultura Tropical, op cit.

<sup>6</sup> International Fund for Agricultural Development, op cit.

<sup>7</sup> Public Citizen, "Down on the Farm: NAFTA's Seven Year War on Farmers and Ranchers in the U.S., Canada, and Mexico," June 2001.

<sup>8</sup> John Audley, et al, "NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere," Carnegie Endowment for International Peace, December 2003.

<sup>9</sup> "Ranking the Rich: the Commitment to Development Index," 2002, Center for Global Development, <http://www.cgdev.org>.

# Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA

## U.S. Farm and Trade Policy

*By the National Family Farm Coalition, contact Kathy Ozer at (202) 543-5675*

Since the North American Free Trade Agreement (NAFTA) went into effect in 1994, family farmers in the United States, Canada and Mexico have suffered from declining prices and the loss of traditional markets. Trade liberalization policies have been accompanied by changes in U.S. farm policy, which has become increasingly “export oriented” over the last decade. Programs in the U.S. to encourage land-set asides and to regulate agricultural production have largely been eliminated since the passage of the 1996 Freedom to Farm Act and the 2002 Farm Bill. In the past, price-floors (guaranteeing a minimum price to farmers) were tied to land-set aside requirements, thereby encouraging farmers to produce less than full capacity. Today, farmers in the north and south are forced into all-out production for survival. As a result, production has increased and agricultural prices have fallen in the U.S. and worldwide. In the U.S., government payments to farmers and agribusiness keep the system afloat, but many small farmers—despite the payments—are forced to abandon their families’ heritage of producing food and taking care of the land.

### **CAFTA will not benefit small farmers**

CAFTA proposes to further liberalize agricultural trade between Central America and the U.S., which will have devastating effects for Central American farmers and is unlikely to benefit small and medium U.S. farms. Large corporations and exporters are likely to take advantage as the U.S. gains market access in Central America, with little benefit to family farms in the U.S. New market access for Central American farmers will be limited to non-traditional exports, for example in flowers, benefiting only a small portion of the sector.

### **Important facts about U.S. agriculture:**

- Only three agribusiness firms control 82% of the world grain trade.
- Over 73% of the nation’s farms share only 6.8% of the market value of agriculture products, while 7.2% of farms, including giant feedlots, receive 72.1% of the market value of products sold. These figures illustrate the growing shift towards large operations controlled by large agribusiness.
- During the first seven years of NAFTA, Archer Daniels Midland’s (ADM) profits increased from \$110 million to \$301 million, while Cargill’s net earnings from 1998 to 2002 jumped from \$468 million to \$827 million. ADM and Cargill are two of the main agribusinesses that control corn trade.
- Since 1984, the real price of food has remained constant, while the price farmers receive has fallen by 38%. In 1999, farmers received 21 cents on the dollar from food products, compared to 10 years ago, when they received 32 cents. These numbers demonstrate how consumers, taxpayers and farmers are paying the price so that agribusiness can earn record profits.

### **U.S. Responsibility**

The citizens of the United States need to regain control of farm and food policy to create a sustainable family farm system and ensure a safe and healthy food supply. The National Family Farm Coalition has proposed a new farm bill: “The Food From Family Farms Act.” This bill would establish fair farm prices; create a food security reserve so that bountiful crops won’t depress markets; establish conservation set-asides to avoid wasteful over production; and create loans to help farmers adopt sustainable farming practices. Most importantly, The “Food From Family Farms Act” promotes trade cooperation based on the principle of food sovereignty—the right of every nation to devise farm and food policy ensuring food security in keeping with its traditions and need for sound social and environmental policies.

## Quest for Peace

[www.quixote.org/cafta/modules.php?name=News&file=article&sid=55](http://www.quixote.org/cafta/modules.php?name=News&file=article&sid=55)

### Talking Point: CAFTA and Agriculture

The most controversial aspect of the Central America Free Trade Agreement for the countries of Central America is agriculture. All five countries have been critical of U.S. domestic subsidies and publicly funded export promotion programs. If countries in Central America reduce their tariffs on agricultural products, while the U.S. maintains high subsidies, the effects could be disastrous for small farmers. Yet, family farms in the United States will not benefit either.

One indication of the dangers in store for the region from CAFTA, is to look at the impact on the U.S. and Mexico almost 10 years after the passage of the North American Free Trade Agreement.

Today in Mexico farmers are fed up. A new organization called El Campo No Aguanta Mas (The Countryside Can Take No More) has been organizing demonstrations and taking other steps to pressure the Mexican government to withdraw from NAFTA. Why? Since NAFTA went into effect in 1994 campesino production has suffered greatly in southern Mexico. While U.S. companies are dumping corn at prices 25% below the costs of production, rural families are forced to sell their land and flee to the cities where jobs are scarce.

But U.S. family farms are not doing well either. By 2000, 33,000 farms with annual incomes of under \$100,000 had gone out of business since the passage of NAFTA. This rate was six times as high as the years prior to NAFTA. Farm annual incomes prior to NAFTA was also \$59 billion, and by 2001, this figure had dropped by about 43%. The commodity prices between 1995 and 2000 also showed significant drops because of growing imports allowed under NAFTA that resulted in excess supply. Corn prices fell by 33% per bushel, 42% for wheat, 34% for soybeans, and 42% for rice. Farmers were not only hurt in the United States, but also the other partners in NAFTA. In Canada, net farm income fell by \$600 million in the first seven years of NAFTA. In Mexico, it is projected that about 15 million Mexican small farmers, or one in six Mexicans, lost their farms. Many were forced to move to urban areas to try and make a living.

Where did all of the profit go that was promised under NAFTA? Agribusiness: ConAgra reported profits that grew from \$143 to \$413 million from 1993 to 2000, and Archer Daniels Midland (ADM) almost tripled in profit from \$110 to \$301 million. While farm commodities have fallen consumer food prices increased almost 20%, providing huge profits for corporate business. Everywhere we turn in agriculture policy today, the influences of corporate power can be seen. CAFTA is just an effort to expand this power even further.

#### Additional Resources on Free Trade and Agriculture

*Joint letter on CAFTA and Nicaragua Agriculture from Latin America Working Group, Washington Office on Latin America, National Family Farm Coalition, Nicaragua Network and the Quixote Center/Quest for Peace, April 2003*

*Witness for Peace testimony on CAFTA, November 2002.*

*Down on the Farm, Public Citizen's report on the effects of NAFTA on farmers in the U.S., June 2001*

*People's Consulta on FTAA and Agriculture*

*Official U.S. Catholic Bishop's Statement on Trade and Agriculture.*

---

Envío no. 259, octubre 2003

Nicaragua

### "Decimos NO al TLC con argumentos y con condiciones"

Álvaro Fiallos, Presidente de la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG), compartió con Envío realidades de la producción agropecuaria en Nicaragua, y propuestas y preocupaciones de este sector ante el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, en una charla que transcribimos.

## Alvaro Fiallos

En la UNAG hemos analizado las ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos -al que, desafortunadamente ya lo estamos llamando CAFTA, por sus siglas en inglés-. Durante ocho meses hicimos un recorrido por todo el país y nos reunimos con 640 dirigentes de base campesinos, miembros de la UNAG, para discutir el TLC. Hay entre nosotros dirigentes que dicen un NO rotundo al TLC sin hacer ninguna otra interpretación, pero no hay un solo dirigente o miembro de la UNAG que diga un SÍ total al TLC. En medio, encontramos las posiciones más variadas. Este proceso de discusión, intenso y prolongado, nos ha permitido llegar a asumir una posición común. La hemos presentado al gobierno de Nicaragua y a la comunidad internacional. No decimos un NO meramente ideológico. Decimos un NO con condiciones, con argumentos, un NO que hemos ido construyendo a partir de la realidad de nuestro sector productivo. Lamentablemente, aunque se reconoce la racionalidad de nuestros planteamientos, tanto los negociadores de Estados Unidos, como todos los Presidentes de Centroamérica, han afirmado y reafirmado que el TLC se va a firmar a mitad de diciembre, aunque existen todavía tantas contradicciones e incoherencias.

El TLC es una negociación política más que económica. Y las decisiones finales que se tomarán son fundamentalmente decisiones políticas. Esto determina que la posición de los centroamericanos no se presente unificada. Porque es diferente la correlación de fuerzas políticas en cada país y son también diferentes las coyunturas políticas. En la cuarta ronda de negociaciones, por ejemplo, Guatemala le propuso inesperadamente a Estados Unidos apertura total de sus fronteras a los productos estadounidenses. En vísperas de unas elecciones presidenciales muy delicadas, y estando el gobierno guatemalteco en la mira de Estados Unidos por su vinculación al narcotráfico, Guatemala decidió ofrecer unilateralmente ese trueque: ventajas económicas para Estados Unidos a cambio de que Estados Unidos flexibilice su posición política contra el gobierno.

Las negociaciones del TLC son complejas porque son multilaterales. Hay una gran cantidad de actores en juego. El sector agropecuario de Nicaragua ha tenido que enfrentar estas negociaciones jugando, como en el billar, a varias bandas. En la primera banda tratamos de ponernos de acuerdo todas las organizaciones de productores agropecuarios del país. Y aunque hay muchos intereses comunes, esto no es tan fácil, por la polarización política que lo atraviesa todo en Nicaragua. La UNAG, nacida en 1981, fue durante los años de la revolución un organismo de masas del FSLN, integrado básicamente con beneficiarios de la reforma agraria. Y aunque la vinculación con el FSLN ha venido transformándose desde 1990 y como organización tenemos hoy autonomía del FSLN y nuestra propia dinámica, y aunque propugnamos por una ideología gremial, la afinidad de origen se mantiene y domina la ideología política: actualmente el 85% de los miembros de la UNAG son sandinistas, y de ese porcentaje, un 60% son "ortodoxos" o "de la línea segura", como dicen algunos. La otra gran organización de productores agropecuarios nicaragüenses es la UPANIC, que es parte del COSEP y que está integrada mayoritariamente por productores que fueron afectados por la reforma agraria. Tan contrapuestos orígenes históricos provoca que siempre que nos sentamos juntos para cualquier actividad, siempre que hablamos en busca de hacer alianzas estratégicas, siempre está de por medio la sospecha: de un lado "éste me quitó mi tierra", y del otro lado "éste me quiere sacar de mi tierra". En estas condiciones es sumamente difícil hacer una alianza con los grandes empresarios privados de UPANIC. Podemos unirnos para hacer algunas acciones concretas, muy específicas y puntuales, pero nada más.

En la segunda banda de negociación tenemos que ponernos de acuerdo con las organizaciones del sector agropecuario de Centroamérica, que no han alcanzado una organización gremial como la que existe en Nicaragua. En otra banda, tenemos que estar negociando con nuestro gobierno, que tiene el poder de decisión. En otra banda, tenemos que negociar con los otros gobiernos centroamericanos. Y después de todo esto, negociar como región con los Estados Unidos. La negociación de este TLC no es nada sencilla, como lo fue, en mayor medida, la del TLC Nicaragua-México (1997).

Es justo admitir que el gobierno de Nicaragua es el gobierno centroamericano que más apertura y participación le ha dado en las negociaciones del TLC al sector privado nacional y a los organismos sociales para que compartan información y algún grado de discusión. En los demás países de la región esto se ha dado en menor medida. De todas formas, la información que compartimos no es suficiente. Se nos informa, por ejemplo, que "ya llegamos a acuerdos de mecanismos para solucionar las controversias en los asuntos fitosanitarios", pero sólo sabemos que se pusieron de acuerdo y no cuáles son los mecanismos acordados. En general, la información más valiosa no la obtenemos oficialmente, por los canales institucionales, sino por las relaciones personales, por las conexiones de amistad.

¿En qué situación está el tema agropecuario hasta la séptima ronda, la celebrada en Managua a mediados de septiembre? Los negociadores gubernamentales Centroamericanos y Estados Unidos llegaron al "gran acuerdo" de establecer cuatro "canastas" de productos agrícolas: A-B-C-D y además

la D\*, según la desgravación arancelaria que se establecerá para ellos. Los productos de la canasta A serán desgravados de forma inmediata y totalmente. En los de la B la desgravación se hará en 5 años, en la C en 10 años, en la D en 12 años y en la D\*, en donde están los productos más "sensibles", en 15 años.

El tema de la desgravación arancelaria, aunque es importante, no es el único ni el central en el TLC. En la UNAG hemos ido haciendo cada vez más compacta y simplificada nuestra posición para que no haya lugar a ninguna equivocación. Y aunque aceptamos que ninguna protección debe ser para siempre, planteamos clara y prioritariamente que la producción agropecuaria de Nicaragua requiere de un buen grado de protección ante la competencia de los productos que puedan venir de Estados Unidos.

Los informes de la negociación expresan cosas así: "Se obtuvo autorización para exportar tal o cual producto". Y en la sexta y séptima ronda de negociaciones se festejó, por ejemplo, que Nicaragua está autorizada a exportar pitahaya a Estados Unidos, de inmediato y con cero arancel. Pero actualmente lo más que podemos exportar en pitahaya son 40 mil dólares. Y en un tiempo más, tal vez 100 mil dólares. Naturalmente, es un logro para los productores nacionales de pitahaya, pero no significa mucho para la economía del país. También se nos "autorizó" la exportación inmediata y sin arancel del queso chontaleño. Esto significa que podemos exportar no sólo queso madurado, sino también queso fresco. Pero ese queso fresco deberá provenir de una planta pasteurizadora, lo que naturalmente es lo más correcto para la salud humana. Pero así, la gran ventaja que representa poder exportar queso fresco la aprovechará la transnacional PARMALAT, la única planta pasteurizadora que existe en Nicaragua. Y hasta que logremos reconvertir la producción artesanal de queso chontaleño para que pase por el proceso de pasteurización exigido pasarán muchos años. También se nos "autorizó" a exportar azúcar. Pero, ¿le interesa al Ingenio San Antonio exportar azúcar? Seguramente le interesa más que el azúcar que produce se consume en Nicaragua, porque su negocio es redondo: el precio internacional del azúcar es de 10 dólares y en Nicaragua es de 23. El azúcar es el único producto agropecuario nacional altamente protegido. ¿Por qué? El hecho es que con ese diferencial de precio, los nicaragüenses subsidiamos al poderoso Grupo Pellas, dueño del Ingenio San Antonio, con 180 millones de dólares anuales al consumir el azúcar que ellos producen.

Nadie pone en duda que poder exportar a Estados Unidos es un gran beneficio económico, una gran ventaja para la producción nacional, sea cual sea el producto que exportemos. Mayor ventaja todavía cuando podemos exportar productos nacionales sin impuesto de introducción, sin aranceles. Nuestra preocupación no es la exportación, es la importación. Es ante los productos importados ante los que requerimos protección.

Requerimos protección por la desigualdad que existe entre Centroamérica y Estados Unidos. Si el promedio nacional de producción de maíz en Nicaragua es 25 quintales por manzana, según datos del Ministerio de Agricultura, en Estados Unidos el promedio nacional es 120-150 quintales por manzana. Y a esos volúmenes de producción hay que sumarle el subsidio que reciben los productores estadounidenses de maíz. La desigualdad es también tecnológica. Según el censo agropecuario, y sólo teniendo en cuenta a los agricultores con fincas mayores a 50 manzanas, en Nicaragua contamos ¡con una milésima de tractor por manzana!, mientras en Estados Unidos existen cuatro tractores o cuatro equipos de maquinaria agrícola ¡por productor! Además, el más nuevo de los tractores que funciona en Nicaragua ingresó al país en 1989, ¿Podemos hablar de competitividad en estas condiciones? Otro de los productos que nos han "autorizado" a exportar es el maní. De maní se siembran actualmente en Nicaragua 20 mil manzanas, y somos el único país de Centroamérica que exporta maní, una buena parte a México y otra a Europa. Ahora podremos exportar una cuota a Estados Unidos, lo que evidentemente es muy positivo. Pero, ¿cómo sacar más ventaja de esta oportunidad? Naturalmente, aumentando el área de cultivo, actualmente muy limitada. Pero el maní es un cultivo altamente mecanizado, que requiere una enorme inversión en maquinaria y en otras tecnologías para expandir el área de cultivo y los productores de maní no tienen capacidad para hacer esa inversión.

¿Qué protección pedimos? La más sencilla de todas es ponerle un impuesto, aranceles, a los productos estadounidenses que se vendan en Nicaragua. ¿En qué términos? Requerimos una base promedio del 40% de arancel, y requerimos que ese arancel tenga nivel centroamericano. Y es ahí donde se encadena otro gran problema del TLC: el ámbito centroamericano de la negociación. Las economías centroamericanas no son iguales: distinta producción, distintos aranceles, distintas legislaciones. Las contradicciones entre las economías centroamericanas son grandes, y esto se refleja permanentemente en cada paso de la negociación. Se acordó que el 1 de enero de 2004 no existirán aduanas entre los países de Centroamérica y se supone que a partir de esa fecha los aranceles internos de Centroamérica serán cero. ¿Se logrará semejante avance? En cualquier plazo en que esto se logre, como ésa es la meta, requerimos entonces una sola tasa de impuestos para los

productos agropecuarios que vengan de fuera de la región. Y proponemos una tasa promedio regional del 40%.

El caso de la carne ofrece uno de los mejores ejemplos para aclarar la necesidad de esta tasa unificada. Actualmente, Nicaragua -que produce carne- tiene un arancel del 30% para la carne importada, Costa Rica -que produce menos- tiene un arancel del 15%, y El Salvador -que no produce carne- quiere cero arancel, porque le interesa más abaratar la carne para la población que proteger a sus escasos ganaderos. Siendo esto así, si se suprimen las aduanas y si no acordamos un arancel unificado para los productos de importación, alguien podría comprar la carne en Uruguay, donde es muy barata, para introducirla en Costa Rica, donde el arancel es 15%, para de Costa Rica introducirla a Nicaragua libremente, porque ya no habría aduanas. Y así quebrarían nuestra industria nacional.

No sólo requerimos protección a la materia prima, sino a todos los productos transformados, industrializados, de la cadena agroalimentaria. No sólo pedimos protección para nuestro maíz. Actualmente, al maíz nicaragüense no lo está arruinando la importación de maíz, sino la importación de la harina de maíz mexicana MASECA. Porque el maíz importado tiene aún un 30% de arancel, mientras que la harina de maíz mexicana, por el TLC con México, tiene cero arancel. Hicimos un estudio en un barrio de León con un grupo de mujeres que echan tortillas. Los de MASECA les habían entregado gratuitamente durante un mes harina de maíz para que trabajaran. Todas las mujeres experimentaron un beneficio: ya no tenían que ir a comprar el maíz en grano, no tenían que nesquizarlo ni molerlo. Les era mucho más fácil echar las tortillas teniendo lista la harina. El efecto fue inmediato: al mes siguiente, ninguna de ellas quiso volver a comprar maíz en grano y todas empezaron a comprar harina de maíz.

Existen otras formas de protección no arancelaria: las normas de calidad o las medidas sanitarias, por ejemplo, con las cuales se puede trabar la introducción de cualquier producto sin caer en el "pecado" comercial de ponerle un arancel alto. En el mundo existe ahora una referencia internacional, la Organización Mundial de Comercio, que es la que norma la política internacional de aranceles, imponiendo multas y castigos a quienes no cumplan. Cualquier arancel que establezcamos en la región debe tener ahora referencia a las normas de la OMC. Pero siempre hay salidas no arancelarias. En el caso del maíz, por ejemplo, Nicaragua podría establecer que tal o cual maíz que se nos pretenda introducir no llena nuestras normas de calidad porque lleva equis años almacenado o porque es de este tipo o del otro... Siempre hay salidas si existe voluntad de proteger la producción nacional.

La UNAG plantea que la protección que se dé a nuestros productos debe estar estrechamente vinculada a tres aspectos: a la reconversión productiva, a la integración centroamericana y a la disminución de los subsidios agrícolas en Estados Unidos.

Si se trata realmente de "libre comercio", los productores nicaragüenses deben ser protegidos hasta que puedan reconvertir sus unidades productivas. Cada productor debe tener la posibilidad de modernizar su finca, con maquinaria, con implementos y con tecnología moderna para evitar la erosión de suelos, para garantizar la retención de agua, etc., hasta que logre ponerse al día en términos de competitividad. Nicaragua tiene más de veinte años de no tener algún programa financiero de crédito a largo plazo para que los productores puedan invertir en sus fincas, que hoy son todas prácticamente obsoletas. Tan prolongada situación de abandono lleva a los productores a sembrar no cuando deben sino cuando pueden, a manejar las plagas cuando pueden no cuando deben, a sembrar la semilla que pueden conseguir y no la que requieren. Esto los hace totalmente ineficientes. Los gobiernos de Nicaragua se han contentado con decir que "los productores nacionales son ineficientes" sin buscarle solución al problema de fondo. Nosotros hemos calculado que la reconversión productiva de todos los productores de Nicaragua, pequeños, medianos y grandes, con créditos de largo plazo, significaría un total de 835 millones de dólares, cifra considerada conservadora por el gobierno y por la comunidad internacional. Los fondos no bastan. Se requiere de una institución, de un banco de fomento, como se lo quiera llamar, que maneje esos fondos, porque la banca privada no se va a arriesgar nunca a manejar este tipo de créditos, que tienen un riesgo altísimo que sólo puede asumir el Estado. Además, el Estado de Nicaragua debe invertir en infraestructura -carreteras, caminos, puentes, puertos, electricidad, comunicaciones- para garantizar la modernización productiva del país. Actualmente, el promedio centroamericano para enviar una carga de exportación desde Centroamérica a Amsterdam (finca-aeropuerto-aeropuerto-empresa) es de 15-18 horas. Esa misma carga enviada desde Managua a Guatemala tarda 6 y hasta 10 días, porque además de tener que pasar por cuatro aduanas, tiene que atravesar un tramo de la carretera Chinandega- El Guasaule -en donde en 70 kilómetros se tardan dos horas y media-, para atravesar después varios trechos destruidos en las carreteras de Honduras... Actualmente, el gobierno de Nicaragua ha invertido en carreteras, pero fundamentalmente en lugares donde son vistas, mientras un productor de Wiwilí sigue sin tener un solo camino para sacar su cosecha a la ciudad.

Actualmente, la reconversión para lograr mayor eficiencia en la producción agropecuaria nacional ha llegado apenas al 18% de las fincas de Nicaragua Y ese 18% que ha logrado reconvertirse se alcanza fundamentalmente por la reconversión en el azúcar, en las granjas avícolas y en la leche, con la llegada al país de las transnacionales, entre ellas PARMALAT. En las condiciones actuales, la producción agropecuaria en Nicaragua es insostenible, no es rentable. Y si no es rentable, no es sujeta de créditos, y sin créditos no se puede producir.

La mayor pobreza de Nicaragua está concentrada en el sector rural. Si el TLC entrara a funcionar hoy mismo, 420 mil puestos de trabajo del sector agropecuario nicaragüense -incluidos los propios productores- podrían desaparecer, lo que incrementaría la migración a las ciudades, a Costa Rica y a Estados Unidos. Solamente ese 18% del sector agropecuario nacional tendría una real competitividad. Si ya hoy, con la intensa migración que ha habido, se hace difícil conseguir fuerza de trabajo en el sector agropecuario y ya muchas actividades agrícolas no se pueden realizar por falta de mano de obra, con la embestida del TLC la situación se agravaría al extremo. El gobierno de Nicaragua presenta el TLC como una fuente de inversiones y de empleos. Y plantea que el TLC crearía 70 mil nuevos puestos de trabajo, fundamentalmente en nuevas zonas francas. Dejando a un lado que las zonas francas son fuentes de trabajo esclavo, nosotros argumentamos que Nicaragua tiene hoy 199 mil 986 unidades de producción agropecuaria, 200 mil en números redondos, y que si cada una generara tres empleos, lo que se puede lograr a corto plazo, ¿cuánta mayor cantidad de nuevos empleos no habría en el país?

La reducción de la productividad en el campo nicaragüense es creciente. El café atraviesa una de sus fases críticas, siempre cíclicas. Ya está claro que el cafetalero que no pueda reconvertir su producción hacia nuevos mercados y permanezca produciendo el café como siempre lo hizo, de forma tradicional, no va a sobrevivir, no va a poder sostenerse en las nuevas relaciones del mercado mundial. La solución que tiene más al alcance es reconvertirse a tecnologías modernas de bajo costo -controles biológicos, etc.- que, aunque reducen el volumen de producción, la hacen más rentable. Desafortunadamente, en Nicaragua los cafetaleros, sobre todo los grandes, siguen insistiendo en producir de la misma manera. En Nicaragua, todos los productores hemos pecado. Porque en la "revolución verde" aprendimos a maximizar la producción. Y eso, en el mundo moderno, no es ni lo posible ni tampoco lo deseable. Lo que tenemos que maximizar es la rentabilidad. Con el algodón nos pasó. En los años 60-cuando yo estaba comenzando a trabajar en la finca de mi padre- el reto entre los algodoneros era: "¡Nos vemos en la báscula!" Ganaba el que sacara mayor cantidad de algodón. En unos años cambió todo y el reto era: "¡Nos vemos en la desmotadora!" Ganaba no el que sacara mayor cantidad de algodón sino el que obtuviera mayor porcentaje de fibra, que era lo que realmente valía. Después, y ya para la agonía de este cultivo, el reto era: "¡Nos vemos en el banco!" Porque ganaba quien tuviera mayor rentabilidad y le pagara más rápido al banco. En Nicaragua no sólo atravesamos por una depresión económica. También por una depresión mental. Urge un cambio de mentalidad entre los productores.

La protección que requerimos debe estar también vinculada a la integración centroamericana. Para que el TLC sea ventajoso, para que sea efectivo, es indispensable que exista la integración centroamericana, que aún vemos muy lejana. La unión aduanera es sólo un primer paso. Urge un arancel regional unificado, y eso supone la integración centroamericana.

La protección que requerimos debe estar también vinculada a la reducción, hasta su desaparición, de los subsidios que el gobierno de Estados Unidos entrega tan generosamente a sus productores agrícolas. En la medida en que Estados Unidos vaya disminuyendo estos subsidios, Centroamérica podrá ir liberando su comercio. De igual forma, en la medida en que la integración centroamericana se vaya dando, podremos ir liberando el comercio. Y en la medida en que seamos realmente competitivos, podremos ir liberando el comercio. Éste es nuestro planteamiento para demandar protección. ¿Es factible conseguirlo? Lo sea o no, es el núcleo de la posición de la UNAG. El gobierno nos ha dicho que es una posición racional. Estamos conscientes de que pedir protección -relacionada a la reconversión, a la integración regional y a la eliminación de los subsidios en Estados Unidos- es lo mismo que decir un NO, aunque no estamos diciendo NO. En la práctica, es un NO con argumentos. Y nos preguntamos: ¿está Nicaragua en condiciones de decir un NO y de no negociar? ¿Ese NO reducirá nuestra pobreza y nuestro atraso?

Lograr competitividad, integración, lograr un libre comercio, implica también una verdadera reestructuración del Estado. Actualmente, los trámites burocráticos estatales que existen en Nicaragua son verdaderas trabas para poder asumir este tipo de tratados comerciales. En la UNAG tenemos ya un caso clásico referido al TLC Nicaragua-México. La UNAG tiene una empresa que se dedica al negocio de importación-exportación, especializada en granos. Busca asegurar que lo que producen los pequeños productores miembros de la UNAG tenga mercado. Dentro del TLC con México, en 2002 le tocaba a Nicaragua exportar a México una cuota de cinco mil toneladas de frijol



negro libres de aranceles. En septiembre de 2002 comenzamos a negociar esto con México. La negociación duró hasta enero. Conseguimos empresas mexicanas compradoras que nos pagaban el quintal de frijol negro a 27 dólares. Para estimular a nuestros productores, nos comprometimos a comprarles el quintal a 23. En toda la etapa de la negociación, el ministro de economía, el de agricultura y el administrador del TLC de México nos aseguraron que no habría ningún problema y el embajador de México en Nicaragua dio declaraciones celebrando las fronteras abiertas. Cuando la empresa de la UNAG y otras empresas teníamos ya listas las cinco mil toneladas, el Presidente Fox anunció que México cerraba sus fronteras al frijol negro nicaragüense, ¡sin explicaciones! Le pedimos entonces a nuestro ministro de economía que reaccionara cortando alguna de las muchas importaciones mexicanas. Se cortó la introducción de la cerveza mexicana Tecate, pero la medida duró apenas quince días, porque Nicaragua no aguantó la presión de México. Después de muchos sobresaltos, cuando terminó este conflicto y se abrieron las fronteras, la oferta mexicana era comprarnos el quintal a 12 dólares. Al mismo tiempo, Costa Rica nos cerró también su frontera al frijol negro y el gobierno de Nicaragua no tuvo tampoco capacidad de reaccionar cerrando la frontera a algún producto tico, las hortalizas por ejemplo. Resultado: miles de quintales de frijol negro se quedaron sin vender y la UNAG quedó con una gran deuda con los productores, que se habían esforzado tanto en este cultivo, confiando en las fronteras abiertas del TLC. Naturalmente, éstas son jugadas que se inventan para lograr un dumping en los precios y después comprar más barato. La reflexión es sencilla: si eso nos sucedió con México y con Costa Rica, ¿será capaz el gobierno de Nicaragua de reaccionar adecuadamente a la presión de Estados Unidos?

El TLC también nos ha obligado a reflexionar sobre el tema de los transgénicos, sumamente controversial por la diversidad de informaciones científicas contradictorias que se cruzan ante nuestros ojos. Ciertamente, el TLC podría facilitar la entrada indiscriminada de transgénicos en Nicaragua por la falta de regulaciones no arancelarias que existen y porque tampoco las prohibiciones están unificadas a nivel regional. En Guatemala, por ejemplo, no existe ninguna restricción para la introducción de cualquier semilla transgénica. Introducida en Guatemala, podría circular con facilidad por toda una región sin aduanas y llegar hasta Nicaragua, el país de Centroamérica que tiene hoy las mayores restricciones para la introducción de variedades transgénicas.

Tras discusiones de todo tipo que ya hemos tenido, en la UNAG no hemos podido definir aún una posición ante los transgénicos. Vemos con claridad que hemos de extremar los cuidados y buscar la máxima información en cada caso. En Nicaragua ya estamos consumiendo transgénicos desde hace tiempo, porque aunque aún no importemos maíz transgénico, sí importamos la harina de maíz MASECA y los cereales tipo corn flakes, que lo emplean. Hay productores que ven ventajas inmediatas en el uso de semillas transgénicas, no porque aumenten la producción -eso no lo garantizan- sino porque reducen los costos de producción al evitar los agroquímicos. Pero existe también un gran peligro. Uno de los mayores es que, como sucede con toda población uniforme genéticamente, el cultivo transgénico es más frágil y en caso de un cambio ambiental o de una mutación en alguna plaga, la devastación es total y se pierde toda la cosecha.

En el debate sobre los transgénicos, creo que hemos fallado al centrar la oposición en el transgénico en sí, en el ente viviente, y no en su comercialización por los grandes monopolios transnacionales, como la Monsanto, que son los que distribuyen los transgénicos. Las críticas deben ir enfocadas al sistema monopólico de comercialización de estos productos y a todos los mecanismos que emplean estos monopolios para controlar el mercado de semillas y el mercado de alimentos en los países del Sur.

Sabemos que Estados Unidos está utilizando el TLC con Centroamérica como punta de lanza del ALCA latinoamericano, que quiere mostrar el TLC como "trofeo" al resto de países de la región para ordenarles que "entren al redil". Sabemos que el TLC con Centroamérica responde a los intereses de Estados Unidos en su "patio trasero". El Presidente Bush afirmó en la OEA que cualquier negociación comercial regional tiene que estar estrechamente relacionada "con la seguridad hemisférica". Es evidente que Estados Unidos tiene una posición más política que económica en el TLC con Centroamérica. Si los centroamericanos -y no sólo los nicaragüenses- aprovecháramos bien eso, tal vez podríamos arrancarle a Estados Unidos fondos para garantizar la reconversión productiva. ¿Lo lograremos? En Nicaragua ha sido muy pobre la movilización ciudadana en torno al TLC. La capacidad para expresarnos como ciudadanos está muy disminuida entre nosotros.

En la Organización Mundial de Comercio hay desde hace tiempo una intensa discusión sobre los subsidios que los gobiernos del Norte enriquecido dan a sus productores agrícolas, lo que afecta severamente a los productores del Sur empobrecido. Un obrero nicaragüense quisiera tener el ingreso de una vaca europea, que recibe 2.50 dólares diarios de subsidio estatal. En la reunión de Cancún, en septiembre, y por primera vez, un grupo de 21 países del Sur tomó una iniciativa inesperada: no negociar nada hasta que no se supriman los subsidios en el Norte. Costa Rica y

Guatemala son dos de esos 21 países. ¿Qué se puede esperar? Nosotros esperaríamos que en la próxima reunión no sean 21 países sino 100. También debemos esperar que Estados Unidos presionará a Costa Rica y a Guatemala y que los "castigarán" de alguna forma en las negociaciones del TLC. Al participar en este grupo, ambos países centroamericanos buscan negociar problemas políticos específicos. En el caso de Costa Rica, que Estados Unidos deje de presionar por la privatización de las telecomunicaciones y los servicios públicos estatales, lo que en Costa Rica no se ha podido lograr por la potente movilización social de la población, que está en contra de esta medida. ¿Hasta cuando Costa Rica podrá sostener su posición?

La crisis producida en la OMC nos advierte sobre la dimensión política de las negociaciones "económicas" del mercado global y nos indica que a Nicaragua y a Centroamérica le conviene más tener como referente a la OMC que al TLC, ya que ningún TLC puede estar por encima de las normas y acuerdos de la OMC.

En nuestras fuentes de agua y en la riquísima biodiversidad regional -bienes tras los que están también los intereses de Estados Unidos en el TLC-, tenemos otras ventajas que nos dan oportunidades. Debemos reconocer que si Nicaragua no tiene capacidad de transformar su biodiversidad, sus bosques, sus fuentes de agua, en bienestar para su población, ¿de qué nos sirven estas riquezas? ¿Sólo para la contemplación? ¿Conservar los bosques para sólo contemplarlos tiene significado en Nicaragua? Menos significado tiene, naturalmente, destruir los bosques que es lo que está ocurriendo. Esto no significa que debemos vender el agua y la biodiversidad a cualquier precio. Lo que significa es que en recursos naturales tan valiosos tenemos también una puerta abierta para una buena negociación política. En esto, como en todo, el resultado final dependerá en gran medida de la negociación que seamos capaces de hacer y de la masiva movilización que haga el pueblo nicaragüense para hacer valer sus derechos y sus opiniones.

---

SEMANARIO UNIVERSIDAD, San José, Costa Rica, febrero de 2004

## **Subsidios agrícolas ponen "en jaque" al istmo**

***Es prácticamente imposible que EE.UU. ceda en aspectos importantes sobre estas subvenciones internas que quebrarían a agricultores ticos.***

*Fernando Lopez G.*

Muy difícil, por no decir imposible. Esa es la conclusión a la que se llegará luego de la visita que el Secretario de Comercio de los Estados Unidos, Robert Zoellick hace al país esta semana en la que se negoció una rebaja en los subsidios los cuales Estados Unidos le brinda a sus agricultores.

Si bien era previsible que se negociara una baja en algunos aspectos por otros fundamentales para el mercado costarricense, difícilmente EE.UU. llegará a eliminar las subvenciones más importantes.

Al menos así lo considera Mario Fernández Arias, consultor independiente y catedrático retirado de la Universidad de Costa Rica (UCR).

Para él, "la raíz fundamental del problema es un tratamiento asimétrico en la negociación que, al contrario de lo afirmado, no va precisamente a favor de Costa Rica ni del resto de los países centroamericanos, sino a favor de la gran potencia del norte: una asimetría al revés que da un tratamiento privilegiado precisamente a la nación más poderosa, contrario a todos los principios de equidad en el manejo de las relaciones comerciales internacionales", especificó.

El subsidio diario que EE.UU. brinda a los sectores agrícolas asciende, según cifras dadas por Fernández, a \$261 millones. En el "Primer Mundo" las subvenciones para su sector agrícola ascienden a \$852 mil millones diarios, casi \$1 mil millones de acuerdo con cifras publicadas por el Banco Mundial. (Ver cuadro aparte: "Cifras alarmantes").

### **NEGOCIACIONES, PURA APARIENCIA**

Según demuestra Fernández en un libro que aún está por publicar en la Editorial de la UCR, no deja de ser significativo que nuevos subsidios se aprueben con un plazo de vigencia tan largo, "lo que implica desde ya una toma de posición de ese país en el concierto de las negociaciones a futuro de la

Organización Mundial del Comercio (OMC), que una vez más va contra las declaraciones verbales de sus funcionarios en los foros internacionales".

Ante este panorama, "creemos que los hechos son claros y que no es lógico esperar una modificación sustancial en el campo de las ayudas internas a la agricultura en un plazo corto en los países desarrollados". Se buscará, según el experto, una reducción de los subsidios, pero no quitarlos completamente.

Cabe recordar que de las tres últimas cumbres ministeriales de la OMC, dos han acabado en sonados fracasos (Seattle y Cancún), por lo que es la Agenda de Doha la que sigue vigente en lo que se refiere a los puntos de negociación y el Acuerdo de la Ronda Uruguay en lo relativo a medidas efectivas.

Del examen del texto de la Declaración Ministerial de Doha se puede extraer que los subsidios a la exportación seguirán en los niveles actuales por lo menos hasta 2005, sin que quede claro el monto según el cual serán reducidos ni el plazo para esa reducción.

Pero en lo referente al texto negociado por el país como parte del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica y Estados Unidos "haber aceptado una negociación en que el tema de subsidios sale de la agenda significa, ni más, ni menos, que condenar a los productores nacionales a unas condiciones en las que es imposible competir".

### **LENTO, PERO LLEGARÁ**

Si bien el TLC establece plazos aparentemente largos para la liberalización de los aranceles de importación que oscilan entre los 15 y 20 años para la mayoría de los productos agropecuarios, en realidad no lo son tanto desde la perspectiva de los subsidios.

Para entender este hecho es suficiente con revisar la cantidad de los montos pagados en Estados Unidos, que hace totalmente imposible que una estructura como esa sea desmantelada en dichos plazos y, además, la tendencia general que marca el hecho de la aprobación del "Farm Bill" ("Subsidio Agrícola") como una ayuda adicional y con vigencia hasta 2013.

Para este experto, el plazo de desgravación no significa otra cosa que el dictamen médico en el caso de un enfermo terminal, en el que lo único "tranquilizador" es conocer el tiempo faltante para el desenlace, con la diferencia de que el plazo ni siquiera permitiría un entierro decente de la producción agropecuaria nacional ni de los productores".

Para el Embajador Representante Permanente del COMEX de Costa Rica ante la OMC, Rónald Saborío, no es exacto que exista sólo la intención de reducir los subsidios por parte de Estados Unidos, sino que Zoellick está dispuesto a eliminar del todo algunos si es necesario.

Además, consideró exagerado asegurar que los subsidios de EE.UU. enterrarán a los agricultores nacionales, porque existe suficiente tiempo para que los costarricenses se preparen y sean competitivos cuando llegue la apertura completa en el mercado.

El funcionario reconoció que la desgravación arancelaria comenzará a regir como un proceso antes de un "límite cero" cuando se dé la liberación total del mercado respecto de aranceles.

#### **Cifras alarmantes**

Algunos de los datos que llaman la atención sobre el libre comercio entre Estados Unidos, algunas naciones y los subsidios internos que mantiene esa nación con sus agricultores son los siguientes:

\* Según el Banco Mundial (BM) las subvenciones a la agricultura en los países desarrollados en 2001 ascienden a \$311 mil millones, lo que significa que las transferencias a la agricultura ese año significaron cerca de \$852 mil millones. Este banco establece el cálculo en \$ mil millones diarios.

\* EE.UU., supuesto abanderado del libre comercio, es la nación que más ha elevado los subsidios a la agricultura. Este país incrementó las ayudas directas a la agricultura de \$4.600 millones en 1996 a \$32.200 millones en 2001. El aumento más espectacular se dio con el "Farm Bill" en mayo de 2002, que significa un crecimiento del 80%.

\* Estos nuevos subsidios significarán \$173.500 millones en los próximos 10 años, gran parte de los cuales van a los cultivos más importantes de exportación (oleaginosas y aceites, productos lácteos y cereales).

## ZENTRALAMERIKA

### Freihandelsabkommen gefährdet Existenz von Kleinbauern.

Von Jill Replogle und Roberto Roa

(Guatemala-Stadt, 21. Oktober 2003, npl).- "Wenn ich keinen Mais mehr anbauen kann, säe ich eben etwas anderes," sagt Balán Bay. Seit 78 Jahren arbeitet er als Kleinbauer im Hochland von Chimaltenango, im Zentrum des mittelamerikanischen Landes Guatemala. Verhalten optimistisch hört er, dass seine Regierung über ein Freihandelsabkommen mit den Nachbarländern und den USA verhandelt. Sehr kritisch hingegen sind einige Wirtschaftswissenschaftler und mit ihnen globalisierungskritische Aktivisten: Sollte das Zentralamerikanische Freihandelsabkommen CAFTA vereinbart werden, würde dies vor allem die ärmeren Kleinproduzenten in der zentralamerikanischen Landwirtschaft hart treffen und vielen von ihnen die Existenzgrundlage rauben.

Die größte Gefahr, da sind sich die Analysten einig, liegt darin, dass die USA ihren subventionierten Mais und andere Nahrungsmittel billig nach Süden liefern könnten, wenn dort die Zollschranken im Rahmen des CAFTA eliminiert worden sind. Ähnlich wie in Mexiko, das bereits vor zehn Jahren das nordamerikanische Freihandelsabkommen unterschrieben hat, drohen durch die Billigimporte aus dem Norden Konkurswellen in der Landwirtschaft, aber auch in anderen Produktionszweigen.

Die CAFTA-Verhandlungen zwischen den USA und dem zentralamerikanischen Block (Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Honduras und Costa Rica) schreiten derweil zügig voran. Mitte September wurde bereits die 7. Gesprächsrunde im nicaraguanischen Managua abgeschlossen, ohne dass die Öffentlichkeit wirklich über den Stand der Dinge informiert wird. Themen wie die Deregulierung des Stromsektors und intellektuelles Eigentum sind inzwischen unter Dach und Fach, eine Einigung über die Handelskriterien bei Industriegütern soll kurz bevor stehen. Strittig sind jedoch vor allem zwei Bereiche: der Textilsektor und die Landwirtschaft.

Momentan sind Textilien das wichtigste Exportprodukt der mittelamerikanischen Region, gefolgt von Agrarprodukten. In den beiden Bereichen sind Hunderttausende Menschen vor allem aus den ärmeren Schichten beschäftigt. Einem Bericht des UN-Entwicklungsprogramms PNUD zufolge sind diese Exportnischen bereits heute gefährdet, weil es seitens der USA Bestrebungen gibt, ihren Markt vor Importen noch besser zu schützen. Außerdem "sind die Investitionen im Textilbereich sehr flüchtig", so der PNUD-Bericht, weil die Teilfertigungsbetriebe (Maquilas) zumeist nicht an einen Standort gebunden sind.

Bei den CAFTA-Verhandlungen, die am 13. Dezember abgeschlossen werden sollen, lassen die zentralamerikanischen Länder wie auch die unterschiedlicher Wirtschaftssektoren bislang eine gemeinsame Linie vermissen. Ein Beispiel hierfür war der guatemaltekeische Vorstoß im Juni dieses Jahres, demzufolge die USA sofortigen Zugang zu 95 Prozent des internen Marktes gewährt bekommen sollten. Die Vorstellungen der anderen Länder variierten zwischen 45 Prozent (Nicaragua) und 75 Prozent (Costa Rica).

Dass in Managua beim Thema Agrarhandel keine Fortschritte erzielt werden konnten, lag Beobachtern zufolge vor allem an den Vorgaben, die die USA seit der 6. Gesprächsrunde Ende Juli in New Orleans unnachgiebig verteidigen: Ihre Verhandlungsführer plädierten für sofortigen Marktzugang bei gelbem Mais, Rindfleisch und den meisten Fruchtarten -allesamt Produkte, die auch in Zentralamerika produziert werden.

In Guatemala, wo der Mais das Grundnahrungsmittel Nummer eins ist, fürchten Bauernorganisationen um die Existenz der kleinen Produzenten und um den Bestand der Versorgungssicherheit, sollten die Freihandelsprinzipien des CAFTA Gesetz werden. Schon heute sieht die Handelsbilanz Guatemalas bei seinem traditionell wichtigsten Agrarprodukt erbärmlich aus. 1994 importierte das Land Mais aus den USA im Wert von 22,8 Millionen US-Dollar, im Jahr 2002 stieg diese Summe auf 72,1 Millionen US-Dollar, so die Statistik der Bank von Guatemala. Insgesamt wies die Handelsbilanz zwischen beiden Ländern in diesem Zeitraum ein Plus von 366 Millionen US-Dollar für die Nordamerikaner aus.

Angesichts dieser Zahlen verwundert es nicht, wenn die Klagen seitens der Produzenten im Süden über die enormen Subventionen für die Farmer im Norden zunehmen. Als Teil dieser Proteste ist auch das Scheitern der Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation WTO im September in Cancún zu sehen, wo Entwicklungsländer geltend machten, dass die internen Beihilfen der Industrieländer die Produktion und Entwicklungschancen im Süden beeinträchtigen.

## **FARMERS' RIGHTS -- ENDANGERED BY THE CAFTA?**

The civil society group Genetic Resources Action International (GRAIN) has criticised the US-Central American Free Trade Agreement (CAFTA) for pushing the International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV) and patents on life on Central American countries. After the US finalised the agreement with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua in late December, Costa Rica has now also joined the coalition after initial disagreements (see BRIDGES Weekly, 17 December 2003).

According to the draft CAFTA text on Intellectual Property Rights -- released on 28 January -- the CAFTA parties El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua are requested to join UPOV Act 1991 by 1 January 2006 while the deadline for Costa Rica was set at 1 June 2007. If Parties already have effective patent protection for plants in place, they are required to make "all reasonable efforts" to join the UPOV 1991 Act. This also applies for countries that have signed up to the UPOV 1978 Act, ie Nicaragua. In addition to joining UPOV, parties have also agreed to make "all reasonable efforts" to allow patents on plants.

### **Background**

The UPOV Convention was signed in 1961 with the aim of protecting new plant varieties of signatory countries. The UPOV Convention has since been amended in 1972, 1978 and 1991 each time strengthening the protection of plant breeders. NGOs from several developing countries, in particular from Nepal and India have warned that the UPOV agreement primarily promotes the interest of commercial plant breeders and multinational companies, limiting the rights of farmers in developing countries to freely save, exchange, reuse and sell agricultural seeds. This practice would be restricted under UPOV 1991 legislation (Article 15.2) that allows farmers to reuse protected material only if the breeder has been paid royalties. Under the UPOV 1978 Act farmers are not allowed to sell seeds obtained from protected varieties, however they can store seeds for cultivation, replanting and development of new plants. In recent news (see BRIDGES Trade Biores, 5 September 2003) NGOs applauded the government of Nepal for not signing up to the UPOV 1991 agreement in relation to their accession to the WTO despite pressure from the US. During the accession talks the US argued for Nepal to become a UPOV member in order to fulfil requirements under Article 27.3 (b) of the Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) to provide protection for new plant varieties. Dinesh Pyakural, Nepal's Chief Negotiator said Nepal rejected the kind of "WTO-plus" commitment the adoption of UPOV 91 would entail. NGO also highlight that the TRIPS Agreement does not make any mention to UPOV and does not limit countries to developing their own effective sui generis system protecting new plant varieties.

### **Additional Resources**

"UPOV - Faulty Agreement and Coercive Practices," SAWTEE, 2004.

ICTSD reporting; "Cafta Pushes UPOV & Patents Of Life In Central America," GRAIN, 29 January 2004.

---

---

## **Intellectual Property: The Case of Seeds**

*Silvia Rodríguez Cervantes, Red de Coordinación en Biodiversidad/Encuentro Popular, Costa Rica*

### **The importance of traditional agriculture**

It is estimated that some 1.4 billion people in the world depend on seeds produced in their fields for subsistence and local commerce. This is true for 90 percent in the Sub-Saharan countries and 70 percent in India.<sup>1</sup> Although to a lesser degree, farmers in industrialized countries also keep seeds to

---

<sup>1</sup> Lather Venkatraman, "Hike research spend in seed technology: Rabobank report", Hindu Business Line, Mumbai, 25 March 2002. [www.blonnet.com/bline/2002/03/25/stories/2002032500240700.htm](http://www.blonnet.com/bline/2002/03/25/stories/2002032500240700.htm). Cited in GRAIN. (2003). **Farmers' Privilege Under Attack.** [www.grain.org](http://www.grain.org)

use the following season instead of purchasing them.<sup>2</sup> Actions to preserve, reuse, exchange and freely sell seeds are rights that farmers have enjoyed since the inception of agriculture some 10-12,000 years ago.

### **Traditional production of seeds could be controlled by intellectual property rights**

The value of the global seeds market has been estimated at US\$30 billion a year and is expected to rise to US\$90 billion in the near future. It is economically important to the seeds industry to control the enormous niche for production and sales that is still out of its control. One way to achieve this goal is to establish legal systems related to intellectual property rights that restrict the reuse, exchange and innovation of seeds saved by farmers. In addition to taking away farmers' control over their means of production, these new rules transform those traditional activities into illegal acts, with penalties including prison time.

### **Patents on essential food crops**

There are patents on some varieties or even the genetic characteristics of five essential food crops – rice, wheat, corn, soybean and sorghum. Six multinationals – Aventis, Dow, DuPont, Mitsui, Monsanto and Syngenta – control nearly 70 percent of those patents. These and other crops are covered not by one but by many dozens of patents. For example, so-called golden rice, which was genetically transformed to include vitamin A, is the object of some 30 patents granted to different companies or persons, so that those who want to produce it must obtain licenses from each of the owners of these various patents.<sup>3</sup>

### **Conditions in the 1977 Monsanto contract to license farmers to use its patented soybean seed<sup>4</sup>**

The farmers CAN: use the soybean seed that contains the Roundup Ready gene, which is purchased under this contract to be planted ONCE AND ONLY ONCE (emphasis added) to harvest soybean.

The farmer CANNOT, among other things, save any of the seeds produced by plants grown from the seeds purchased with the purpose of using them as seeds or selling them to any other person for that use.

The technology fee is five dollars for every 50 pounds of seed and the farmer must use only Roundup brand glyphosate or other brands authorized by Monsanto as herbicides.

If the farmer violates any of the conditions of the contract, it will be immediately cancelled and the farmer will lose the right to obtain a license in the future. In the case of any transfer of soybean seed that contains the Roundup Ready gene, the farmers will pay a fine plus lawyers' fees and expenses.

Monsanto acquires the authority to inspect all of the farmer's land where soybean is planted for the following three years, in compliance with the contract. The farmer also agrees to report, in response to any request, the site of all fields where soybean is planted for the following three years.

The terms of the contract oblige not only the farmers but also have full validity and effect on heirs, personal representatives and successors. The rights assigned to the farmer, in contrast, will not otherwise be transferable or assignable without Monsanto's written and express consent.

### **Intellectual property provisions and contracts undermine farmers' rights**

The agreements on Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPS) in the WTO and now, to an even greater degree, the proposed CAFTA, jeopardize farmers' rights to continue traditional agricultural practices. These agreements require countries to grant patents on microorganisms and microbiological and biotechnological processes. In the case of plants, TRIPS permits countries to choose among giving patents, giving a kind of special intellectual property protection or a combination of both, without specifying that the special intellectual property provision must be carried out through the Union for the Protection of Plant Varieties (UPOV-91) agreement, but that is how the United States interprets and imposes the issue.

In Costa Rica, for example, legislators have postponed the approval of UPOV in two legislative sessions, attempting first to approve a national law on those issues so that the process is not

<sup>2</sup> See, for example, Alvaro Toledo, "Saving the seed: Europe's challenge", *Seedling*, GRAIN, Barcelona, April 2002. <http://www.grain.org/seedling/seed-02-04-2-en.cfm>

<sup>3</sup> Barton, J. and Berger, P. (2001). *Patenting Agriculture*. Issues in Science and Technology, summer 2001.

<sup>4</sup> Source: Farmers' Legal Action Group, 5 February 1997. Cited in: Rodríguez Cervantes, Silvia. (1999). Mas Allá de la Propiedad Intelectual Sobre los Recursos Genéticos Agrícolas: Un Paso Necesario Para El Desarrollo Rural Sustentable. *Revista Perspectivas Rurales No. 5. Año 3 No. 1, 1999*. Programa Regional de la Maestría en Desarrollo Rural de la Universidad Nacional. Heredia, Costa Rica. 1999. P. 73-87.

determined in reverse, with legislators simply signing off on changes required by the UPOV agreement. Dep. Gerardo Vargas introduced the current bill on 13 November 2003, the national proposal for the Protection of the Rights of Breeders, a proposal that was ignored by the CAFTA negotiators.<sup>5</sup>

### **CAFTA: TRIPS squared**

CAFTA goes beyond TRIPS to require Central American countries to adhere to UPOV-91 and to establish much stronger protections of patents on plants, stating that, "any Party that does not provide protection through patents on plants at the date of implementation of the Agreement will make all reasonable efforts to grant said protection through patents." If countries do not comply, they will face the threat of sanctions, both from the WTO and from the provisions established in CAFTA.

There is still a discussion within the WTO on modifications and interpretation of Art. 27.3 of TRIPS, for example, to prohibit intellectual property rights on life forms or on whether the provisions in UPOV 91 are the only way to protect plant varieties. However, even if the advances were made within the WTO, they would be immediately nullified in Central America since the CAFTA provisions establish the TRIPS provisions as a floor and indicate that countries can only vary from those rules to the extent that they go beyond TRIPS provisions to broaden the protections and observance of intellectual-property rights in their respective national laws (Art. 15).

This is also reinforced in the case of patents, as Art. 15.9.2 of CAFTA says that, despite the provisions in Art. 27.3 b) of TRIPS (which gives countries the option of not granting patents on plants), "...any Party that does not provide patent protection for plants by the date of entry into force of this Agreement shall undertake all reasonable efforts to make such patent protection available. Any Party that provides patent protection for plants or animals as of, or after, the date of entry into force of this Agreement shall maintain such protection."

Given the slow discussion process within the WTO, and in view of the fact that CAFTA asks that the "Parties make all reasonable efforts to grant patents on plants," it is very possible that, if CAFTA is ratified, the countries involved would soon implement those "efforts" and grant patents on plants. There would be no going back from that point.

### **What is the UPOV deal offers farmers?**

According to the terms of UPOV 91, which supposedly grants a soft patent, farmers could save protected seeds if for their own use, i.e., for non-commercial uses. However, they cannot exchange or improve the seeds and it restricts their right to buy them from different sources. Under the terms of UPOV, such seeds can only be purchased from the patent owner or from their representatives.

Also, under UPOV, if a farmer plants a seed without paying the corresponding royalties, it is possible that he or she could lose the rights to the harvest and the products derived from it, if discovered by the patent owner.

### **What is the deal that UPOV offers to breeders of new plants?**

Any new plant breeder that utilizes a protected variety as the basis for his or her work must demonstrate that they have made substantial changes in the genotype. If not, it is not considered to be a new variety but rather "essentially derived" from the previous version. In that case, it could only be marketed with the consent of the patent owner.

### **Biodiversity languishes with genetic uniformity**

Under UPOV 91 and the existing patent system, the varieties of plants available for cultivation are reduced. One of the requirements to receive the rights granted under UPOV is that the plant being considered for protection be genetically uniform. This has reduced biological diversity and has had and will continue to have catastrophic consequences for food security. Such diseases as corn smut in the United States and that of potatoes in Ireland are precisely attributed to the homogeneity of cultivars.

In view of these and many other impacts of intellectual-property rights on life forms, many civil-society groups throughout the world believe that none of the accords in TRIPS or the regional free-trade agreements should undermine the rights of farmers and impede the preservation, use, exchange and sale of seeds produced in their fields.

---

<sup>5</sup> In 1961 six European countries signed the UPOV (the acronym in French) Convention. Its provisions have varied over time. The current version, from 1991, provides the legal framework for intellectual-property rights on plant varieties that is very similar to patents, which, in an almost symbolic way recognizes some rights of scientists, new plant breeders and farmers.

## Propiedad intelectual

### **Falta definir reglas de juego**

***Es urgente que Costa Rica defina el ritmo de música que bailará en las negociaciones comerciales del TLC en cuanto a los derechos de propiedad intelectual y biotecnología agrícola.***

*Fabiola Pomareda G.*

Hace algunos años la Fundación BioRio, de la Universidad Federal de Río de Janeiro, en Brasil, inició la incubación de pequeños negocios que mercadearan productos de las investigaciones que realizaban en biotecnología. Después de mucho esfuerzo y en una época de crisis económica empezaron a vender a los hospitales un producto para diagnosticar ciertas enfermedades y fue un éxito: en los primeros seis meses vendieron \$1.5 millones.

En ese momento los laboratorios farmacéuticos Abbott y Pecton Dickinson vieron ese producto, sin protección de patente alguna, lo copiaron y destruyeron a la pequeña compañía. Aunque ahora es más difícil que se dé una situación así porque la ley brasileña ha mejorado, el hecho es un buen ejemplo de por qué es importante tener claras las reglas de juego para regular abusos con derechos de propiedad intelectual en el sector agrícola, biotecnológico y de la biodiversidad.

El tema se abordó en el Seminario centroamericano "El papel de los derechos de propiedad intelectual en el fomento de las industrias de la región", realizado la semana anterior en el Instituto Nacional de Biodiversidad (Inbio).

La protección de la propiedad intelectual (PI) que se discute en las negociaciones comerciales en Cincinatti (Ohio), Estados Unidos, pareciera comenzar a establecer diferencias entre los países que quedan dentro del juego y los que quedan fuera.

EE.UU. ya anunció que sólo mantendrá las preferencias arancelarias de acceso a su mercado - otorgadas unilateralmente- a los países que progresen en la tutela de la PI.

#### **PATENTES DE MATERIA VIVA**

La asesora de la Vicerrectoría de Investigación de la Universidad de Costa Rica (UCR) en el tema de PI, Silvia Salazar, explicó que en los años 70 la mayoría de países en desarrollo con leyes de patentes, excluyeron sectores considerados sensibles y que se refieren a materia viva, como plantas, animales y los procedimientos biológicos para producirlos. También se excluyen los productos farmacéuticos, alimenticios y agroquímicos. Precisamente, señala Salazar, son estos los sectores de más interés para los países desarrollados y sobre todo para las compañías transnacionales que los comercializan.

Pero a diferencia de hace algunos años, ahora es posible proteger materia viva (animales, plantas y microorganismos) en algunas legislaciones.

"En EE.UU. se pueden patentar plantas, animales, genes y tecnologías de ingeniería genética para la manipulación de genes. Esta apertura provocó que el sector agrícola privado, por ejemplo, haya tenido incentivos para invertir en investigación".

Ante la posibilidad de patentar estos inventos y la gran capacidad en investigación de las transnacionales, hoy se dice que es difícil realizar investigación en ingeniería genética agrícola sin invadir una patente, apunta Salazar.

#### **"PATENTAR Y DESPUES PUBLICAR"**

La protección de la PI en la transferencia de tecnología en el sector agrícola también fue abordada por Robert Sherwood, consultor estadounidense en comercio internacional y autor de varias publicaciones sobre el tema.

"Estuve en Ecuador hace unos seis años y encontré a un grupo de personas que habían tenido éxito en la exportación de flores y decidieron hacer investigación biotecnológica con unas llamadas "baby breaths", que por lo general tienen unos 35 pequeños pétalos. Ellos encargaron a un laboratorio de investigación israelí que aumentara el número y tamaño de los pétalos, y a este le tomó aproximadamente tres años hacerlo. Pues les robaron 70 plantas de su área de cultivo y ellos sabían que con las leyes vigentes no podían protegerse de esa pérdida."



Sherwood también aconseja no publicar inventos antes de patentarlos y llama la atención sobre la fuga de cerebros. El consultor tiene a disposición del público una página con más información sobre PI en países en desarrollo, sistemas judiciales y desarrollo económico: [www.kreative.net/ipbenefits](http://www.kreative.net/ipbenefits).

### **SITUACION EN C.A.**

La situación actual de los derechos de PI en la legislación centroamericana es motivo de debate por las implicaciones para el futuro Tratado de Libre Comercio con EE.UU (CAFTA) y también porque en el contexto actual sólo se invertirá en generación de conocimiento donde se protejan estos derechos. En la primera semana de abril, precisamente, EE.UU. hará oficial su verificación anual sobre la situación de PI de varios países.

Juan Manuel Villasuso, catedrático de política económica de la UCR advierte, por ejemplo, que con una legislación más proteccionista en estos términos, muchas industrias tendrían que aumentar los costos e invertir en proteger estos derechos.

Después de 1995 Centroamérica reformó leyes según el acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio-ADPIC. Sin embargo, Marco Antonio Palacios, coordinador del proyecto de PI de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) en Guatemala, comentó que aún no se promulgan ciertas normas y que persisten lagunas e inconsistencias.

No obstante, "En el CAFTA hay una mesa de negociación para la PI aún cuando C.A. no lo incluyó en su propuesta de mesas de negociación; pero para EE.UU. esto tiene un peso específico y ellos tienen una actitud intimidatoria", expresó.

En la carta en que Robert Zoellick, representante de comercio de EE.UU. notifica la intención de iniciar las negociaciones del CAFTA, indica que "dentro de los objetivos de la negociación se planteó que los niveles de protección a la PI en C.A. sean elevados y puestos en línea con los niveles de protección vigentes en los EE.UU."

Costa Rica, por su parte, aún no define el tema de patentes. En una carta de enero de este año, dirigida a los diputados, el Ministro de Comercio, Alberto Trejos, señala que "se buscaría establecer disciplinas que aseguren una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual que tomen en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo en las economías de los países centroamericanos y de EE.UU". Pero aún no se perfila una posición clara y la jefa del equipo negociador por el país, Anabel González, lo reconoció en recientes declaraciones (La Nación, 25/2/03).

### **FRENTE A FRENTE**

Para Silvia Salazar, los sistemas de PI deben diseñarse según las características específicas de cada país y en la investigación en biotecnología agrícola, la capacidad del país en ese tipo de investigación tendría que definir el grado de protección requerida. Cada país debería decidir qué es lo que le conviene; pero en este momento estamos respondiendo a presiones."

Salazar también llamó la atención sobre los perjuicios de un crecimiento sin control de las patentes, lo cual obstaculiza la investigación. "EE.UU. es líder en patentamiento de genes y es donde se conceden más patentes amplias. Es nefasto que nos impongan ese modelo en un área tan sensitiva, que tiene que ver con la seguridad alimentaria, con lo que vamos a comer mañana. El problema sería perder la flexibilidad en áreas que son muy importantes."

¿Qué es lo que los centroamericanos pueden obtener en una negociación de los temas de PI? Según Marco Antonio Palacios se debería exigir que se negocien temas como mecanismos concretos de cooperación para la difusión y transferencia de tecnología, cooperación en el acceso a recursos genéticos, apoyo efectivo para programas de PYMES dirigidos a capacitar en el manejo de la PI. "Es decir, beneficiarse de la PI por sí misma y no como un bien para el trueque de posiciones. Si seguimos cerrando los ojos ante este tema nos van a pasar por encima."

# EL TEMA DE PROPIEDAD INTELECTUAL CON ÉNFASIS EN LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE SERES VIVOS

*Silvia Rodríguez y Camila Montesinos*

## I. COMENTARIOS GENERALES:

El capítulo de propiedad intelectual (PI) es simultáneamente uno de los más desmedidos y más imprecisos del tratado. Ello deja abiertas las posibilidades para que Estados Unidos presione a fin de conseguir eventualmente concesiones más allá de lo estipulado en el texto actual. Su lectura pone de manifiesto la agobiante tendencia -que ya se observaba en el Acuerdo de Aspectos Relacionados con la Propiedad Intelectual (ADPIC o TRIPs) de la Organización Mundial del Comercio (OMC)- en el sentido de buscar imponer un régimen homogéneo de PI, concebido sin consideración alguna al grado de desarrollo de cada país y de la soberanía de cada nación para darse sus propias leyes y normativa en este y otros campos.

Igualmente se corroboran los augurios que ya se venían haciendo desde hace unos años<sup>1</sup> en cuanto a que países como Estados Unidos buscaban forzar la aprobación de niveles mucho más amplios de protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) por medio de los tratados comerciales bilaterales o regionales, como el TLC EUCA. ¡Qué mejor vía para lograrlo, que actuar sin la presencia incómoda de algunos países "chúcaros" y sin las presiones internacionales como las que se han dado en Seattle y en Cancún que han impedido que eso suceda!

**1. Estados Unidos privilegia la estrategia bilateral.** Es mucho más manejable el espectro bilateral o regional con países débiles e incondicionales trabajando con textos y agendas secretas, que enfrentarse a las complicaciones de un régimen multilateral como el de la OMC. No queremos decir que esta última constituya un campo abierto a la expresión democrática, pero sí es un contexto más difícil de manejar. "Divide y vencerás" es un lema que en el TLC EUCA funcionó con toda evidencia y cuyo objetivo es lograr que, región por región, América Latina vaya siendo presa fácil en el camino que conduce a la firma del ALCA.

Es importante enfatizar que la presión para que se otorgue propiedad intelectual sobre seres vivos es cada vez más agresiva e implacable. Esto tuvo una primera y elocuente manifestación con motivo de la Ronda de Uruguay, cuando los negociadores se dejaron torcer el brazo y aceptaron hacer obligatorio a todos los países la concesión de patentes sobre microorganismos y sobre procesos biotecnológicos (art. 27. 3, inc. b de los ADPIC). En una mirada superficial esto parecía irrelevante; al fin de cuentas se trataba de organismos invisibles al ojo humano. Sin embargo, en el fondo se daba un gran paso hacia la privatización y mercantilización de la vida.

**2. ¿Qué sigue después de esto?** De allí a brincar al logro de la apropiación privada de seres vivos superiores como plantas y animales fue sólo cuestión de una negociación más. En el caso del TLC EUCA el tema se dejó para la novena y última ronda de negociaciones en el mes de diciembre. Nunca se consideró que estos temas deberían estar entre aquellos que los negociadores de Costa Rica debían consultar de nuevo a nivel nacional... eso se hizo con los textiles, las cebollas, las papas, las telecomunicaciones y los derechos adquiridos de los representantes de casas extranjeras. Pero no en el caso de la obligatoriedad impuesta al país en el sentido de que los seres vivos fueran objetos de un doble patentamiento: por la vía del Convenio UPOV y por la vía de las patentes. A los ojos del equipo negociador eso no ameritaba mayor consulta.

No hubo asombro ni cosquilleo de conciencia. Pero tampoco se enteró a la opinión pública—ni se ha enterado—del salto que se estaba dando en la esfera de la ética y de lo cultural; o de sus implicaciones sociales y ambientales.

Paremos un momento para enfatizarlo: se trata del irrespeto a los seres vivos que están siendo degradados para convertirlos en simple objeto de compra y venta, a merced de la apropiación por parte de quienes se dicen "innovadores" o "autores" de un gene, de una semilla, de una planta....

Dado este paso, será cuestión de "interpretación" por parte de equipos de negociadores el que, así como aprobaron sin ningún miramiento el patentamiento de microorganismos y de plantas, lo hagan con genes y tejidos humanos. En segundo lugar, estamos hablando de que, por medio de la propiedad intelectual, unas cuantas empresas transnacionales se apropiarán del primer eslabón de la cadena alimenticia, es decir, la semilla, así como desde tiempo atrás dominaban también en el terreno de las medicinas.

<sup>1</sup> GRAIN en colaboración con SANFEC. (2001). Los "TRIPs-plus" entran por la puerta trasera. *Revista Biodiversidad, sustento y culturas*. No. 30, Octubre de 2001. [www.grain.org](http://www.grain.org)

## II. COMENTARIOS ESPECÍFICOS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y SU RELACIÓN CON SERES VIVOS

1. **Una obligación “mínima”.** Apenas al inicio del Capítulo 15 se afirma categóricamente que el contenido de este capítulo constituye tan solo una obligación mínima asumida por las partes. Así, se estipula que cada país “puede” implementar en su legislación nacional una protección y observancia de los derechos de PI más amplia pero nunca menor, a condición de “no infringir las disposiciones de este Capítulo”.

Con esto, y para el caso de Costa Rica, se manda al cesto de la basura el Proyecto de Ley de Protección de los Derechos de los Fitomejoradores No.15487, actualmente en la corriente legislativa, e igual pasará con la eventual creación de la normativa sobre los Derechos de los Agricultores y los Derechos Intelectuales Comunitarios, que están en proceso de elaboración con base en una amplia participación de los actores involucrados, y los cuales responden a una orientación social, cultural y ambiental amplia. En virtud del TLC-EUCA, los equipos negociadores ya decidieron la situación coactivamente y a contrapelo. En el mismo sentido se tendría que modificar la Ley de Biodiversidad No.7788 y las Normas de Acceso a los Recursos Bioquímicos y Genéticos sancionadas recientemente por el Ejecutivo, en ambos casos propuestas con gran participación social y de amplia consulta internacional.

Lo anterior es una comprobación clara de que los llamados “regímenes *sui generis*”, los “derechos de los agricultores” y los derechos de los pueblos indígenas, como se mencionan en los ADPIC, en el Tratado de Semillas de la FAO y en Convenio de Diversidad Biológica son una estafa, una inversión estéril de tiempo para decenas de costarricenses que creyendo en esos mitos trabajamos arduamente por conseguir una legislación nacional independiente en todos estos campos. La llamada “soberanía nacional” y la democracia quedan así mismo gravemente mancilladas.

2. **Aprobar toda la legislación sobre PI.** Se obliga a los países firmantes a adherirse a un conjunto de tratados y acuerdos sobre PI, sin dar posibilidad alguna para que la Asamblea Legislativa o la opinión nacional los debata y se pronuncien al respecto.<sup>2, 3, 4, 5, 6</sup>

No es ocioso recordar que, en el caso del Convenio para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (conocido como UPOV), los dos últimos parlamentos en Costa Rica habían pospuesto su ratificación y aún lo dejaron caducar, ello en consideración a los impactos que produciría su adhesión al tratarse del otorgamiento de PI sobre variedades de plantas que constituyen formas de vida superiores.

En 1961 seis países europeos firmaron el **Convenio UPOV** (por sus siglas en francés). Con el tiempo sus actas han variado. El Acta vigente de 1991 provee el marco de ley de propiedad intelectual de variedades de plantas muy semejante a las patentes que de manera casi simbólica reconoce algunos derechos de los científicos o de nuevos fitomejoradores y los derechos de los agricultores

3. **Los “nadas”.** El capítulo sobre PI contiene varios artículos que empiezan con el lenguaje engañoso de los “Nadas”. Esta es una mera formalidad retórica ya que, con frecuencia, su contenido es negado antes o después de que se hace la tal afirmación. En ocasiones el “Nada” se condiciona a renglón seguido con un “pero”, o un “sin embargo”, logrando borrar de la misma manera todos los argumentos iniciales.

<sup>2</sup> Art. 15.2: A la fecha de entrada en vigor del tratado: (a) el Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor (1996); y (b) el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (1996).

<sup>3</sup> Art. 15.3 Antes del 1 de enero del 2006: (a) el Tratado de Cooperación en materia de Patentes, según su revisión y enmienda (1970); y (b) el Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en materia de Patentes (1980).

<sup>4</sup> Art. 15.4 Antes del 1 de enero del 2008: (a) el Convenio sobre la Distribución de Señales de Satélite Portadoras de Programas (1974); y (b) el Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994).

<sup>5</sup> Art. 15.5 El Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1991) (Convenio UPOV) antes del 1 de enero del 2006, o, en el caso de Costa Rica, al 1 de Junio, 2007.

<sup>6</sup> Las partes harán todos los esfuerzos razonables para ratificar: (a) el Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000); (b) Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999); y (c) el Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas (1989).

Por ejemplo, el art. 15.1.7 señala que: “Nada en este Capítulo será interpretado como que deroga las obligaciones y derechos de una Parte con respecto a la otra en virtud de los ADPIC u otros acuerdos multilaterales sobre propiedad intelectual ...”. Esto es totalmente falso y queda invalidado en otros artículos.

Así en el art. 17.1.5 se impone la obligación a los países de adherir o ratificar el Convenio ya mencionado de la UPOV, y en el art. 15.9.2 se señala que los países deben “realizar los mayores esfuerzos para que se concedan patentes a plantas” si es que no lo han hecho.

Ninguna de estas obligaciones está contemplada en el artículo 27.3 b) de los ADPIC (ver recuadro). Más aún, es preciso recordar que este artículo e inciso se encuentra en revisión en el seno de la OMC<sup>7</sup> en respuesta al fuerte clamor de los países subdesarrollados para que se eliminen las patentes de seres vivos.

Iguals circunstancias se dan en relación con la obligación que se le impone al país para que suscriba el **Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos** a los fines del Procedimiento en materia de Patentes (ver recuadro).

Así, y en resumen, este TLC-EUCA viene a ser, claramente, un instrumento “ADPIC plus”, en el sentido de que va mucho más de lo que se estipuló en ese acuerdo al nivel de la OMC.

**El artículo 27.3, inc. b de los ADPIC** señala las pequeñísimas excepciones y derechos que se conceden a los países en materia de PI sobre formas de vida, entre ellos el de establecer, aunque de forma muy condicionada, una legislación propia y especial en materia de variedades de plantas para establecer los derechos de los fitomejoradores y otorga a los países la potestad de NO patentar plantas y animales.

“Uno de los rasgos fundamentales de cualquier sistema de patentes es la obligación de revelar todos los detalles de un invento, pero los seres vivos son demasiado complejos como para describirlos minuciosamente. Por eso, bajo el **Tratado de Budapest**, la presentación y depósito de una muestra o ejemplar basta para cumplir con el requisito de revelación y descripción pormenorizada”.<sup>8</sup> La adhesión a este tratado no es obligatoria dentro de los ADPIC y sí en el TLC-EUCA.

**4. ¿Negociador=legislador?** De esta manera, se reitera una vez más (no es el único ejemplo) cómo el equipo negociador se arroga la facultad de legislar y de dar órdenes al que se supone es el primer poder de la República sobre lo que tiene o no tiene que aprobar en materia de otros tratados y qué artículos de las leyes quitar o mantener. Pero, más aún, estos negociadores se permiten interpretar convenios internacionales vigentes, con el poco tino –o acaso con un poco sutil afán de manipulación- de incurrir en contradicciones en los textos, afirmando en un artículo lo que niega en otro.

**5. Más legislación...con consecuencias para nuestros agricultores.** Otro ejemplo del papel de “intérpretes” que asumen los negociadores se pone de manifiesto en el pie de página del artículo 15.1.5. Allí los equipos negociadores señalan que “*las partes entienden que no existe ninguna contradicción entre el Convenio UPOV y la capacidad de una Parte de proteger y conservar sus recursos genéticos*”. Este es un argumento absolutamente discutible, insostenible de cara a la realidad puesto que los requisitos de homogeneidad y uniformidad que se exigen para “proteger” una nueva variedad de planta dentro de la UPOV, exacerban la erosión de la biodiversidad.

Pero el asunto no se agota ahí. Este artículo 15.1.5, que conlleva la obligación de ratificar el convenio UPOV, tiene consecuencias muy graves para nuestros agricultores. La UPOV tiende a consolidar un régimen de virtual patentización de semillas y obtenciones vegetales, que escasamente admite la excepción de que las semillas puedan ser reutilizadas para la propia cosecha, **únicamente** cuando esta última se dedique a “*actos realizados en el marco privado y sin fines comerciales*”. Es decir, **únicamente para fines de autoconsumo familiar**.

<sup>7</sup> Ver: Rodríguez, S., Alejandra, R. e Ibarra, A. (2003). **TRIPS-DE RÍO A CANCÚN: LOS DERECHOS DE LOS PUEBLOS NO SON NEGOCIABLES**. Global issue - Paper 2. Publicación en el marco de la Conferencia Ministerial de la OMC, Cancún, México. Fundación Heinrich Böll.

<sup>8</sup> GRAIN en colaboración con SANFEC. (Julio de 2001). ‘TRIPS-plus’ entran por la puerta trasera. Los tratados bilaterales imponen normas de DPI sobre seres vivos mucho más rigurosas que la OMC. Revista Biodiversidad, Sustento y Culturas. No. 30. Pags. 13-19. [www.biodiversidadla.org](http://www.biodiversidadla.org)

Los negociadores hacen mención de este punto en la nota al pie número 1 de este capítulo 15, pero, desde luego, no sacan ninguna conclusión acerca de las negativas repercusiones que esto conlleva. No está de más enfatizarlo: esto constituye una amenaza directa a la sobrevivencia de nuestros agricultores que ni siquiera podrán acarrear su producción a la feria de agricultor, excepto que hayan pagado todos los “derechos” que las transnacionales reclamarán sobre “sus” semillas.

**6. Trato nacional ¿a favor de quién?** En el art. 15.1.8, se señala que, *“con respecto a todas las categorías de propiedad intelectual comprendidas por este Capítulo, cada Parte le otorgará a los nacionales de otras Partes un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios nacionales con respecto a la protección y goce de dichos derechos de propiedad intelectual y cualquier beneficio que se derive de los mismos”*.

Pero claramente esta noción de trato nacional está concebida según las conveniencias de los Estados Unidos que es, con mucha diferencia, el primer centro mundial de producción de ciencia y tecnología. Ello permite entender mejor por qué los negociadores se han preocupado de que en este Tratado todos los países eleven los estándares de protección a los niveles estadounidenses. Así, se deja de lado toda consideración a las diferencias entre los países en términos de su grado de desarrollo científico y tecnológico. Ello hace que el artículo quede fuertemente sesgado a favor de quien tiene la abrumadora mayoría de las patentes en la región. Podemos apostar que las oficinas de propiedad intelectual de nuestros países estarán inundadas de trabajo revisando y otorgando derechos a extranjeros y, en especial, a estadounidenses.

Estudios realizados muestran cómo el gran porcentaje de solicitudes para protección por medio de la UPOV en América Latina provienen de extranjeros: en Ecuador el 97%, en Colombia el 84%, en Chile el 79%, en México el 67% y en Argentina el 57%. En ese porcentaje se contabilizan solicitantes extranjeros afincados en esos países por lo que el porcentaje podría aumentar.<sup>9</sup>

Datos sobre propiedad intelectual en general indican que: *“Las patentes registradas por año son casi seis veces más en Canadá y treinta y siete veces más en Estados Unidos, comparando en ambos casos con Brasil. Además, en América Latina entre el 80% y el 90% de las nuevas patentes se conceden a titulares extranjeros mientras que en Estados Unidos, posiblemente el país con el más poderoso sistema nacional de innovación, ese porcentaje es sensiblemente menor y llega a 47%”*.<sup>10</sup> ¿Queda clara la asimetría? ¿Para quién trabajará nuestra oficina de propiedad intelectual? Y además podemos tener la certeza de que las solicitudes presentadas en Estados Unidos no provienen de científicos latinoamericanos.

A fin de ilustrar más en profundidad el asunto, anotemos un dato paradójico. El art. 11.1.6 del capítulo sobre servicios, deja claro que el trabajador migrante de nuestros países hacia los Estados Unidos no recibe ninguna protección. En cambio, los portadores de derechos de propiedad intelectual sí gozarán del “trato nacional” en cualquiera de los países miembros. Un ejemplo más de las asimetrías en que se fundamenta este TLC EUCA.

**7. Educación para la “defensa” de la PI.** El art. 15.16. recuerda que las partes se han comprometido a la *“creación de capacidades relacionadas con el comercio”* (Ver art. 19.4), entre otras cosas para facilitar la aplicación del presente Capítulo, por lo que las Partes deberán ejecutar, *“proyectos de educación y difusión acerca del uso de la propiedad intelectual como instrumento de investigación e innovación, así como respecto de la observancia de la propiedad intelectual”*.

Es decir, el equipo negociador ha comprometido al país a ejecutar “proyectos de educación” orientados a proteger los “derechos” —es decir los privilegios— de la parte dominante dentro de la negociación. Podemos anticipar que esta “educación” tendrá un contenido por completo sesgado y cuestionable, en vista de que existen fuertes indicios de que la PI no es, en modo alguno, una condición necesaria para que se dé la investigación y la innovación. Por el contrario, numerosos equipos de escritores y científicos en diversas ramas de la ciencia, están empezando a mostrar su inconformidad con el vuelo que ha adquirido la PI como freno al desarrollo de las ciencias. El movimiento es creciente para el caso de los

<sup>9</sup> Rodríguez Cervantes, Silvia (2000). Hacia una Propuesta Alternativa de la Ley de Protección de las Variedades Vegetales. Programa CAMBIOS-Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica.

<sup>10</sup> Servicio Informativo del Registro Científico y Tecnológico (RCT), ([rct@conicit.go.cr](mailto:rct@conicit.go.cr)). No. 23, enero de 2004

derechos de autor, del software, de las publicaciones médicas y del acceso a la información para investigadores de las ciencias naturales. (Ver recuadro).

Dos investigadores inician una reciente publicación<sup>11</sup> con el siguiente párrafo: “Este artículo es de acceso abierto distribuido bajo los términos de la Biblioteca Pública de Ciencias con Licencia de Uso Abierto, que permite el uso irrestricto, la distribución y reproducción en cualquier medio, con la condición de que el trabajo sea propiamente citado...”. Esta introducción es consecuente con su postura a favor del acceso libre y abierto para el progreso del pensamiento científico ya que consideran que esto es vital para el avance de muchas disciplinas, particularmente para el caso de la conservación de la biodiversidad. Basados en este principio, dan cuenta de los esfuerzos que sus organizaciones están haciendo para facilitar el acceso libre a bases de datos, listas de especies, publicaciones y otro tipo de información biológica con el objetivo de que se comparta lo que otros están haciendo en beneficio de los ecosistemas en peligro.

En un sondeo realizado en 25 universidades de Estados Unidos, Steven Price encontró que 48% indicó que habían tenido dificultades para obtener materiales genéticos protegidos de las empresas privadas. El 45% que eso había entorpecido su investigación. El 28% sintieron que eso interfirió también en su capacidad de liberar nuevas variedades y el 23% reportó que eso estaba obstaculizado el entrenamiento a estudiantes de posgrado de las universidades públicas.<sup>12</sup>

El Dr. William Tracy de la Universidad de Wisconsin señala que: “El mejoramiento de (plantas) se hará más lento con la pérdida del libre intercambio”.<sup>13</sup>

**8. Criminalización de las infracciones y violación de los derechos humanos.** Tal cual se hizo a través del tratado Chile-USA, el capítulo 15 impone la criminalización de al menos parte de las infracciones a las regulaciones en materia de PI. Es decir algunas de estas infracciones podrán ser tratadas al nivel de la justicia penal.

Esto tiene un antecedente importante que debe ser tenido en cuenta. En las negociaciones realizados en el marco de la OMC se dio lugar a una reversión del peso de la prueba, en virtud de lo cual cualquier sospechoso es culpable hasta que prueba lo contrario. Esto contraría la Declaración Universal de los Derechos Humanos pero en su momento fue justificado aduciendo que podía hacerse porque era materia exclusiva de la justicia civil. Sin embargo, hoy el tema es trasladado al ámbito de la justicia penal pero la reversión del peso de la prueba –con toda su carga violatoria de los derechos humanos– se mantiene vigente.

Ciertamente este capítulo del Tratado no hace mención explícita de esta reversión del peso de la prueba. Pero debemos recordar que el Tratado remite al ADPIC, del cual hace su “piso mínimo”, y que en este último sí está vigente esa reversión del peso de la prueba.

Para el caso de las plantas, hay ejemplos<sup>14</sup> de agricultores de países en que las leyes de propiedad intelectual están vigentes, acusados y llevados a juicio por haberlas violado, aún cuando el hecho debiera haber sido al revés: los agricultores llevar a juicio a las empresas de plantas transgénicas por haber contaminado sus plantíos.

Panamá acaba de promulgar la Ley 1 del 5 de enero de 2004 por la cual se imponen de 2 a 4 años de prisión a quien atente contra varios rubros de la propiedad intelectual entre ellos contra obtenciones vegetales protegidas<sup>15</sup>.

En Costa Rica, circuló en el 2003 un borrador de Ley de Protección a Obtenciones Vegetales, auspiciado por la Oficina de Semillas del MAG, que contemplaba una sección de “Delitos en materia de obtenciones vegetales” en que se proponía sancionar con prisión de uno a tres años o de treinta a cien días multa entre otras cosas por reproducir, beneficiar, almacenar, distribuir, ofrecer en venta, vender o de cualquier otra forma comercializar material de una variedad protegida sin el consentimiento del titular.

<sup>11</sup> Gustavo Fonseca, Philippa J. Benson. (2003) Biodiversity Conservation Demands Open Access. November 17, 2003. <http://www.plosbiology.org/plosonline/?request=get-document&doi=10.1371/journal.pbio.0000046>

<sup>12</sup> Steven C Price. (1999). Public and Private Breeding. *Nature Biotechnology*, Vol 17, p 938 DATE: October 1999 URL: <http://biotech.nature.com/>

<sup>13</sup> Pollack, Andrew. (2001) The Green Revolution Yields to the Bottom Line. The New York Times. May 21, 2001

<sup>14</sup> Downes, Gerard. (2003) IMPLICATIONS OF TRIPs FOR FOOD SECURITY IN THE MAJORITY WORLD. Comhlámh Action Network, October 2003

<sup>15</sup> Ver: *Noticia de Propiedad Intelectual No.6-2004* Página Web de Property Noticias: <http://www.geocities.com/propertynoticias/>

### III. CONSIDERACIONES E IMPACTOS DEL TLC-EUCA EN LA AGRICULTURA, LA CIENCIA Y LA BIODIVERSIDAD

1. **Importancia de la agricultura tradicional.** Se estima que 1.400 millones de personas en el mundo dependen de semillas producidas en sus campos para la subsistencia y el comercio local. Esta situación llega a un 90% en los países Sub-Saharianos y a un 70% en la India<sup>16</sup>. Aunque en una proporción mucho menor, en los países industrializados los agricultores también guardan semillas para la próxima cosecha en lugar de comprarlas<sup>17</sup>. Las acciones de preservar, reutilizar, intercambiar y vender libremente las semillas constituyen parte de los derechos de los agricultores que existen, de hecho, desde el principio de la agricultura hace 10 o 12,000 años.

2. **La producción tradicional de semillas, podrá controlarse con propiedad intelectual.** Se calcula que el mercado de semillas en el mundo es de US\$30 mil millones al año y se espera que suba a US\$90 mil millones en el futuro próximo. A la industria de semillas le es económicamente importante controlar el enorme nicho de producción y venta que está todavía fuera de su control. Una de las formas de lograrlo es por medio de los sistemas legales, específicamente de la propiedad intelectual, que restringen el reuso, intercambio e innovación de las semillas guardadas por los agricultores. Al hacerlo, además de quitar el control que tienen los agricultores sobre sus medios de producción transforman aquellas actividades tradicionales en actos ilegales, incluso penados con cárcel.

3. **Los cultivos esenciales para la alimentación, se encuentran patentados.** Cinco cultivos esenciales para la alimentación -arroz, trigo, maíz, soja y sorgo-, han sido patentados en algunas de sus variedades o rasgos genéticos. Seis multinacionales -Aventis, Dow, DuPont, Mitsui, Monsanto y Syngenta- controlan casi el 70% de estas patentes. Estos y otros cultivos no tienen sólo una sino varias decenas de patentes. Por ejemplo, el llamado "arroz dorado", transformado genéticamente para introducirle vitamina A, cuenta con 30 patentes otorgados a diversas empresas o personas, de manera que, quien desee producirlo tiene que conseguir licencias de cada uno de los poseedores de las distintas patentes.<sup>18</sup>

4. **El sistema legal se afianza con el contractual para el control de la semilla.** Una vez que el sistema legal se encuentra establecido, se puede reforzar por medio de contratos. Uno ejemplo es el contrato que tienen que firmar los agricultores que deseen sembrar la soya Roundup Ready, protegida mediante patente de la empresa Monsanto. Este contrato proliferó desde 1977 en Estados Unidos y se ha extendido a Canadá y Argentina en términos muy semejantes. (Ver recuadro).

Condiciones del contrato de Monsanto de 1977, para otorgar licencia al agricultor para utilizar su semilla de soya patentada<sup>19</sup>

1. El agricultor PUEDE: usar la semilla de soya que contiene el gene *Roundup Ready* el cual es comprado bajo este contrato para plantarse en UNA Y SOLO UNA (énfasis agregado) cosecha de frijol de soya.
2. El cultivador NO PUEDE, entre otras cosas:
  - guardar cualquiera de las semillas producidas provenientes de las semillas compradas con el propósito de usarlas como simiente o venderla a cualquiera otra persona ese mismo uso.
3. La cuota tecnológica es de cinco dólares por cada 50 libras de semilla y el agricultor tiene la obligación de utilizar como herbicida, únicamente el glifosato de la marca de Roundup o cualquier otro autorizado por Monsanto.
4. Si el agricultor viola cualquiera de las condiciones del contrato éste se cancelará inmediatamente y el agricultor perderá el derecho de obtener licencia en el futuro. En segundo lugar, en el caso de cualquier transferencia de semilla de soya que contenga el gene *Roundup Ready*

<sup>16</sup> Lather Venkatraman, "Hike research spend in seed technology: Rabobank report", Hindu Business Line, Mumbai, 25 March 2002. <http://www.blonnet.com/bline/2002/03/25/stories/2002032500240700.htm>. Citado por GRAIN. (2003). *Farmers' Privilege Under Attack*. [www.grain.org](http://www.grain.org)

<sup>17</sup> Ver por ejemplo, Alvaro Toledo, "Saving the seed: Europe's challenge", *Seedling*, GRAIN, Barcelona, April 2002. <http://www.grain.org/seedling/seed-02-04-2-en.cfm>

<sup>18</sup> BARTON, J. y Berger, P. (2001). *Patenting Agriculture*. Issues in Science and Technology. summer 2001

<sup>19</sup> Fuente: Farmers' Legal Action Group, 5 de febrero de 1997. Citado en: Rodríguez Cervantes, Silvia. (1999). Más Allá de la Propiedad Intelectual Sobre los Recursos Genéticos Agrícolas: Un Paso Necesario Para El Desarrollo Rural Sustentable. *Revista Perspectivas Rurales No. 5. Año 3 No. 1, 1999*. Programa Regional de la Maestría en Desarrollo Rural de la Universidad Nacional. Heredia, Costa Rica. 1999. Págs. 73-87.

el cultivador pagará una multa más honorarios y gastos del abogado.

5. Monsanto adquiere la potestad de inspeccionar todo el terreno del agricultor plantado con soya por los siguientes tres años, en cumplimiento del contrato. El cultivador también está de acuerdo con informar, ante cualquier solicitud, la localización de todos los campos plantados con soya en los siguientes tres años.
6. Los términos del contrato obligan no sólo al agricultor sino que tendrán plena validez y efecto sobre los herederos representantes personales y sucesores; en cambio, los derechos del cultivador aquí estipulados no serán de otra manera transferibles o asignables sin el consentimiento escrito y expreso de Monsanto.

**5. ¿Cuál es la ganga de la UPOV que dice ofrecer ciertos "Privilegios" a los agricultores?**

De acuerdo a los términos de UPOV 91, que se supone otorga una patente suave, los agricultores podrían guardar la semilla protegida si es para consumo propio, es decir, con fines no comerciales. Sin embargo, no pueden intercambiar ni mejorar las semillas y se restringe el derecho de comprarlas en distintas fuentes; sólo se podrán adquirir de quien tenga el derecho de propiedad intelectual o sus representantes.

Igualmente, dentro de la UPOV se contempla el que, si un agricultor siembra una semilla sin el pago de regalías correspondientes, puede perder los derechos sobre su cosecha y los productos derivados de ella, si es sorprendido por el dueño del derecho de propiedad intelectual.

**6. ¿Cuál es la ganga de la UPOV que dice ofrecer ciertos derechos a los nuevos fitomejoradores?**

Cualquier nuevo fitomejorador que utilice una variedad protegida como base de su trabajo, tiene que demostrar que hizo cambios sustanciales en el genotipo. Si no, la nueva variedad no se considerará como tal sino "esencialmente derivada" de la anterior. En ese caso, sólo podrá ser comercializada con el consentimiento de quien tenga el derecho adquirido.



---

Umweltschutz und Gesundheit:  
**Vielfalt in Gefahr**

---



FORSCHUNGS- UND DOKUMENTATIONSZENTRUM CHILE-LATEINAMERIKA gemeinnütziger e.V.

**FDCL**

## Vielfalt in Gefahr

### *Umweltschutz, Patentrechte und Gesundheit unter CAFTA*

*Einführung von Jonas Rüger, FDCL, März 2004*

---

An den CAFTA-Bestimmungen bezüglich des Schutzes von Umwelt und biologischer Vielfalt bemängeln Kritiker zunächst die – ähnlich wie beim Arbeitsrecht – mangelnde Verbindlichkeit der Formulierungen. Grundsätzlich wird von den Mitgliedsländern nur gefordert, die bereits bestehende Umweltgesetzgebung durchzusetzen. Darauf dass diese vielfach - und nicht zuletzt im Falle der USA - weit hinter internationalen Standards zurückbleibt, wird im Vertragstext nicht weiter eingegangen. Zwar wird die Wichtigkeit multilateraler Umweltabkommen betont, dieses Zugeständnis wird jedoch auf diejenigen Verträge beschränkt, „denen alle [CAFTA-Staaten] beigetreten sind“.<sup>1</sup> Eine Aufforderung, weiteren Abkommen beizutreten, ist im Vertrag nicht enthalten. Die fortgesetzte US-Lobbyarbeit gegen das Kyoto-Protokoll bleibt so zum Beispiel vollkommen unbeachtet.

Ebenso werden Bestimmungen zur Regelung der kommerziellen Ausbeutung natürlicher Ressourcen ausdrücklich als nicht zur Umweltrechtsprechung gehörig definiert. Die Feststellung, dass es unangemessen sei, Umweltstandards zur Förderung von Handel oder Investitionen aufzuweichen, verliert somit an Zugkraft, da die Regulierung beispielsweise von Erdölförderung oder kommerziellem Holzeinschlag außen vor bleibt. Eine Verbesserung der nationalen Umweltstandards könnte außerdem dadurch beeinträchtigt werden, dass im Falle der Nichteinhaltung nationaler Gesetze - wie bei den Arbeitsrechten - unter CAFTA nicht etwa die für den Verstoß verantwortlichen Firmen zur Rechenschaft gezogen werden. Stattdessen drohen den Staaten, die ihrer Aufsichtspflicht nicht nachkommen, Geldstrafen von bis zu 15 Millionen US-Dollar jährlich. Angesichts ihrer eingeschränkten Haushaltskapazitäten werden sich deshalb mittelamerikanische Regierungen eine Verschärfung ihrer Umweltgesetze zumindest gründlich überdenken.

Hingegen stehen privaten Unternehmen alle Türen offen, die Mitgliedsstaaten wegen verschärfter Umweltbestimmungen beim der Weltbank angegliederten Internationalen Zentrum für die Regelung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID - International Centre for Settlement of Investment Disputes) oder bei der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law) zu verklagen. Denn der CAFTA-Vertrag besagt zwar, dass Umweltschutzregeln nicht zum Objekt sogenannter investor-state-Klagen werden können, baut aber mit der Formulierung „vorausgesetzt, [...] sie stellen keine versteckte Behinderung des Handels oder internationaler Investitionen dar“ eine weit offene Hintertür ein. Die entsprechenden Regelungen sind unter NAFTA von Privatfirmen wiederholt zum Vorgehen gegen vermeintlich ungerechtfertigte „gewinnbeeinträchtigende Maßnahmen“ benutzt worden.

Eine weitere Sorge vieler Umweltschützer und auch Indígena-Organisationen ist die Gefahr sogenannter Bio-Piraterie unter Nutzung der im CAFTA-Vertragwerk enthaltenen Möglichkeit zur Patentierung lebender Organismen. Die Kritiker warnen vor einem verstärkten Andrang von Bio-Prospektoren transnationaler Unternehmen vor allem aus dem Pharma-Bereich, die sich ausschließliche Nutzungsrechte über die mittelamerikanische Artenvielfalt sichern wollen. Befürchtet wird auch die Ausbeutung und Patentierung traditionell überlieferten Wissens über Heilpflanzen und der Ausschluss der lokalen Bevölkerung vom Nutzen der Entdeckungen oder sogar Klagen gegen „nicht-lizenzierte“ Anwender althergebrachter aber neupatentierter Verfahren.

Die Verschärfung des Patentrechtes unter CAFTA wird außerdem als problematisch für die Gesundheitssysteme der mittelamerikanischen Staaten gesehen. Aufgrund der Leere in den Staatskassen und der Armut vieler Verbraucher werden in der Region eine Vielzahl von generischen Medikamenten genutzt und hergestellt. Von einer Einschränkung von Produktion und Vertrieb dieser Mittel und den damit verbundenen steigenden Kosten könnten vor allem öffentliche Krankenhäuser betroffen werden. Gerade der Zugang ärmerer Schichten zu modernen Behandlungsmethoden würde damit weiter erschwert.

Kritisch beäugt wird ebenfalls die mögliche Zulassung genveränderter Samen für den mittelamerikanischen Markt. Umwelt- und Verbraucherorganisationen führen an, dass deren Auswirkungen auf den menschlichen Organismus und das biologische Gleichgewicht noch nicht ausreichend erforscht seien.

---

<sup>1</sup> vorläufiger Text des CAFTA-Vertrages, Capítulo 17: Ambiental, <http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/texto/default.htm>, S. 10.

## Oppose the Central American Free Trade Agreement (CAFTA) – Recently Released Text Falls Short on Environment

Dear Member of Congress:

On behalf of our millions of members, we are writing to express our opposition to the recently released text of the U.S.-Central American Free Trade Agreement (CAFTA). The agreement would allow foreign investors to challenge hard-won environmental laws and regulations, and fails to include adequate measures to ensure environmental improvement throughout Central America and the United States.

**Harmful Anti-Environmental Suits.** CAFTA's investor rules would undermine U.S. and Central American environmental standards by allowing foreign investors to challenge legitimate laws and regulations before international tribunals, bypassing domestic courts. In bringing these cases, foreign investors could demand monetary compensation for the implementation of legitimate environmental protections. For developing Central American countries, the simple threat of costly investor challenges could freeze adoption of environmental standards.

Despite some incremental changes, CAFTA's investment rules are similar to NAFTA's Chapter 11, which has given foreign investors broad rights that do not exist under U.S. law. Both Mexico and Canada have lost Chapter 11 challenges to environmental protections, and the U.S. faces suits totaling more than \$1 billion.

The Trade Act of 2002 requires that foreign investors receive "no greater substantive rights" than U.S. citizens have under U.S. law. CAFTA's investment rules fail to meet this congressional mandate: the agreement provides foreign investors with rights and privileges that go significantly beyond U.S. law, and the few U.S. standards the agreement purports to incorporate are left vague and unclear. Further, CAFTA includes language that would allow foreign investors to challenge government decisions about natural resource agreements, such as federal oil, gas, and mineral leases. As a result, foreign companies could challenge royalty payments and other requirements before international tribunals, not U.S. or Central American courts.

In addition, CAFTA language with respect to creating an appeals process for investor suits is wholly inadequate without substantial modification to the underlying investor rights and privileges. Moreover, the agreement does not provide specific rules for an appellate mechanism and would allow foreign investor suits against environmental laws to proceed before the appeals process is established or its basic parameters known.

**Inadequate Environmental Safeguards.** Central America faces daunting environmental challenges that jeopardize the region's capacity for sustainable development. Unfortunately, CAFTA's environmental rules are inadequate and would not ensure that environmental protection in Central America is improved in a meaningful way.

Although environmental standards in Central America vary widely, CAFTA does not clearly require any country to maintain and effectively enforce a set of basic environmental laws and regulations. The agreement also does not include an enforceable set of standards for corporate responsibility on environmental (or any other) issues. Further, there is not even parity between enforcement of the existing environmental provisions and CAFTA's commercial provisions.

While the CAFTA text appears to make modest progress in some procedural areas regarding the environment, including the establishment of a citizen submission process to allege failures to effectively enforce environmental laws, the proposed process does not provide for any clear outcomes or actions to ensure environmental enforcement. In particular, the lack of enforcement tools in the citizen submission process stands in stark contrast to the monetary compensation that private investors can demand of governments under CAFTA's investment rules.

Given the numerous environmental challenges facing Central America, we believe that CAFTA should include a comprehensive program for environmental cooperation, capacity building, clear goals and benchmarks, and objective monitoring of environmental progress that is backed up by a dedicated source of grant funding and loans. Unfortunately, the agreement includes no such funding even though CAFTA would significantly reduce the resources Central American countries have for environmental protection by diminishing their tariff revenue. Finally, the CAFTA text fails to include any

independent environmental cooperation institution such as that established under the NAFTA environmental side agreement.

**Threats to food safety and other standards.** CAFTA does not ensure that food safety and other "sanitary and phytosanitary" standards would be adequate to protect public health and safety and the environment in the U.S. and Central America. These are critical issues to address in an agreement that will increase the volume of trade, particularly in produce and other agricultural goods, between the countries. In addition, the agreement's rules on services could undermine environmental safeguards in such critical sectors as water, forestry, waste transport, mining, and offshore oil development.

Trade agreements should support, not undermine, environmental protection, human rights and labor standards. Regrettably, CAFTA could seriously undermine efforts to strengthen environmental protections in the U.S. and Central America. We urge you to oppose this agreement if it comes before Congress for approval.

Sincerely,

Dan Magraw  
Executive Director  
Center for International Environmental Law

Bill Frymoyer  
Director, Public Policy  
National Environmental Trust

Carroll Muffett  
Director of International Programs  
Defenders of Wildlife

Ari Hershowitz  
Director, BioGems Program, Latin America  
Natural Resources Defense Council

Martin Wagner  
Director of International Programs  
Earthjustice

Jake Caldwell  
Program Manager, Trade and Environment  
National Wildlife Federation

David Waskow  
Trade Policy Coordinator  
Friends of the Earth

Dan Seligman  
Director, Responsible Trade Program  
Sierra Club

Betsy Loyless  
Vice President, Policy  
League of Conservation Voters

Anna Aurilio  
Legislative Director  
U.S. PIRG

---

---

## Why We Say No to CAFTA: Environment

*Angel María Ibarra Turcios, UNES – Red Sinti Techan, El Salvador*

### **An attempt to sweeten a truly toxic stew with green ingredients**

The governments and business elites in the region have presented the results of the recently concluded negotiations as a transcendental achievement because of the inclusion of a Chapter on Environment (Chapter 17) and an Environmental Cooperation Agreement (ECA) in CAFTA. Both texts are held up as the essence of a guarantee that this agreement will promote sustainable development, since, according to the ECA "economic development, social development and environmental protection are independent and mutually reinforcing components of sustainable development,"<sup>1</sup> while the provisions in Chapter 17 ensure that, "The Parties recognize the importance of strengthening the capacity to protect the environment and promote sustainable development in concert with strengthening trade and investment relations."<sup>2</sup>

However, a simple reading of the texts and their relationship to the other chapters in the agreement reveals their essentially cosmetic nature. They are little more than marketing ploys to better position such discredited agreements. As a Salvadoran environmental activist commented, "They have added a bit of green sweetener to a truly toxic stew."

---

<sup>1</sup> Preamble, draft ECA, CAFTA.

<sup>2</sup> Art. 17.9.1, CAFTA.

## **Vague exhortations to enforce domestic environmental legislation and multilateral environmental agreements**

Although obviously it is not necessary to sign any international agreement, much less a free-trade agreement, to enforce national laws, the text abounds in exhortations to enforce – or even improve – domestic environmental legislation, insisting that, “The Parties recognize that it is inappropriate to encourage trade or investment by weakening or reducing the protections afforded in domestic environmental laws.”<sup>3</sup>

Despite the fact that the United States has become the main enemy of international environmental agreements (it has not signed the Kyoto Protocol on climate change and it has systematically sabotaged the Convention on Biodiversity, including the Cartagena Protocol on biosecurity, among others), CAFTA reiterates that, “...the implementation of these agreements at the national level is critical to achieving the environmental objectives of these agreements.”<sup>4</sup> Just so there are no doubts, the CAFTA provisions direct the parties to consult periodically on discussions of these environmental agreements at the World Trade Organization (WTO), as if that were the best guarantor of those accords.

Both of these texts cover in some detail the establishment of the Environmental Affairs Council (EAC) and the U.S. and Central American Environmental Cooperation Commission, the list of priority issues for cooperation, the rules of the procedures, and the flexible and voluntary (especially market) measures and mechanisms to protect and improve the environment. In addition, it establishes opportunities for public participation -- filing submissions that will be taken into consideration (“...including any documentary evidence...that appears to be aimed at promoting enforcement rather than harassing industry”).<sup>5</sup>

In all cases, the approved measures and mechanisms are designed to the measure and discretion of government officials. The participation mechanisms have been carefully constructed to be sterile and inoffensive.

## **Where and how does CAFTA deal with the region’s ecosystems and/or natural resources?**

The provisions in CAFTA ignore the region’s extensive socio-environmental problems and its high vulnerability to disasters. Putting aside any eco-systemic vision, scorning social and cultural assessments of the environment, as well as its productive potential, with a wave of some neoliberal magic wand, the negotiators have **converted nature into merchandise**, and its components have been artificially broken up according to convenience, economic profitability or level of competitiveness.

It is no accident that neither environmental issues nor the destiny of the region’s ecosystems, i.e., natural assets of public property and common use, are dealt with in the Environmental Chapter, and they are not the center of concern in the EAC.

Within this framework, one must look in other chapters to see how these issues have fared, including investment (Chapter 10), services (Chapter 11), government procurement (Chapter 9) and intellectual property rights (Chapter 15).

## **A concrete example: what happened to biodiversity?**

It is well known that Mesoamerica – Central America and southeast Mexico – is the region with the second greatest biodiversity in the world, after the Amazon. It is estimated that it represents close to 10 percent of the known biodiversity on Earth. In addition, this region has large water reserves, a great variety of micro-climates and an enviable geographic position. Because of that, it receives special treatment not only in the environmental section but in Chapter 15 on Intellectual Property Rights.

On the issue of biodiversity – from genetic diversity to the diversity of ecosystems – which is the region’s crown jewel for transnational corporations, especially for pharmaceutical and agribusiness firms, the charm is called patents and the mechanism is access for bioprospecting (i.e., biopiracy). Patents are valuable for developed country transnational companies, who are the owners of more than 95 percent of the patents in the world. They need for the patents to be well accepted by poor countries in order to ensure their profits.

CAFTA obliges the Parties to give patent protection to plants and animals.<sup>6</sup> Consequently, as a start, it requires the Parties to ratify the Budapest Treaty on the International Recognition of the Deposit of

---

<sup>3</sup> Art. 17.2.2, CAFTA.

<sup>4</sup> Art. 17.12.1, CAFTA.

<sup>5</sup> Art. 17.7.2, CAFTA.

<sup>6</sup> Chapter 15, CAFTA.

Microorganisms for the Purposes of Patent Procedures by 1 January 2006.<sup>7</sup> That treaty creates a union of countries that operate under common rules on catalogued samples of patented microorganisms. It is administered by the World Intellectual Property Organization.

In addition, CAFTA requires all signing countries to ratify the UPOV Convention (International Convention for the Protection of New Varieties of Plants) before 1 January 2010.<sup>8</sup> The UPOV Convention grants patent rights for plant breeders that work in the seed industry, favoring genetic uniformity and large-scale monoculture. The 1991 version of UPOV, which is the most recent and which is referred to in CAFTA, has no clauses that protect farmers' rights.

### Conclusion

It is not true that CAFTA is an agreement that will serve the goal of regional sustainable development. It is not even true that it seeks to promote enforcement of environmental legislation in our countries, nor the implementation of multilateral environmental agreements, since it is unnecessary for that end. The environmental chapter and the ECA are nothing more than rhetorical and superficial texts that mainly seek to improve the image and presentation of the agreement.

In the essential provisions in the agreement, nature, especially natural resources and so-called environmental services, are seen as objects for commercial exchange, as "merchandise". According to this perspective, they are not recognized as constituent elements of the network of life, nor is a healthy environment seen as a fundamental human right.

---

<sup>7</sup> Art. 15.1.3, CAFTA.

<sup>8</sup> Art. 15.1.5, CAFTA. Also see Section 5 of this paper on intellectual-property rights in CAFTA.

---

---

## EL PROBLEMA AMBIENTAL: AHORA RESULTA QUE LA ENFERMEDAD CURA

Manuel López

1. *El interés económico en la biodiversidad. Centroamérica, conjuntamente con el sureste mexicano, constituye la región de Mesoamérica, cuya biodiversidad es la segunda de mayor riqueza en el planeta: 1.797 especies de mamíferos, 4.153 de aves, 1.882 de reptiles, 944 de anfibios, 1.132 de peces, 75.861 de plantas sin hablar de incontables microorganismos. Se estima que la región representa un 7% de la biodiversidad conocida de la Tierra. Además, los bosques de la región y sus enormes reservas de agua plantean un gran desafío a la voracidad de las transnacionales.*

La Biodiversidad es hoy un recurso estratégico para el desarrollo tecnológico de punta en los campos de la biotecnología. El control de la biodiversidad implica tener en las manos una riqueza enorme. Claramente el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica (TLC EUCA) busca establecer condiciones favorables para que las grandes corporaciones transnacionales estadounidenses tengan acceso privilegiado a esta riqueza.

Consideremos, además, que en virtud de la singular posición geográfica de Centroamérica, esta se constituye al modo de un corredor terrestre y marítimo para el flujo de bienes hacia el Norte y hacia los grandes mercados de la economía global. Un 80% de la actividad económica de los Estados Unidos está concentrada entre el río Mississippi y la Costa Atlántica. Ello plantea el reto de garantizar un transporte expedito de productos hacia la costa pacífica (California) con el fin de exportarlos hacia los mercados del Pacífico asiático.

En el "Capítulo Ambiental" leemos que "... Las Partes reconocen la importancia de fortalecer la capacidad para proteger el ambiente y de promover el desarrollo sostenible junto con el fortalecimiento de las relaciones comerciales y de inversión<sup>1</sup>..." Ya esto pone de manifiesto, con claridad, el énfasis unilateral del tratado en relación con lo ambiental. Reiteradamente este aspecto queda sujeto a criterios comerciales y de conveniencia de los inversionistas.

2. **El problema ambiental: orígenes y agravantes. El problema ambiental tiene dos aspectos fundamentales: por un lado, el irrespeto a los ritmos y ciclos de la Naturaleza; por otro lado el acceso a los servicios y recursos de la Naturaleza para todo ser humano.**

Este problema surge en virtud de las características de la organización social en la cual vivimos y, en particular, de la dinámica propia de las actividades productivas en que se basa nuestro sistema económico. En el caso de Costa Rica, durante los últimos 50 años se hizo un enorme esfuerzo a fin de resolver ese segundo aspecto del problema ambiental. Se buscó posibilitar a las personas un acceso relativamente amplio y equitativo al disfrute del agua, la tierra, la energía. Es decir, se ha buscado proveer acceso al disfrute de ciertos bienes de la naturaleza.

Sin embargo, a partir de los años ochenta los procesos de ajuste estructural de la economía han provocado importantes cambios. Se introducen nuevas tendencias ambientalmente dañinas o se agravan algunas otras que ya se venían manifestando desde antes. Por ejemplo, el uso excesivo de agroquímicos; la amenaza a los acuíferos; el empobrecimiento del campesino y su transformación en peón agrícola o en habitante de los tugurios urbanos; la pérdida de la biodiversidad a causa de los monocultivos. También se registran efectos adversos asociados al incremento acelerado de la demanda por energía eléctrica y la amenaza al espacio ambiental de las comunidades debido a ciertos excesos del desarrollo turístico.

Justamente este es el modelo que se quiere consolidar y profundizar con el TLC EUCA.

3. **Inversiones: la columna vertebral del TLC EUCA.** No obstante su nombre, el TLC EUCA es menos un tratado comercial que un marco normativo cuyo objetivo principal es garantizar el entorno más favorable posible a los inversionistas. Evidentemente, cuando se dice inversionistas se dice, sobre todo, corporaciones transnacionales estadounidenses, cuyo poder económico y político es ciertamente incontrastable. Es claro que a nadie más puede interesarle tanto como a estos las disposiciones en materias como propiedad intelectual o trato a las inversiones.

La inversión puede canalizarse a diferentes fines. Actualmente los servicios son el sector que atrae una mayor cuota de la inversión. Constituyen entre el 60 y el 70% del Producto Interno Bruto (PIB) y del empleo en los países industrializados, pero representan sólo el 20% del comercio mundial.

Antes de 1995 los acuerdos de liberalización comercial enfatizaban en bienes, no en servicios. A partir de la Ronda Uruguay el GATT que culminó en 1995 con la constitución de la OMC, el sector servicios pasó a ocupar una posición cada vez más central. Ello es, sin duda, reflejo de la lógica predominante de la acumulación capitalista que ahora tiende a orientarse crecientemente hacia los servicios.

4. **La amenaza a los servicios públicos relacionados con lo ambiental. Este TLC EUCA amenaza sensiblemente nuestros servicios públicos más ligados a los recursos naturales. Como lo ilustramos en lo que sigue, contiene disposiciones cuyos efectos se resumen en dos aspectos fundamentales: 1) nos atan como sociedad ya que coartan nuestra capacidad de decisión y limita nuestra autonomía; y 2) profundiza la mercantilización de la Naturaleza. Los siguientes aspectos lo ilustran:**

1. Se restringe sensiblemente la capacidad regulatoria del Estado en la protección del ambiente, y según la nomenclatura del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) esto se relacionaría con servicios como: financieros, seguros, telecomunicaciones, turismo, energía, y también servicios esenciales como la educación, la salud, servicios ambientales, y el suministro de agua. Cualquiera medida de protección al ambiente y la salud queda sujeta a la condición de que no resulte "restrictiva" para el comercio cosa que, evidentemente, limita seriamente la capacidad de regulación por parte de los gobiernos (art. 11.8.3).
2. En el anexo al capítulo ambiental leemos (anexo 17.1, art. 3, inc. h) que entre las prioridades de cooperación ambiental se encuentra el "... desarrollo y promoción de bienes y servicios ambientales beneficiosos;..." Sin embargo no hay ninguna definición acerca de lo que deba entenderse por bienes y servicios ambientales. Pero si este asunto es colocado en el contexto de las negociaciones en el seno del GATS sí se le encontrara sentido pleno a esa prioridad así formulada. En realidad, "promoción y desarrollo" de tales servicios atiende más bien a la privatización a mediano plano del suministro de agua y otros "servicios ambientales".
3. Mediante el mecanismo conocido como de "Medidas Disconformes", y por medio de los enunciados explícitos que estas contengan, los países miembros del TLC EUCA quedan comprometidos con la legislación existente en relación con la inversión extranjera, la cual queda prácticamente "congelada". Este "congelamiento" opera al modo de un mínimo: en el futuro el país podría dar mejores condiciones a los inversores extranjeros, pero nunca introducir condiciones o restricciones favorables al país pero contrarias al interés de los inversionistas. Se

consolida a perpetuidad la disposición jurídica que expresamente aparece señalada en ese apartado de Medidas Disconformes e, inclusive, se llega a interpretarla. Así, este TLC EUCA obliga a mantener vigente la Ley de Hidrocarburos, ya que esta aparece explícitamente indicada. Esto deja abierta a perpetuidad la posibilidad de que en Costa Rica se realicen inversiones de exploración y explotación petrolera, lo que pondría en una situación de extrema amenaza nuestro ya de por sí frágil equilibrio ecológico (Anexo I de Medidas Disconformes, pág. 34).

De igual forma queda establecida la obligación de mantener en vigencia la Ley 7200 de Generación Privada de Electricidad también, aparecida entre las Medidas Disconformes (Anexo I de Medidas Disconformes, pp. 44-46). Sabemos, sin embargo, que existe una gran inconformidad con esta ley por parte de diversas organizaciones de la sociedad civil y diversas comunidades afectadas por proyectos hidroeléctricos privados.

Es importante recordar que los efectos lesivos de esas leyes han sido documentados en estudios y dictámenes de la Contraloría General de la República, la Defensoría de los Habitantes y la Procuraduría General de la República. Al respecto, se ha puesto de relieve que esta ley tiene consecuencias muy negativas para las finanzas públicas, ya que los pagos a generadores privados dan lugar a egresos por casi el 30% de los recursos económicos del sector eléctrico del ICE y más del 50% con relación al presupuesto de inversión en el área eléctrica. En contraste con esas cifras, la producción eléctrica privada no alcanza el 15% del total de la generación. Este desajuste es el reflejo de que la energía comprada a los generadores y cogeneradores privados es un 60% más cara.

Podríamos igualmente abundar en otros ejemplos de medidas disconformes relacionados con la caza, la pesca, la explotación mineral, todo lo cual ratifica que este TLC EUCA representa una pérdida radical de soberanía y capacidad de decisión para nuestro país.

## 5. Expropiación

Este es un concepto de enorme importancia en el TLC EUCA. Al parecer se introduce una diferencia de alguna significación respecto del Tratado de Libre Comercio de la América del Norte (TLCAN) cuando establece que "... *Salvo en circunstancias excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte que son diseñados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente*".

¿Y qué significa "salvo casos excepcionales"? No lo sabemos, ni el tratado define expresamente este concepto. El problema (frecuente y reiterado a lo largo del todo el Tratado) es el carácter impreciso, amplio y difuso de los conceptos que se plantean. Tal es el caso de los conceptos "expropiaciones indirectas" o de "actos regulatorios no discriminatorios". Dice "no discriminatorios" o sea, si el estudio de impacto ambiental de una empresa nacional es aprobado y el de una transnacional no ¿será esto discriminatorio?

El contenido impreciso de estos términos deja abierta la puerta para acciones contraproducentes a los intereses de nuestros países.

**6. Relación entre los convenios de comercio y los Acuerdos Multilaterales Ambientales (AMA'S).** Actualmente, existen unos 200 acuerdos multilaterales sobre el ambiente (AMA's). Estos convenios tienen el fin de construir los cimientos de una gobernabilidad internacional, basada en el multilateralismo, para una efectiva protección del ambiente.

De estos acuerdos 20 contienen cláusulas comerciales. A nivel de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se ha establecido un Comité de Comercio y Medio Ambiente para esclarecer la relación entre las normas de la OMC y las obligaciones comerciales específicas contempladas en dichos AMA's. Ese comité se ha creado ya que progresivamente ha venido cobrando más y más relevancia la contradicción entre las disposiciones en materia comercial, que contienen algunos de esos AMA's, y los convenios de liberalización comercial. Seguramente ello es reflejo de la creciente significación que adquieren los recursos y servicios naturales para la inversión rentable de los capitales.



El TLC EUCA nos dice (art. No.12, inciso 1) que las Partes reconocen la importancia de los AMA's. Pero luego reaparece la usual ambigüedad cuando se dice "... las Partes pueden consultar regularmente, según sea apropiado, respecto a las negociaciones en curso dentro de la OMC sobre los acuerdos ambientales multilaterales". En realidad, no es muy sensato realizar un proceso de "negociación comercial" tan caro como lo ha sido el del este TLC para llegar a acordar una consulta regular en materia ambiental.

Aquí lo que está en juego es la vigencia y verdadera relevancia de herramientas de derecho y gobernabilidad internacional que, como los AMA's, están concebidos en función del desarrollo sustentable. Diferente, ciertamente, de la lógica expropiadora resultante del libre flujo de bienes, servicios y capitales que promueven los TLC.

La OMC no es un espacio apropiado para discutir sobre gobernabilidad ambiental internacional. Por otra parte, el movimiento ecologista sostiene que Costa Rica debe dejar enfáticamente sentado que los AMA's deben prevalecer en materia ambiental por sobre los intereses puramente comerciales.

Recordemos también que Estados Unidos no se ha adherido a convenios de tanta importancia como el Convenio de Kyoto o el Convenio sobre Biodiversidad los cuales, aún si no son exhaustivos en el tratamiento de los problemas ambientales fundamentales, sí constituyen hitos significativos para la construcción de la gobernabilidad ambiental.

**7. Debilidad institucional.** El artículo No. 5 del Capítulo 17 Ambiental de este Tratado, crea un Consejo de Asuntos Ambientales compuesto por representantes de las Partes de nivel ministerial o su equivalente, o por quienes éstos designen. Entre sus funciones están: supervisar la implementación del Capítulo y revisar su progreso., así como considerar el estado de las actividades de cooperación desarrolladas de acuerdo con el Acuerdo de Cooperación Ambiental Estados Unidos – Centroamérica (ACA).

Sin embargo, no se asigna a este Consejo la crucial responsabilidad de examinar los impactos que la intensificación del intercambio comercial tiene sobre el ambiente. Menos aún podría este órgano introducir modificaciones en las orientaciones del comercio, ni siquiera en los casos en que este provoque o incentive una explotación exacerbada de la Naturaleza.

Este TLC EUCA reproduce elementos presentes en TLCAN ya que, igual que este, asigna a los ministros del medio ambiente una menor jurisdicción que sus homólogos del sector comercial. Además, debemos recordar que los procesos de ajuste estructural tuvieron, entre otros, el efecto de redimensionar el Estado costarricense debilitando sensiblemente su capacidad de gestión estratégica en materia de sustentabilidad ambiental y social.

Resultar fácil constatar tal realidad: hoy día el Ministerio de Ambiente y Energía es uno de los "eslabones" más débiles del aparato estatal, dotado de un presupuesto absolutamente insuficiente y carente del suficiente personal interdisciplinario de alto nivel. Además la duplicidad de funciones y la confusión de niveles de coordinación y decisión entre nuestras instituciones públicas acrecientan la crisis de la gestión ambiental en Costa Rica.

Así que un Consejo Ambiental con escaso poder aunado a una débil y fragmentada gestión ambiental local harán que prevalezcan la lógica de la ganancia y de la mercantilización del patrimonio natural y social.

## **8. Propiedad Intelectual**

La mercantilización de los recursos de la Naturaleza se consolida mediante lo relativo a propiedad intelectual, que es expuesto claramente por la Dra. Silvia Rodríguez en su artículo "**EL TEMA DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CENTROAMÉRICA (TLC EUCA): CON ÉNFASIS EN LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE SERES VIVOS**".

Seguidamente nos referiremos a ciertos portillos para la privatización de seres vivos que abre precisamente la parte ambiental de este tratado.

La cooperación ambiental entre Centroamérica y los Estados Unidos tiene ya cierto camino recorrido al cual no nos referiremos de forma exhaustiva. En 1994 Estados Unidos y los siete países centroamericanos (los cinco del TLC más Panamá y Belice) firmaron la Declaración Conjunta Centroamérica - Estados Unidos (CONCAUSA) que proporcionaba el marco para la cooperación regional en cuatro áreas: conservación de la biodiversidad, uso de energía, legislación ambiental y desarrollo económico sostenible.

En el 2001 se agregaron las áreas de cambio climático y prevención de desastres. CONCAUSA se refuerza en su implementación a través del Programa Ambiental Regional de Centroamérica (PROARCA II) que apunta hacia el recurso a la Biodiversidad como recurso estratégico, especialmente buscando el mejoramiento de la gestión ambiental del Corredor Biológico Mesoamericano (recordemos lo que señalábamos anteriormente). El PROARCA a su vez prioriza 4 áreas: el mejoramiento de la gestión ambiental del Corredor Biológico, el mayor acceso al mercado de bienes y servicios ambientales, la armonización de las regulaciones ambientales, y el uso creciente de tecnologías poco contaminantes. El CONCAUSA y el PROARCA nos ayudan también a entender mejor los alcances de la cooperación ambiental a la luz de la mercantilización y privatización que se consolidan con los Derechos de Propiedad Intelectual.

**Portillos para la mercantilización y la privatización  
del patrimonio natural**

Cándidamente en el inciso 2 del art. 10 del ACA se nos dice que *“Las Partes no prevén la creación de propiedad intelectual bajo el Acuerdo. En el caso que se llegara a crear propiedad intelectual que pueda ser protegida, las Partes realizarán consultas para determinar la asignación de los derechos para esa propiedad intelectual”*.

Si el CONCAUSA y el PROARCA tienen como objetivo el estímulo de mercados de bienes y servicios ambientales, no podemos dejar de pensar en uno de los servicios más en boga, como es la bioprospección. Sus resultados, lejos de enriquecer el patrimonio cultural de nuestra sociedad, se transforman en propiedad monopólica privada para efectos de erigir ventajas absolutas de mercado.

La candidez del inciso 2 tal vez se deba a que fue concebido durante una de esas agotadoras jornadas de negociación que reseña La Nación del 9 de febrero, cuando la digestión de nuestro sufrido equipo negociador solo se podía atender con lo que proveyera el “chino de enfrente”.

En realidad no hay ninguna necesidad de consultas, el Capítulo 15 de Propiedad Intelectual establece con claridad cómo se asignarán tales “derechos” que consolidarán la apropiación de nuestro patrimonio natural por las transnacionales.

---

---

**Federación Costarricense para la Conservación del Ambiente**

[www.feconcr.org/contents/com-tlc-hidrocarb.htm](http://www.feconcr.org/contents/com-tlc-hidrocarb.htm)

**URGENTE / COMUNICADO DE PRENSA**

**TLC favorece explotación Petrolera en Costa Rica**

San José, 18 de febrero de 2004.

**De aprobarse el TLC con los Estados Unidos, Costa Rica quedaría imposibilitada de modificar su legislación nacional a fin de prohibir o restringir las actividades de exploración y explotación petrolera en el país.**

Según el Anexo I de Medidas Disconformes de Costa Rica, página 31 de los borradores del TLC, la ley de hidrocarburos no podría ser derogada o reformada para restringir la inversión petrolera.

En las "Medidas Disconformes" los países miembros del TLC se comprometen a consolidar sus leyes existentes en favor de los acuerdos del tratado. Esto significa que si una ley es modificada solo podrá hacerse en beneficio de los acuerdos y no en perjuicio de ellos.

Según el Lic. José María Villalta F., asesor parlamentario del Partido Acción Ciudadana: "Las "medidas disconformes" son precisamente disposiciones de la normativa interna de los países firmantes, que resultan incompatibles con las obligaciones impuestas en el acuerdo comercial. Solo se les permitirá subsistir si se encuentran listadas de forma expresa en los anexos mencionados, se trata de una lista cerrada. De lo contrario, como el tratado (en caso de ser aprobado) tendría rango superior a la ley, obligaría a su derogatoria o modificación".

“Asimismo, la inclusión de una norma en el Anexo 1 de las “Medidas Disconformes” tiene otra consecuencia, que es el “congelamiento” de esa norma. De acuerdo con el tratado estas normas solo pueden ser modificadas “siempre que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación” (artículos 10.13.1.c del capítulo de inversión y 11.6.1.c del capítulo de Comercio Transfronterizo de Servicios). Esto quiere decir que solo podría modificarse una norma legal en la dirección exigida por las obligaciones que el tratado impone y que cualquier reforma legislativa que pretendiera seguir una orientación contraria podría ser impugnada por los otros países firmantes como violatoria de las obligaciones del tratado”, continuo Villalta.

Estas impugnaciones serían tratadas por los paneles arbitrales internacionales creados especialmente para el tratado. Actualmente la empresa petrolera Harken se está valiendo de la amenaza de someter al país a este tipo de arbitraje aún sin tener ningún sustento legal de por medio. Con el TLC firmado las empresas extranjeras como Harken tendrían mayor poder para extorsionar al país.

El proyecto de ley 14.630, que busca la derogatoria de la Ley de Hidrocarburos, aún está en trámite legislativo, no pudo ser incluido en el tratado, eliminando la única posibilidad real de consolidar una moratoria a la exploración y explotación petrolera. Esto obliga a dejar abierta a perpetuidad la posibilidad de que en Costa Rica se realicen inversiones de exploración y explotación petrolera lo que pondría en una situación de extrema amenaza nuestro frágil equilibrio ecológico.

Ante la situación descrita la pregunta obvia que surge es la siguiente: “Si el Gobierno prometió en campaña que promovería bajo todos los medios posibles la declaratoria definitiva de Costa Rica como “país libre de explotación petrolera” y al mismo tiempo negoció un tratado en el que se asumen obligaciones que hacen imposible el cumplimiento de ese compromiso, ¿Se previeron en el marco del acuerdo mecanismos para evitar que una eventual prohibición o restricción de la exploración petrolera sea incompatible con las obligaciones asumidas? Como veremos, la respuesta a esta pregunta es NO”, dice Villalta.

La única posibilidad del gobierno de haber sido consecuentes con el discurso antipetrolero fue haber incluido la ley de hidrocarburos en el Anexo II “Medidas a Futuro”, donde se encuentran mencionados aquellos sectores o actividades sobre los cuales Costa Rica se reserva su derecho a legislar libremente en el futuro, aún cuando las leyes emitidas sea contrarias a las obligaciones contenidas en el tratado. Como se desprende de la simple lectura del texto negociado, **EN ESTE ANEXO NO SE ENCUENTRA CONTEMPLADA LA EXPLORACIÓN PETROLERA.**

Los grupos antipetroleros tomaron esta noticia como una traición del gobierno. El actual presidente de la República en varios discursos se ha solidarizado contra la explotación petrolera y minera en el país. Inclusive cuando aún no era presidente y siendo diputado firmó el proyecto de derogatoria a la nefasta Ley de Hidrocarburos.

Para Mauricio Álvarez del grupo de energía de FECON y OILWATCH Costa Rica - AESO “es claro que el gobierno nunca tuvo intención de derogar la ley, que sus buenas intenciones las dejó en las negociaciones del TLC. Nos preguntamos ¿qué pasó con el discurso antipetrolero? ¿qué pasó con la promesa de presentar la derogación de la ley al Parlamento?. En este momento queda claro que nunca hubo más que un retórico discurso ambiental para buscar legitimidad y simpatía. Ante esta situación los grupos de resistencia antipetrolera nos pronunciamos en pie de lucha para que el TLC no sea aprobado en Costa Rica”.

**Informes:** Mauricio Alvarez M del Grupo de Energía de Federación Costarricense para la Conservación del Ambiente y OILWATCH Costa Rica - AESO,3869145, 283-6046/283-6046, oilwatch@feconcr.org

For more information, contact: Asia Russell, [asia@healthgap.org](mailto:asia@healthgap.org), Sharon Lynch, [salynch@healthgap.org](mailto:salynch@healthgap.org)

## **Sick people lose out in U.S.-Central American trade deal finalized today**

### ***CAFTA: U.S. Continues Obstruction of Access to AIDS Drugs, other Essential Medicines in Central America***

(Washington, DC, 17 December 2003) Last minute talks have successfully concluded Central American Free Trade Agreement (CAFTA) -- minus Costa Rica. Among the other highly controversial issues, the agreement will lock in participating countries to adhere to overly restrictive intellectual property protections for pharmaceutical companies sought by the Bush Administration.

"The White House continues to push drug company protectionism in this agreement and in the other agreements that are stepping stones for the hemispheric-wide Free Trade of the Americas (FTAA), said Robert Weissman of Health GAP.

The CAFTA will establish a regional trade agreement between the U.S. and El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua. Four of the six Latin American countries with the highest HIV prevalence are Central American, according to the World Bank. Costa Rica left the negotiations early citing U.S. demands for opening its telecommunications and insurance industries to foreign competition. It is expected to resume talks on the deal in January.

"Lives will be at stake when Congress considers the CAFTA deal," said Asia Russell of Health GAP. Generic competition has lowered HIV drug costs within Central America and is beginning to increase access to treatment for some. If Bush gets his way, the CAFTA will lock countries into tough new patent rules that will drive the cost of life saving drugs up and delay or obstruct generic competition.

Generic competition has driven down the price of AIDS drugs by more than 98 percent, from \$10,000 to \$140 per person, per year. But those price savings are only available to countries that can use generics, according to the activists.

The Bush Administration, along with all WTO members, signed the Doha Declaration on TRIPS and Public Health (Doha Declaration) in November 2001, reaffirming WTO member countries right to break drug company patent monopolies in order to promote access to medicines for all. According to activists, the Bush Administration is disregarding this pledge in the CAFTA by establishing new rules that are tougher than what the WTO requires.

While the actual CAFTA negotiating text is secret, other trade deals such as the US-Chile Free Trade Agreement, and the draft text of the Free Trade Area of the Americas, reveal U.S. trade negotiators are pursuing the same agenda throughout the region, through a number of other bi- and plurilateral agreements in the Western Hemisphere. There are a variety of ways these agreements would interfere with countries rights to promote generic competition. These include: dramatic limitations to compulsory licensing wherein a government authorizes itself or a third party to make use of an on-patent product, with payment of reasonable compensation to the patent holder. Other provisions would require generic companies to redo costly tests to obtain marketing approval beyond the capacity of almost all of the relatively small generic companies or to delay using the results of tests already completed by brand-name companies for a period of five years, creating patent-like barriers to market entry of generics, even where no patent exists.

---

*Médecins Sans Frontières – Ärzte ohne Grenzen*

[www.accessmed-msf.org/prod/publications.asp?scntid=42200410494&contenttype=PARA&](http://www.accessmed-msf.org/prod/publications.asp?scntid=42200410494&contenttype=PARA&)

### ***Provisions in CAFTA Restrict Access to Medicines***

*Latin American and Caribbean Countries Urged Not to Include Such Provisions in FTAA*

New York, February 3, 2004 – As 34 Latin American and Caribbean countries gather in Puebla, Mexico, to resume negotiations of the Free Trade Area of the Americas (FTAA), the international humanitarian medical organization Doctors Without Borders/Médecins Sans Frontières (MSF) continues to call on countries to make public health a priority and insist that intellectual property provisions be excluded from the FTAA agreement. The new round of FTAA negotiations comes days after the final text of the US-Central American Free Trade Agreement (CAFTA) was made public,

confirming fears that higher levels of intellectual property protection will restrict access to medicines in the region.

Under CAFTA, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua will be obliged to extend pharmaceutical patent terms beyond the 20 years required in World Trade Organization (WTO) rules; prevent the marketing approval of generic medicines if a patented version of the product is registered; and grant additional exclusive marketing rights by prohibiting drug regulatory agencies to use original pharmaceutical test data for the registration of generic medicines, a restriction referred to as "data exclusivity." These same provisions, all of which exceed WTO standards, are in the draft FTAA agreement, and will severely restrict or block generic competition, the only proven mechanism for reducing the prices of medicines.

Provisions related to marketing authorization are particularly worrisome. For instance, if an existing AIDS drug is not registered in one of the five CAFTA countries because the manufacturer has no interest in the market, under CAFTA, registration of generics would be prevented for five years, even if the drug is not patented, and until the end of the patent term if it is. Unlike with patents, which authorities can redress through compulsory licensing, there is no recourse to provisions restricting marketing authorization.

"People with HIV/AIDS in Central America do not have five years or more to wait for affordable AIDS drugs to become available," said Antonio Girona, Head of Mission for MSF's AIDS treatment program in Honduras. "Thousands are dying now, and many will die within one or two years of first developing symptoms of AIDS."

The outcome of CAFTA negotiations shows that, when negotiating with the US bilaterally or in small groups, countries are likely to agree to stringent intellectual property provisions that exceed international standards. MSF urges other countries in the Americas not to agree to such overly restrictive measures in the FTAA or in other bilateral or plurilateral agreements.

"CAFTA negotiators have given in to US pressure and failed their people by agreeing to measures that place profits above people's lives," said Rachel Cohen, US Director of MSF's Campaign for Access to Essential Medicines. "FTAA negotiators must not follow suit. The only way for countries in the FTAA region to uphold their obligation to protect public health is to refuse to negotiate intellectual property provisions altogether."

---

---

## EL DERECHO UNIVERSAL DE LA POBLACIÓN A LOS MEDICAMENTOS

*Mario Devandas*

En cuanto se anunció el inicio de la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, señalamos que uno de los temas de más cuidado, sería el relativo a la propiedad intelectual, por el impacto que tendría sobre el precio de los medicamentos, y por ende sobre el presupuesto de la CCSS.

A eso se debió que con el apoyo del compañero José Ángel Obando, representante sindical en la Junta Directiva de la CCSS, creáramos el Comité Nacional Para la Defensa de la Seguridad Social y de la CCSS. A este comité se integraron casi todas las organizaciones sindicales del país, algunos representantes de las Juntas de Salud, y varias organizaciones representantes de pacientes.

El Comité inició sus acciones llamando la atención del país sobre las consecuencias que tendría incluir la propiedad intelectual dentro del TLC y promovió reuniones con las autoridades de salud.<sup>1</sup>

Una preocupación similar a la del Comité, expresaron La Ministra de Salud, Dra. María del Rocío Sáenz Madrigal, y el Dr. Eliseo Vargas García, Presidente Ejecutivo de la CCSS, en carta dirigida al Ministro de

---

<sup>1</sup> Dado que el tema de la propiedad intelectual también tiene consecuencias sobre los costos de producción agrícolas, desde el Comité se impulsó una alianza con los Horticultores, con los empresarios productores de genéricos agroquímicos y también con la asociación de la industria farmacéutica nacional. Esta alianza fue efímera porque el Gobierno actuó para convencer a los empresarios de no vincularse con el movimiento sindical. Al final los horticultores lograron excluir la papa y la cebolla del tratado, y la promesa de ayuda financiera para paliar algunos de los efectos adversos del TLC con EEUU. Los empresarios farmacéuticos no lograron absolutamente nada, y son, sin duda el sector productivo más perjudicado en lo negociado. Fueron engañados por COMEX y abandonados a su suerte por la Unión Nacional de Cámaras, cuyos líderes se ocuparon solo de sus intereses particulares, y asumieron una posición complaciente con las empresas estadounidenses de la química y de la farmacia

Comercio Exterior, Dr. Alberto Trejos, con fecha 19 de febrero del 2003. Es importante señalar que esta carta fue enviada luego de iniciadas las negociaciones, y de publicada la "Posición Nacional", sobre el TLC; y también que fue respondida por el Ministro Trejos, el 28 de abril (2 meses y nueve días después), lo cual es revelador de que no fueron las autoridades de salud del país las que definieron la posición nacional en un tema propio de sus responsabilidades, y sobre el cual, se debería aceptar, son representantes de las instituciones especializadas.

Conforme se fueron desarrollando las negociaciones y el tema de propiedad intelectual se ubicó en la agenda del debate nacional, COMEX entró en franco combate contra el Comité, negando todos nuestros señalamientos e insistiendo en que el país no sería perjudicado en la negociación.

Concluidas las negociaciones técnicas ha llegado el momento de poner fin a las especulaciones en que necesariamente hubo que moverse debido al secretismo con que se manejaron las mismas. Con base en los textos entregados por COMEX, sin vacilar, podemos plantear como primera y principal conclusión que las cosas salieron peor de lo que habíamos anunciado. Hay que decirlo con mayúsculas: **EL GOBIERNO DE COSTA RICA ENTREGÓ A LAS EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS EL CONTROL DE NUESTRA SEGURIDAD SOCIAL.**

**1. No es un Tratado son once Tratados.** El capítulo de propiedad intelectual ocupa en el tratado apenas 34 páginas, pero solo en las dos primeras compromete al país a ratificar 10 tratados internacionales relativos a la propiedad intelectual, con lo cual el TLC deviene en once tratados. Lo comprometido recae sobre los siguientes tratados:

A ratificar de inmediato:

1. El tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor (1996)
2. El tratado sobre Interpretación o Ejecución de Fonogramas (1996)

A ratificar antes del 1 de enero del 2006:

3. El tratado de Cooperación en materia de Patentes, según su revisión y enmienda (1970)
4. El tratado de Budapest sobre el reconocimiento internacional del depósito de Microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1980)

A ratificar antes del 1 de enero del 2008

5. El Convenio sobre la Distribución de Señales de satélite Portadoras de Programas (1974)
6. El tratado sobre el derecho de marcas(1994)

A ratificar antes del 1 de junio del 2007:

7. El Convenio Internacional para la protección de las Obtenciones Vegetales, Convenio UPOV 1991

Sin plazo: (en este caso se convino en que: "cada parte hará todos los esfuerzos razonables por ratificar o acceder a los siguientes acuerdos:....")

8. El tratado sobre el derecho de Patentes (2000)
9. Arreglo de la Haya sobre el depósito Internacional de diseños industriales (1999)
10. El protocolo al Arreglo de Madrid, sobre el registro Internacional de marcas (1989)

Para definir con exactitud los alcances del TLC en el campo de la propiedad intelectual debe incorporarse el análisis de los acuerdos internacionales mencionados, tarea aún pendiente, pero con independencia del contenido de tales textos, se puede alcanzar una primera conclusión: El TLC no es un tratado, sino once tratados indisolublemente ligados. Varios de los tratados indicados ya han sido debidamente ratificados por Costa Rica, lo que sucede ahora es que al vincularse con el TLC, el país no podrá separarse de ninguno de ellos, y si en el futuro se aprobara en ellos algún cambio, su ratificación tendría que hacerse de manera automática, so pena de caer en incumplimiento del TLC y quedar expuesto a las sanciones correspondientes, que sin duda no se dejarían esperar. Esta forma de comprometer a futuro un comportamiento obligado de la Asamblea Legislativa deja dudas acerca de su constitucionalidad.

Los diez tratados adicionales están vinculados a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), y aunque en muchos aspectos son concordantes con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), no constituyen un mismo cuerpo jurídico y esto tiene importantes consecuencias en cuanto a la interpretación y aplicación de la normativa. Al respecto en el texto de lo negociado suministrado por COMEX se establece: "*Nada en este capítulo será interpretado como que*

*deroga las obligaciones y derechos de una Parte con respecto a otra en virtud del Acuerdo ADPIC u otros acuerdos multilaterales sobre propiedad intelectual concluidos bajo los auspicios de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual de los cuales forman parte” (art. 15.1.7, p. 15-2). Nótese que no se dice que forman parte de la normativa de la OMC, lo cual arroja una duda acerca de los alcances, por ejemplo, de la declaración Ministerial de DOHA de noviembre del 2001, que en su punto 4 establece: “Convenimos en que el acuerdo sobre los ADPIC no impide ni deberá impedir que los miembros adopten medidas para proteger la salud pública. En consecuencia al tiempo que reiteramos nuestro compromiso con el acuerdos sobre los ADPIC, afirmamos que dicho acuerdo puede y deberá ser interpretado y aplicado de una manera que apoye el derecho de los miembros de la OMC de proteger la salud pública y en particular, de promover el acceso a los medicamentos para todos”.*

**2. Una derrota Estratégica.** Lo señalado en el punto anterior resalta el grave error estratégico del Gobierno y en consecuencia el destacable triunfo de la delegación de los Estados Unidos, cuyo objetivo principal fue sacar el tema de la propiedad intelectual del marco de la OMC, para instalarlo en un contexto bilateral normado por las disposiciones del tratado, en concordancia con los acuerdos que a través de los años han ido definiendo los países desarrollados en varios protocolos internacionales. No quiero decir con esto que el contexto de la OMC sea amigable para los países de menor nivel de desarrollo, pero sí afirmo que es un escenario menos peligroso que el diseñado en el TLC. Costa Rica, y Centroamérica quedaron totalmente atrapados en la telaraña tejida por las transnacionales en materia de propiedad intelectual.

**3. El Mercado de Medicamentos.** El capítulo sobre propiedad intelectual abarca varios aspectos, tales como: marcas, indicaciones geográficas, derechos de autor, señales de satélite codificadas, patentes y observancia de los derechos de propiedad intelectual. Los medicamentos de manera principal son afectados por las patentes. El resto de los aspectos no serán comentados aquí, pero es importante subrayar su importancia y la necesidad de discutirlos en otro momento.

Las patentes tienen cómo propósito central estimular la innovación y constituyen una especie de paréntesis contradictorio en la propia teoría económica liberal. En esta teoría se supone que la competencia mercantil es la mejor vía para maximizar la satisfacción social y garantizar el mejor aprovechamiento de los recursos productivos. Por su parte las patentes constituyen la concesión, por parte del Estado, de un monopolio al innovador, por un plazo de 20 años, durante el cual el titular de la patente tiene la exclusividad para producir y comercializar el producto resultante de su innovación. Esta contradicción teórica se expresa también en una tensión social entre los intereses de los dueños de las patentes y los consumidores, contradicción que adquiere una dimensión ética especial, cuando se trata de fármacos, dado que el control monopólico del mercado por parte de las empresas titulares de las patentes, niega a inmensos sectores sociales el acceso a medicamentos esenciales de los cuales depende el mejoramiento de la calidad de vida o hacen la diferencia entre la vida y la muerte. Un ejemplo actual, muy lacerante, es el de los retrovirales necesarios para combatir el sida.

El debate entre los incentivos a los innovadores y el derecho de las sociedades a las medicinas no se limita a los países pobres. En Estados Unidos y en Europa se ha modificado la legislación para permitir el desarrollo de mercados más competitivos en la industria farmacéutica, con el propósito de reducir precios y potenciar la capacidad presupuestaria de las diversas instituciones de seguridad social para garantizar el acceso de medicamentos a toda la población. En Canadá existe un sistema de control de precios que impide a los monopolios cobrar a su antojo. La diferencia de precios entre Canadá y los EEUU, ha originado que varios estados de éste último país hayan decidido importar medicamentos, producidos en su país, desde el país vecino.

Cuando la patente vence acaba el monopolio y los precios descienden de manera muy marcada, en no pocos casos el precio original es cerca de 50 veces mayor. Una vez que una patente vence, otro fabricante puede utilizar la información y llegar al mercado con su producto. En el caso de la industria farmacéutica a los productos se les conoce como copias o como genéricos, dado que a la mayoría de ellos los fabricantes les identifican con el nombre del principio químico activo; sin embargo existen genéricos que se comercializan con nombres de marca.

Las presiones de las empresas innovadoras van en el sentido de impedir o retrasar la entrada al mercado de productos genéricos, para lo cual procuran alargar el plazo de protección de las patentes, niegan la información necesaria a la competencia, gastan más millones de dólares en propaganda que en investigación, influyen de diversos modos en la conducta de los médicos y de los farmacéuticos, manipulan a los pacientes, y, desde luego, han acorazado sus intereses con una compleja estructura jurídica tanto en el nivel doméstico como en el internacional.

Ese propósito, de restringir el desarrollo de un mercado competitivo, es el que buscaron y obtuvieron las empresas transnacionales en las negociaciones del TLC.

**4. Las Patentes Están Subsidiadas.** Al discutir sobre el acceso a los mercados de algunos productos específicos, diversos empresarios y gobiernos han utilizado el argumento de la protección alegando los subsidios que los gobiernos de los países desarrollados otorgan a la producción. Los subsidios constituyen también una negación de la teoría de la libre competencia y del libre comercio, pero no se ha tomado conciencia de que la investigación que da lugar a invenciones científicas y tecnológicas, está respaldada, de manera importante, por el gasto público y protegida por medidas de seguridad nacional. Es un hecho conocido que gran parte de la investigación básica y aplicada en la carrera espacial y armamentista, pasa luego al servicio de la industria sin que se pague un centavo por ella. Esta situación contribuye a dar a los países desarrollados la gran ventaja que muestran en materia de patentes. (Ver anexo 1)

**5. Lo Negociado.** Las materias patentables exigen como requisito: novedad, entrañar una actividad inventiva, y ser susceptible de aplicación industrial. El criterio de novedad tiene un ámbito mundial, la actividad inventiva implica creación, no se puede patentar lo existente en la naturaleza, un descubrimiento no es patentable. La aplicación industrial tiene que ver con la forma de reproducir el producto. Una pintura original, no puede reproducirse de manera industrial. Costa Rica aceptó, como sinónimos, "no evidente" por actividad inventiva, y "útil" por aplicación industrial. Además aceptó que un producto es nuevo "*cuando no contiene una entidad química que haya sido aprobada en el país*". En otras palabras: un producto podría tener cien años de existir y si su comercialización no se ha aprobado en el país, aquí se consideraría nuevo.<sup>2</sup> Aunque esto último solo tiene aplicación para efectos de autorizar la comercialización no constituye un buen precedente para futuras negociaciones en materia de patentes.

La aceptación de tales sinónimos, agregado al Art. 15.9.11 que dice: "*Cada parte deberá prever que una invención reclamada es susceptible de aplicación industrial si posee una utilidad específica, sustancial, y creíble*", prepara el camino para lograr en el futuro patentes para invenciones no reproducibles industrialmente como es el caso de algunos métodos de diagnóstico y de todas las técnicas quirúrgicas, algo que la ley vigente en Costa Rica no permite en la actualidad.<sup>3</sup>

**6. Ampliación del Plazo de la Patente.** Las patentes consisten en conceder un plazo de 20 años, a partir del momento de presentada la solicitud, para la explotación exclusiva del producto patentado en condiciones de monopolio. En el caso de medicamentos y agroquímicos, antes de obtener el permiso de comercialización las empresas deben realizar pruebas de diferente tipo para garantizar la seguridad y la eficacia del producto. Las empresas alegan que tales pruebas, en promedio, consumen de 10 a 11 años del plazo de la patente, por lo que la explotación de monopolio se reduce a 10 o 9 años. La legislación costarricense establece que los 20 años corren a partir del momento de la solicitud de la patente en el país de origen.

En la mesa de negociaciones COMEX aceptó "*ajustar el término de la patente para compensar por retrasos injustificados en el otorgamiento de la patente*", nótese que la fecha de otorgamiento de la patente nunca ha sido el punto de partida para contar el lapso de protección, sino la fecha de la solicitud, al aceptar lo expuesto estos términos se están transponiendo y en la práctica el plazo de 20 años empezará a correr cuando se conceda la patente. El asunto se complica si se toma en cuenta que las patentes no son universales, lo que implica que cada patentado debe hacer valer sus derechos en cada país, solicitando y tramitando tantas solicitudes como países en los que desea operar. La aprobación de una patente es un tema complejo para lo cual se requiere que los Estados tengan un amplio dominio de la ciencia y de la técnica. En países de menor nivel de desarrollo no se cuenta con tales condiciones, por lo cual el trámite de las patentes puede sufrir atrasos considerables. Un atraso de tres años en el examen de la patente no sería nada anormal, esto significa que el plazo de la patente tendrá que ser ajustado en tres o más años, ya el plazo no sería de 20 años sino de 23 según sea el caso<sup>4</sup>.

Al posible alargamiento del plazo de la patente se debe sumar lo establecido en el Art. 15.10.2, que señala: "*Con respecto a cualquier producto farmacéutico objeto de una patente, cada Parte deberá prever una restauración del plazo de la patente para compensar al titular de la patente por cualquier reducción irrazonable del plazo efectivo de la patente como resultado del proceso de aprobación de*

<sup>2</sup> Ver Art. 15.9.1 y 15.10.1.c, páginas 15-20 del texto de COMEX en Internet. <http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/default.htm>

<sup>3</sup> 4. Se excluyen de la patentabilidad a) La invenciones cuya explotación comercial deba impedirse objetiva y necesariamente para proteger el orden público, la moralidad, la salud la vida de las personas o los animales o para preservar los vegetales o evitar daños graves al ambiente. b) Los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de personas o animales. c) Las plantas y los animales. d) Los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales. **LEY DE PATENTES DE INVENCION, DIBUJOS Y MODELOS INDUSTRIALES Y MODELOS DE UTILIDAD** Ley No. 6867 de 25 de abril de 1983 Publicada en La Gaceta No. 111 de 13 de junio de 1983 **ÚLTIMAS REFORMAS:** Ley No. 8039 de 12 de octubre del 2000. La Gaceta No. 206 de 27 de octubre del 2000 Ley No. 7979 de 22 de diciembre de 1999. LG# 21 de 31 de enero del 2000.

<sup>4</sup> Ver Art. 15.9.6



comercialización". En este caso estamos frente a la dificultad de que no se precisa qué es una "reducción irrazonable". Tenemos pues dos posibles ampliaciones del plazo: una por atraso en la concesión de la patente y otra por atrasos en la concesión del permiso para comercializar, al no vincularse ambas compensaciones cabe la interpretación de que se trata de ampliaciones independientes, que sumadas podrían llevar el plazo de las patentes a 25 o más años.

**7. Los Datos de Prueba y su Protección.** Como se explicó antes, luego de que una empresa patenta un nuevo producto realiza las pruebas acerca de la eficacia y seguridad del nuevo medicamento. Los datos que se generan en esas pruebas se conocen como datos de prueba, los que si no se publican, se conocen también como información no divulgada. Esos datos deben ser entregados por la empresa a la autoridad responsable de aprobar la comercialización de los productos, en el caso de Costa Rica es el Ministerio de salud, en el caso de los EEUU la FDA.

En el caso de Costa Rica es usual que la empresa que solicita el registro comercial, haga referencia a los datos ya presentados a la FDA o simplemente demuestre que la FDA autorizó la comercialización.

Al vencerse la patente otra empresa puede copiar las fórmulas y pedir a las autoridades correspondientes el permiso de comercialización haciendo referencia a los datos de prueba ya presentados (dado que se trata del mismo producto), o simplemente señalar que ya ese producto tiene un permiso de comercialización en el país o en el exterior.

En el TLC se ha establecido que la empresa que copia el producto no puede hacer referencia a los datos de prueba presentados sino hasta cinco años después de que la primera empresa obtuvo el respectivo permiso de comercialización en Costa Rica. En el caso de agroquímicos el plazo es de diez años.

Ahora bien, sucede a menudo, que una empresa dueña de la patente, registra el producto en EEUU y no lo hace en Costa Rica, con lo cual el producto no podría ofrecerse en el país. En el TLC se le dan cinco años para venir a registrar el producto en el país, so pena de perder la protección de los datos de prueba.

Resumamos: La empresa registra en EEUU, cinco años después viene a CR., durante los siguientes cinco años nadie puede pedir otro permiso de comercialización, en total los datos de prueba quedan protegidos por diez años en CR. Los datos de prueba quedarían liberados para un productor de genéricos en los EEUU, pero protegidos para un productor de genéricos en CR.

Si se agrega a lo anterior que la patente vencería en los EEUU antes de hacerlo en CR., la conclusión es clara: Sí habrá genéricos pero producidos por las empresas norteamericanas, probablemente por las mismas transnacionales. Pasamos de un monopolio a un dúopolio, o a un cartel.<sup>5</sup> Los precios se mantendrán controlados, para generar ganancias extraeconómicas a las empresas. Perderá la CCSS, los consumidores del sector privado, y las empresas nacionales. Este acuerdo entre las empresas sería aún más necesario si se toma en cuenta que la empresa original mantendrá la patente en CR cuatro o cinco años más que en los EEUU, es decir aun si el productor del genérico en EEUU no estuviese asociado a la empresa original, no podría comercializar el producto en el país.

**8. La Obsolescencia de los Medicamentos y el Cuadro Básico de la CCSS.** Con los acuerdos de la OMC, los nuevos medicamentos quedarán protegidos por 20 años. Con el TLC, es muy probable que tal plazo de protección se amplíe como hemos explicado en los apartados anteriores. El cuadro básico de la CCSS se renueva a una tasa creciente del 3%, es decir en 10 años se habrá renovado en un 30% como mínimo. De esos nuevos medicamentos no habrá genéricos en el mercado, y en el remoto caso de que los hubiera serían genéricos controlados de manera directa o indirecta por las propias transnacionales. Dada la abismal diferencia de precios entre los originales y los genéricos, ese 30% de nuevos medicamentos tendrá un fuerte peso sobre el presupuesto total de medicamentos. Siendo conservadores y aceptando que ese 30% de nuevos medicamentos consuma el 50% del presupuesto, restaría otro 50% para adquirir el 70 % de los demás medicamentos necesarios. Este desbalance tendrá a crecer con el tiempo, debido a que en 20 años, o peor aún en 25 años, los medicamentos entrarán en obsolescencia de manera que originales tendrán que ser cambiados por originales, el margen para los genéricos será cada vez menor, y la carga presupuestaria cada vez mayor.

---

<sup>5</sup> DRAE. Econ. Convenio entre varias empresas similares para evitar la mutua competencia y regular la producción, venta y precios en determinado campo industrial.

## **DYING FOR DRUGS: HOW CAFTA WILL UNDERMINE ACCESS TO ESSENTIAL MEDICINES**

By *Robert Weissman*<sup>1</sup>, Essential Action, March 2004

If adopted, the proposed U.S.-Central America Free Trade Agreement (CAFTA) will cost lives.

The intellectual property, and to a lesser extent the investment, provisions of the draft agreement throw up a number of road blocks to the introduction of generic medicines.

As elaborated below, these include provisions to establish a system of monopoly protections for pharmaceuticals that runs parallel to the patent system – so that even government efforts to authorize generic production while products are on patent (compulsory licensing) will be thwarted – and provisions to extend patent terms.

The most extreme of the CAFTA provisions appears to establish an effective bar to compulsory licensing of pharmaceuticals in Central American countries.

If CAFTA is adopted, these measures will have a major, harmful impact on healthcare in Central America, and perhaps even in the United States.

This analysis proceeds by briefly discussing the following topics:

- The benefits of generic competition and compulsory licensing;
- How CAFTA's data exclusivity protections can work as back-door barriers to compulsory licensing;
- A draconian CAFTA data exclusivity provision that may function as a de facto prohibition of compulsory licensing;
- CAFTA provisions requiring patent extensions;
- CAFTA provisions requiring overprotection of patents; and
- A conclusion that CAFTA runs afoul of the Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, and should be rejected.

### **1. The Benefits of Generic Competition and Compulsory Licensing**

It is beyond dispute that the introduction of generic competition lowers price dramatically and enables broadened access to needed medicine. The purpose of patent monopolies is to enable patent holders to collect supracompetitive profits. There is an extensive literature on the price reductions that follow from generic competition in the United States and industrialized countries. And, now several years into the international campaign for access to essential medicines, generic competition has brought down the price of lifesaving antiretrovirals used to treat people with HIV/AIDS by more than 98 percent.

Under the rules of the World Trade Organization's Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), countries are required to provide 20-year patent protections for all products, including pharmaceuticals. This global standard has forced many developing countries that previously did not offer patent protection for pharmaceuticals, or offered only limited protection, to adopt U.S.-style patent rules covering medicines.

Although it imposed on countries the requirement to adopt 20-year patents for drugs, the TRIPS Agreement also contained certain safeguards. Most important among them is the right to undertake compulsory licensing.

Compulsory licensing enables a government to authorize a third party -- whether a company, government agency or other party -- to use a patent held by another. Honduras, for example, could issue a license to generic company Z for an HIV/AIDS drug manufactured by brand-name company X. Generic firm Z would then manufacture or import the drug for sale in Honduras under a generic name, and pay a reasonable royalty to brand-name company X on each sale.

Compulsory licensing can lower prices to consumers by creating competition in the market for the patented good. The key benefit of compulsory licensing is that it creates competition for a

<sup>1</sup> Robert Weissman is an attorney and co-director of Essential Action, a Washington, D.C.-based corporate accountability group. Contact: Robert Weissman, 202-387-8030, PO Box 19405, Washington, DC, 20036, rob@essential.org, www.essentialaction.org.

pharmaceutical product while it is still covered by patent. Just as the prices of drugs may decline dramatically when patent protection runs out, compulsory licensing can introduce these price reductions while a drug remains on patent. And, even when compulsory licenses are not issued, the mere prospect that they might be issued may lead patent holders to lower prices to avert the possibility of a compulsory license.

Trade agreement rules that delay in the introduction of generic competition delay the attainment of these gains in lowered prices and expanded access -- with deadly effect in the case of life-saving medicines such as antiretrovirals, and diminished quality of life for other medicines with useful if not life-saving effects.

## **2. Data Exclusivity Protections: Back-Door Barriers to Compulsory Licensing**

The most worrisome measures in the U.S.-Central America Free Trade Agreement (FTA) involve requirements that countries establish special monopoly protections for pharmaceutical regulatory data. The impact of these measures will be, at least, to greatly delay countries from undertaking compulsory licensing. The impact will be harshest in the Central American parties to the agreement, but effects may be felt in the United States as well, including during times of gravest national emergency.

As a condition of selling pharmaceuticals, countries require pharmaceutical sellers to submit data showing their drugs are safe and effective. This data is commonly referred to as registration data, or marketing approval data.

Generating the data, based on animal and human testing can be relatively expensive, costing in some cases tens of millions of dollars.

To gain regulatory approval to sell generic versions of drugs already approved for market, generic companies generally do not repeat these studies, which are very time consuming and, from the perspective of the relatively low-capitalized generic industry, costly. Instead, they typically show their product is chemically equivalent and bioequivalent (meaning it will work the same in the body as the brand-name drug). Then the generic companies simply rely on the drug regulatory agency's approval of the patented product to earn approval for the generic version of the product.

If the generics are not able to rely on approvals granted based on the brand-name data, in many cases they simply will not enter the market. This is especially true in smaller size markets, as in Central America, where prospective revenues are limited. Yet CAFTA includes a number of provisions providing an array of special monopoly protections for regulatory data.

The meaning of these provisions is that generics will effectively be barred from entering the market -- even if patent terms have expired, and even if countries have issued compulsory licenses that would otherwise them to sell on the market while a product is on patent -- until the monopolies on use of the data expire.

These CAFTA provisions go far, far beyond the requirements of TRIPS.

Under the TRIPS Agreement, countries must protect "undisclosed" pharmaceutical test data from "unfair commercial use" (TRIPS Article 39.3). The meaning of this vague language is uncertain and subject to debate. There is a strong argument that this TRIPS provision is intended only to cover the misappropriation of test data -- along the lines of literal theft of the data from files kept by drug regulatory agencies. Whatever else it means, the extremely vague language of the TRIPS provision makes clear that:

1. Countries have considerable discretion in determining what is "unfair."
2. Multiple approaches to provide reasonable protection will satisfy the provision's mandate.
3. There is no requirement that countries exclude other parties from using the data or relying on approvals based on the data, and no requirement that any exclusivities granted extend for a particular period of time.
4. Protections for pharmaceutical test data need only be granted for new chemical entities.
5. These flexibilities in the TRIPS Agreement would be completely overridden by the CAFTA provisions.

Under CAFTA:

- Countries would be required to provide five years of data protection from the moment a product was given regulatory approval in their country. (Article 15.10.1(a).) This amounts to an effective five-year bar on compulsory licensing from the time of marketing approval.

- CAFTA members must grant five years data exclusivity protections to brandname companies if their product has received marketing approval anywhere in the world – even if the brand-name company has not introduced the product in their country! (Article 15.10.1(b).) In other words, if Pfizer puts a new product on the market in the United States, but does not introduce it in Honduras, Honduras is effectively denied the right to authorize generic versions of the product for five years.
- Pharmaceutical companies could maneuver in this system to extend the period of monopoly control over the data to 10 years. Under CAFTA, countries must grant a fresh period of five years data protection from the moment a product receives marketing approval in their country -- even if they have already granted up to five years protection while the product had been approved elsewhere but not put on the market in their country. (Article 15.10.1(b).) Thus, if Pfizer waits five years after introducing its new product in the United States before introducing it in Honduras, Honduras must provide for data exclusivity both during the five year period when the product was not on sale in the country, and for the five-year period after Honduras has granted marketing approval. This outcome would be required even as the United States, which benefited from the initial product introduction, is only required to grant five years of data protection.
- Regulatory data monopolies must be granted for the marketing approval data submitted for all “new pharmaceutical products.” (Article 15.10.1(a).) Under TRIPS, the requirement of data protection applies only to data submitted for new chemical entities. Under CAFTA, data protection must be granted for any new product containing a chemical entity not previously approved in the country – even if it is not actually new. ((Article 15.10.1(c).)

### 3. A De Facto Prohibition of Compulsory Licensing

CAFTA’s farthest reaching data monopoly protection would have an even more devastating impact. It would effectively make compulsory licensing impossible in Central American countries.

Notwithstanding the provisions discussed in section two above, CAFTA’s Article 15.10.3, appears to prohibit any generic firm from relying on the data submitted by a patent holder *at any point during the term of the patent* unless the generic firm has the permission of the patent holder.

The actual text of the provision reads:

Where a Party permits, as a condition of the marketing of a pharmaceutical product, persons, other than the person originally submitting safety or efficacy information, to rely on evidence or information concerning the safety and efficacy of a product that was previously approved, such as evidence of prior marketing approval in the Party or in another territory, that Party:

- (a) shall implement measures in its marketing approval process to prevent such other persons from marketing a product covered by a patent claiming the product or its approved use during the term of that patent, unless by consent or acquiescence of the patent owner; and
- (b) if the Party permits a third person to request marketing approval of a product during the term of a patent identified as claiming the product or its approved use, it shall provide that the patent owner be informed of such request and the identity of any such other person.

If in fact this language means what it says, then generic firms cannot rely on marketing approval data for a product for the entire term of the product’s patent, even if a compulsory license is issued. Because of the cost, and the small size of the markets in Central America, generic firms will probably never be able or willing to re-perform safety and efficacy tests to obtain marketing approval in Central American countries. Thus, even if they were issued a compulsory license, they could not enter the market. In other words, this provision appears to be an effective bar to compulsory licensing.

Because this provision appears so draconian, Essential Action has asked the U.S. Trade Representative to clarify if the language should properly be interpreted to mean something other than what it appears. In an informal meeting, a USTR representative agreed that the Essential Action interpretation of the language appeared to be correct, but promised to contact us later with clarification.

This devastating data monopoly protection might also have severe effects in the United States.

In 2001, amidst the anthrax scare, the Department of Health and Human Services (HHS) considered issuing a compulsory license on ciprofloxacin, used to treat anthrax. (The U.S. government maintains very aggressive authority to undertake compulsory licensing for its own use.) The government ultimately did not issue the compulsory license, but the threat helped encourage the patent holder, Bayer, to lower its price.

Suppose the scenario were repeated, and HHS decided that it did want to issue a compulsory license, either because Bayer would not lower its prices sufficiently, or because it could not make an adequate supply available fast enough. If the CAFTA provision were in effect, a generic licensee would not be able to rely on Bayer's safety and efficacy data, or the fact that it had received regulatory approval. The generic firm would have to repeat the already completed test. Given the size of the likely purchase from HHS, this would probably be a worthwhile investment. But redoing the tests would likely take years – far too long a delay in the case of urgent circumstance.

Perhaps in such a circumstance the U.S. government would simply ignore its obligations under international trade agreements – but surely that is no rationale for entering into such provisions in the first place.

#### **4. Extending the Life of a Patent**

TRIPS obligates member countries to grant 20-year patents. Patent terms seek to create a balance between providing incentives for inventors and the public interest in maintaining and promoting competition. The 20-year term manifested such a balance taking into account the known delays in the process of getting a drug to market.

Adding additional time to the patent term after a balance has been struck improperly and dangerously tips the patent system in the direction of patent holders. It discriminates against generic entry, and requires consumers for a longer period of time to buy the patented product from the patent owner, or not at all.

Two key provisions in CAFTA would require countries to extend the life of a patent.

- Patent extensions must be provided to offset delays in the grant of a patent (Article 15.9.6). Whatever the reason for delays in granting a patent, it is clear that consumers are not responsible for them -- yet it is consumers who pay the price under this provision.
- Patent extensions must be provided to offset delays in marketing approval for pharmaceuticals (Article 15.10.2). Thus, if regulatory complications result in a delay in the grant of marketing approval, the patent monopoly must be extended. Again, whatever the reason for delays in marketing approval, it is clear that consumers are an innocent party -- yet are the ones stuck with the bill under this provision.

#### **5. Overprotection of patents**

Other provisions of CAFTA's intellectual property and investment chapters will unjustifiably deepen monopoly protections for patents.

- The agreement creates an incentive for brand-name drug companies to submit bad patent applications. Article 15.9.8 requires countries to permit patent applicants to amend their patent application. This gives patent applicants an incentive to submit inadequate applications-- providing inadequate disclosure of how to make and use the subject invention -- or overly broad patents. With this rule, if a patent officer concludes that a patent application is inadequate, the applicant can simply amend it by providing the information initially withheld.
- The agreement biases the judicial system by mandating a presumption in courts that challenged patents are valid. Such a rule obviously makes challenged patents more likely to be upheld, and provides a disincentive for generic firms or others to challenge bad patents. Even in the United States, with a massive bureaucracy devoted to patent examination, federal government agencies acknowledge that bad patents are routinely granted. In many poorer countries, there is little or no serious patent examination -- making the mandatory presumption in favor of patent validity all the more misguided.
- CAFTA investment rules will inhibit compulsory licensing. The investment chapter specifies that compulsory licensing done in compliance with TRIPS and/or CAFTA's intellectual property rules does not violate the investment chapter's limitation on expropriation (Article 10.7.5) or performance requirements (Article 10.9.3). However, even with these savings provisions, the agreement's investment chapter rules are so severe that they are likely to chill countries' willingness to undertake compulsory licensing. The investment agreements are enforced through special rules that investors sue national governments directly, often for huge sums of compensation. If a CAFTA country were to issue a compulsory license, but do so in a manner that was not compatible with the TRIPS Agreement or CAFTA's intellectual property rules, it would be subject to suit under CAFTA's investment rules. Even the fear of such a suit, which could require a government to pay heavy compensation to a patent holder, will work to deter countries from issuing compulsory licenses.

## 6. Conclusion: Reject CAFTA

By design, intellectual property rules in trade agreements are highly technical and confusing.

But the rules embodied in such agreements determine the shape of markets for medicines: which players will be able to compete, when, and on what terms.

Because of the critical importance of medicines in saving lives and maintaining quality of life, these market-determining decisions have life-and-death consequences.

CAFTA contains an array of provisions designed to entrench the power of brand-name pharmaceutical companies, and to delay the entry of generic competition. It will deprive governments of key tools they need to lower prices. It will effectively strip them of the ability to issue compulsory licenses for many years, and quite possibly at all. It will deny them the bargaining power they maintain by virtue of their ability to threaten to issue compulsory licenses.

CAFTA therefore runs afoul of the historic 2001 Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, in which all WTO members "affirm[ed] that the Agreement can and should be interpreted and implemented in a manner supportive of WTO members' right to protect public health and, in particular, to promote access to medicines for all" and "in this connection ... reaffirm[ed] the right of WTO members to use, to the full, the provisions in the TRIPS Agreement, which provide flexibility for this purpose." It runs afoul of the Doha Declaration because it denies countries the right to use the flexibilities intended to promote the goals of protecting public health and promoting access to medicines for all.

The Doha Declaration was the product of the international community at its best, recognizing an overriding commitment to healthcare that cannot be subordinated to commercial considerations.

CAFTA, by contrast, uniformly favors the interests of multinational drug companies over those of patients. It must be rejected.

---

---

## Biopirateriefall in El Salvador

### *Freihandelsabkommen verschärfen Patentrechtsabkommen zusätzlich*

Nicht immer kommen die Biopiraten aus dem Norden. So wurde 1995 im Centro Nacional de Registro, dem salvadorianischen Patentamt, ein Patent auf ein tropisches Duftgras namens Vetiver JF 91 angemeldet.

Geschützt wurde die „Verbesserung“ von Vetiver. Mittels natürlicher Selektion konnten die Blätter und das Wurzelsystem vergrößert und der Wachstumszyklus verkürzt werden. Das Patent umfasst nun alle Pflanzen, die die im Antrag beschriebenen Eigenschaften aufweisen. Vetiver (bot. *Vetiveria zizanioides*) ist bekannt aus der Herstellung von Aromaöl und kommt ursprünglich aus Südostasien. Das Gras hat sehr lange Wurzeln und kann dadurch Erosion an Steilwänden verhindern, was in dem stark erosionsgefährdeten El Salvador sehr wichtig ist.

In der Patentanmeldung wird sogar eingestanden, dass diese Eigenschaften und ihre Nutzung schon vorher bekannt waren, sie wurden lediglich nicht kommerziell genutzt. Hinter dem Patent steht die

Firma NOBS Hidrofusión, Hersteller von Parfümölen. Deren Tochterfirma NOBS Antierosion hat aufgrund des Patents das Monopol bei der Vergabe von Projekten zum Erosionsschutz beim Straßenbau. Auf diese Weise profitiert der NOBS-Konzern sowohl von der Gewinnung von Ölen als auch von der Vetiver-Pflanzung im Straßenbau.

Das sehr weitgehende salvadorianische Patentrecht wurde 1993 im Gesetz über geistige Eigentumsrechte festgelegt. Nicht nur Produkte aus der Biotechnologie können patentiert werden (z.B. Bananenpflanzen durch Zeneca Limited), sondern auch Pflanzen und Tiere an sich, was noch über die TRIPS-Auflagen hinausgeht. Einer Mitarbeiterin des Patentamtes zufolge kann alles pa-

tentiert werden, an dem der Mensch beteiligt ist. Im Rahmen des Freihandelsabkommens der USA mit Mittelamerika (CAFTA) soll das Patentsystem im Vergleich zum TRIPS nun nochmals verschärft werden, indem Patente 25 (statt bisher 20) Jahre gelten.

Die sozialen Bewegungen, die sich in den letzten Jahren gegen die Verabschiedung der Freihandelsabkommen formiert haben, kritisieren auch die Ausweitung des Patentrechts. Allerdings ist Biopiraterie nur eine von mehreren brisanten Entwicklungen, die das Leben der armen und ländlichen Bevölkerung bedrohen. Es wächst der Druck transnationaler Saatgutunternehmen, gentechnisch manipuliertes Saatgut anzubauen, die Exportorientierung der Agrarwirt-

schaft nimmt zu und bedroht die Ernährungssicherheit des Landes. Gegen derartige Entwicklungen im Interesse nationaler und internationaler Konzerne formiert sich eine wachsende Bewegung der BäuerInnen. Im Rahmen ihres Kampfes gegen den Freihandel und für Ernährungssouveränität nimmt auch das Bewusstsein für die Bedrohung durch die patentrechtliche Aneignung auf Leben zu. Mitte Oktober fand in El Salvador ein Forum zu den Themen transgenes Saatgut und Ernährungssouveränität statt. Diese Veranstaltung zur Verbreitung von Informationen und zur Koordinierung des Widerstandes steht in einer Reihe mit thematisch ähnlichen Kongressen der letzten Jahre in ganz Mittelamerika.

KAPER BRIEF 3

Beilage TAZ 28.11.03

---

Arbeitsrecht:  
**Arbeitsplätze oder  
Ausbeutung?**

---



## Arbeitsplätze oder Ausbeutung?

CAFTAs Konsequenzen für ArbeiterInnen und ihre Rechte

*Einführung von Jonas Rüger, FDCL, März 2004*

---

Eines der Hauptargumente, das die Befürworter von Freihandelsverträgen auch im Falle des CAFTA immer wieder anführen, ist die Förderung von internationalen Investitionen und Exportindustrie in den Entwicklungsländern. Der neoliberalen Logik zufolge sorgen diese dann für mehr Wirtschaftswachstum, was wiederum neue Arbeitsplätze schafft, die einen Ausweg aus der Armut bieten. Vor allem Gewerkschaften und Menschenrechtsorganisationen prangern jedoch immer wieder die niedrige Qualität dieser Arbeitsplätze in Bezug auf Lohnniveau, Arbeiterrechte und Arbeitsplatzsicherheit an. Ihrer Ansicht nach bieten sie keinen Ausweg aus der Armut und Perspektivlosigkeit, sondern nutzen diese vielmehr gezielt aus.

In Mittelamerika sind vor allem die häufig auch noch in freien Produktionszonen mit langjähriger Steuerbefreiung und schwacher staatlicher Kontrolle angesiedelten Textilfabriken („maquilas“) Zielscheibe von Kritik. Die maquila-Industrie wird auch zu den Hauptbegünstigten weiterer kommerzieller Öffnung gezählt.

Bemängelt werden nicht nur die Löhne am Rande des Existenzminimums, oft prekäre Arbeitsbedingungen und die Verweigerung grundlegender Arbeitsrechte wie gewerkschaftliche Vereinigung, Krankenversorgung, Mutterschaftsurlaub etc., sondern auch die mangelnde Einbindung der Firmen in lokale Wirtschaftsstrukturen. Rohstoffe und Maschinen werden meist aus dem Ausland eingeführt, die fertigen Produkte dienen fast ausschließlich dem Export. Aus dem Inland kommt nur die billige Arbeitskraft. Schon bei leichtem Anstieg der Kosten für den Faktor Arbeit werden die Produktionsstätten geschlossen und in andere Länder transferiert. Laufen die Steuerbegünstigungen aus, schließen viele der Fabriken wieder und werden unter anderem Namen – und mit erneuerten Steuervorteilen – sofort wiedereröffnet. Arbeitsverhältnisse werden meist auf befristeter Basis eingegangen, um auf eventuelle Nachfrageschwankungen schnell reagieren zu können. und Arbeitgeberverpflichtungen zu Sozialleistungen auszuweichen. Technologietransfer ins Gastgeberland findet kaum statt. Eine nachhaltige Entwicklung lokaler Produktionsketten wird so praktisch unmöglich. Die Beschäftigten leben in ständiger Angst um ihren Arbeitsplatz, was viele Unternehmen sich wiederum zunutze machen, um den Widerstand gegen die schlechten Bedingungen in den Produktionshallen oder die Organisation der ArbeiterInnen zu unterdrücken.

Ein Weg die Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung zu verbessern wäre die Verpflichtung ausländischer Firmen, z.B. einen Teil ihrer Rohstoffe aus dem Inland zu beziehen, Technologietransfers zu gewährleisten oder mit lokalen Investoren zusammenzuarbeiten, sogenannte „performance requirements“. Solche Regelungen werden im CAFTA jedoch ausdrücklich untersagt.

Bezüglich der Arbeiterrechte hingegen fordert der Freihandelsvertrag nur die Durchsetzung der – in den Mitgliedsländern oft lückenhaften - bereits bestehenden nationalen Gesetzgebung. Die Angleichung an internationale Standards wird zwar als wünschenswert bezeichnet, verbindliche Formulierungen werden - wie beim Umweltschutz - aber mit Hinweis auf die nationale Souveränität abgelehnt. Befürworter des Vertrages und auch einige mittelamerikanische Kritiker des Freihandels behaupten an diesem Punkt häufig, die Forderungen von Gewerkschaften und anderen Organisationen aus den Industrieländern hätten vor allem den Schutz der eigenen Arbeitsplätze vor billiger Konkurrenz zum Ziel. Hier gilt hervorzuheben, dass es nicht darum geht, Löhne und Arbeitsstandards sofort auf das Niveau der Industriestaaten zu heben. Was auf dem Spiel steht, sind Rechte, Arbeitsbedingungen und Löhne, die eine menschenwürdige Existenz gewährleisten.

Im Gegenzug können private Investoren die Mitgliedsländer unter Umgehung nationaler Gerichte jederzeit für Veränderungen in der Arbeitsgesetzgebung beim der Weltbank angegliederten Internationalen Zentrum für die Regelung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID - International Centre for Settlement of Investment Disputes) oder bei der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law) mit dem Argument „versteckte Behinderung des Handels oder internationaler Investitionen“, verklagen. Dass auch eine solche Regelung ebenso wie das Verbot der Aufstellung von „performance requirements“ einen Verstoß gegen die nationale Souveränität darstellt, scheint nicht zu interessieren.

Ein Hindernis für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in den Mitgliedsländer dürfte auch darstellen, dass unter CAFTA im Falle von Verstößen nicht etwa die betreffenden Unternehmen, sondern die in der Durchsetzung der Gesetze nachlässigen Staaten bestraft werden. Mögliche Strafzahlungen von jährlich bis zu 15 Millionen US-Dollar werden die an chronischem Geldmangel



leidenden mittelamerikanischen Regierungen wohl kaum zur Verschärfung ihrer Arbeitsgesetze motivieren.

Ein weiterer Aspekt der Abwanderung der ländlichen Bevölkerung in Richtung der urbanen maquila-Arbeitsplätze ist in den Diskussionen um CAFTA bisher weitgehend unbeachtet geblieben: Mit ihrem Land geben die Menschen nicht nur ihre wirtschaftliche Eigenständigkeit für die vage Hoffnung auf einen Ausweg aus der Armut auf. Wie bei jedem Migrationsprozess werden auch kulturelle und menschliche Bindungen zurückgelassen. Die Bewahrung von Selbstvertrauen und Identität wird somit zu einem neuen Konfliktherd auf dem steinigen Weg Mittelamerikas in Richtung Moderne.

---

---

## **Why We Say No to CAFTA: Labor**

*Ariane Grau and Omar Salazar, ASEPROLA and Encuentro Popular, Costa Rica*

### **The structure of the Labor Chapter**

CAFTA's Labor Chapter is divided into the following articles:

- Article 16.1: Statement of Shared Commitment
- Article 16.2: Enforcement of Labor Laws
- Article 16.3: Procedural Guarantees and Public Awareness
- Article 16.4: Institutional Arrangements
- Article 16.5: Labor Cooperation and Capacity Building
- Article 16.6: Cooperative Labor Consultations
- Article 16.7: Labor Roster
- Article 16.8: Definitions
- and an annex entitled, "Labor Cooperation and Capacity Building Mechanism"

### **The contents of the Labor Chapter**

In the first article, the Parties agree to recognize existing international labor standards (ILO). Following that acceptance, the second article states that the member countries cannot, for their own benefit, fail to enforce their labor laws, "through a sustained or recurring course of action or inaction, in a manner affecting trade between the Parties, after the date of entry into force of this Agreement." The responsibility for carrying out this standard is left to the governments, as well as the recognition that, through this action, "...it is inappropriate to encourage trade or investment by weakening or reducing the protections afforded in domestic labor laws...as an encouragement for trade with another Party, or as an encouragement for the establishment, acquisition, expansion or retention of an investment in its territory."

But, lastly, it states that, "Nothing in this Chapter shall be construed to empower a Party's authorities to undertake labor law enforcement activities in the territory of another Party." That provision leaves the rest of the interesting rhetoric described above exposed to the whims of each government according to its particular interests.

Article 16.3 adds that each government should permit fluid legal action and provide rapid information on labor issues, and necessary transparency in legal or judicial processes on these issues. In addition, the chapter specifies that in cases of this kind of violations (delays, lack of transparency, unclear procedures, etc.), the Parties, "to such proceedings may seek remedies to ensure the enforcement of their rights under domestic labor laws.

Such remedies may include measures such as orders, fines, penalties, or temporary workplace closures, as provided in the Party's domestic law." Once again enforcement is left to each country's domestic legislation, making it clear that if there are not laws for certain kinds of violations, there will be no possibility of sanctions. In some countries the ILO provisions and general agreements are clearly unconstitutional, since their constitutions have provisions that prohibit the enforcement of those agreements.

Article 16.4 describes the structure of the Labor Affairs Council, which is charged with reviewing the implementation of the agreement and this chapter, will be made up of representatives from the labor ministries. Each country will also establish a consultative committee that will collect information on the

implementation of the chapter (perhaps including complaints on violations) that it will then deliver to the Labor Affairs Council. The consultative committees will support and monitor, where appropriate, these issues up to the dispute-resolution mechanism or Labor Roster as detailed in Article 16.7. It seems that only up to that point, if applied, would the complaint then be passed on to the general dispute-resolution mechanism.

Article 16.5 describes the functions of the so-called Labor Cooperation and Capacity Building mechanism. It proposes the strengthening of the Parties' capacity to improve enforcement of the ILO Declaration on Fundamental Rights at Work. The chapter does not advance beyond strengthening national institutions in terms of fundamental treaties and is lacking in large part due to inadequacies of existing labor laws or structures in each country. It also fails to require mandatory compliance but instead leaves countries to "do what is possible to enforce" the laws.

Article 16.6 develops the form of implementing the labor consultations, and again the specification is in the Labor Affairs Council, which will filter out many of the disputes, especially if they indicate violations by governments, including for example badly designed inspection systems, covered ups, etc.

Article 16.6 (9) indicates that, "In cases where the consulting Parties agree that a matter arising under this Chapter can be more appropriately addressed under another agreement to which the consulting Parties are party, they shall refer the matter for appropriate action in accordance with that agreement." It is not clear if "agreement" refers only to trade agreements or other kinds of international agreements. It seems however, that if the problem is structural to that country, such as the case, for example, of laws do not take into account some ILO provisions, this is not cause for a dispute within CAFTA and "can be more appropriately addressed" in other settings, which means that disputes over violations could potentially be sent to the traditional spaces that have contributed little to the resolution of the cases in each country, and that, in come countries, such as the United States, are not respected, as in the case of ILO decisions against it on freedom of association, etc.

Article 16.7, as described above, shapes the first stage of dispute resolution. The document does not specify how many people will be involved. They should be knowledgeable about the issue, not be involved with any of the parties, be independent and selected for their objectivity, trustworthiness and good judgment. This is an important issue, especially in Central America, where it is often difficult to reconcile the aspects of objectivity and trustworthiness, when historically and culturally the issue is influenced by the existence of political and economic ties with the majority of persons in positions as arbitrators, even within the ministries of justice.

Article 16.8 defines what is to be understood by the terms laws or legislation related to labor rights: freedom of association; the right to organize and bargain collectively; the prohibition of any kind of forced or compulsory labor; a minimum age of employment for children; and acceptable conditions of work with respect to minimum wage, hours of work, and occupational safety and health.

Once again, we must highlight the fact that the labor regulations described above seem to be more of a concession than an obligation to enforce fundamental rights since they are dealt with directly by each country. In this regard, we present a case in Honduras, cited in an investigation of the limits to labor rights carried out by the Asociación Servicios de Promoción Laboral (ASEPROLA) between July and November 2003:

In late October 2003, an international complaint became even more urgent when Lidia Gonzalez, a 19 year-old woman employed at the Southeast Textiles, SA factory in Choloma, in the north of Honduras, traveled to the United States with the support of the National Labor Committee (NLC). Southeast Textiles manufactures Sean John tee-shirts, which are used by singer Sean P. Diddy. Gonzalez denounced the fact that workers at the factory are physically and verbally mistreated, forced to work long hours, denied permission to go to the bathroom, and compelled to take pregnancy tests that result in their dismissal if the results are positive. In this case, as in the past, the owners of the company denied the facts, while Honduran business leaders (Jesus Canahuatti, President of the Maquiladora Association of Honduras) denounced Gonzalez and Honduran union leaders as traitors and asked that measures be taken against anyone who complains about these facts internationally, including Charles Kernaghan (Director of the U.S. National Labor Committee) as an international terrorist and the architect of a smear campaign against his company.<sup>1</sup>

In this case, where the violation of laws and legislation is clear, CAFTA's labor chapter could result in measures being taken to pass the complaint on to the Labor Affairs Council, and for the Council to pass it on to the Roster of Labor Experts. However, the president of the Maquiladora Association is a prominent politician in Honduras, so perhaps the issue will not even reach the Council, and if it does, it

<sup>1</sup> *Diario La Tribuna*, 29 October 2003. p 8 and 30 October 2003. p 2. Refer also to p. 38 of the 31 October 2003 *Diario El Heraldo*.

is possible that it would instead be referred to the "other agreements", since it relates to national legislation and, under the terms of CAFTA, should be resolved in that arena.

It would therefore be left as a systematic violation outside the context of the free-trade agreement, citing national privacy, when it is clear that the entire matter was generated by a productivity strategy caused by investment in textiles within the articles of CAFTA.

### **Observations on labor issues**

We might call the Labor Chapter an agreement of good intentions, since it relies on good will and greater efforts to enforce legislation and international labor provisions. It does not oblige governments to enforce labor rights, and beyond that, it makes it clear that there is no consistency between the local provisions and the agreement itself, and there is no evidence that the provisions in the latter will lead to changes in the State structure.

The approach utilized in the agreement relies primarily on cooperation and training between countries for support and maintenance of laws so that they do not lower countries' labor standards, in such a way that it is not considered an unfair manner of taking advantage of low labor conditions in order to attract investment. On the other hand, the chapter does not provide for specific sanctions for labor violations, but instead relies on an extremely cumbersome mechanism to finally reach the dispute resolution mechanism.

The document repeatedly indicates that the complaints or "consultations" are made by "the Parties" and although it specifies how those consultations would be carried out, it is not clear who would make the judgment that it should proceed to the Labor Affairs Council. What is clear is that the complaints process is not designed to resolve the problems raised by labor organizations, but rather to address those violations that threaten free-trade standards, thus disintegrating any consistency between the agreement and labor relations, which are impossible to separate from each other.

National labor legislation throughout Central America could be changed (those laws that have not already been changed) or are in the process of reform. We have seen two proposals, one in Costa Rica, since the current legislation to reform the eight-hour workday and another in El Salvador, which is still under discussion, which would institutionalize temporary hiring and other labor issues. It is absurd to think that these reforms are not directly linked to the negotiations, which demonstrates once again which interests are represented in the "negotiating" sessions.

The reality is that if CAFTA is approved, national laws will be totally dismantled or in the process of being dismantled, no workers' rights will be protected, and they will be adapted to the best conditions to ensure greater profits for investors from big businesses and those of national capital.

---

---

## **Quest for Peace**

[www.quixote.org/cafta/modules.php?name=News&file=article&sid=53](http://www.quixote.org/cafta/modules.php?name=News&file=article&sid=53)

### **Talking Point: CAFTA and Labor Rights**

January 12, 2004

Concern over labor rights provisions in CAFTA have been the most loudly voiced by members of Congress, and, thus, labor can be a good issue to raise when doing a lobby visit.

The Central America Free Trade Agreement will represent a step backwards for workers rights if the current U.S. position is adopted. The United States Trade Representative Office has proposed labor standards language that is identical to the standards in the U.S.-Chile Free Trade Agreement. The Chile FTA merely requires Chile and the U.S. to enforce existing labor laws, and promise not to weaken standards or enforcement in order to encourage investment. You can read labor's response to the Chile FTA below.

This standard is too weak. In Central America, current labor law is often ineffective, and enforcement is highly problematic. El Salvador, Costa Rica and Guatemala have each been under investigation for systemic labor rights violations in recent years. In Nicaragua endemic problems of weak enforcement pervade free trade zones, and export agriculture.

Under current law governing US-Central America trade (Both the expanded Caribbean Basin Initiative [all five countries] and the General System of Preferences [all but Nicaragua]) countries are required to enforce internationally recognized labor standards to enjoy the market access benefits of these

programs. GSP labor reviews have been utilized in several instances to put pressure on governments to enforce worker rights. These provisions will not exist in CAFTA.

Sander Levin, who is the ranking member of the International Trade subcommittee of the Ways and Means Committee- the most important committee on trade in the House of Representatives, recently visited Nicaragua, Guatemala and El Salvador. Upon his return he issued a call for tougher labor standards in CAFTA - a call that has been joined by most of the democratic leadership in the House.

**Some of Levin's findings:**

- In Nicaragua and El Salvador, an employer can fire any employee whom it believes is sympathetic to an organizing effort simply by paying a small severance.
- In Nicaragua and Guatemala, employees cannot undertake a work stoppage or strike without approval of the government, either by law or by the effect of government regulation.
- In El Salvador we visited a plant where there was highly credible evidence that the employer had blacklisted employees who had tried to organize a neighboring plant. (That plant was shut down to avoid its workers being able to organize.)
- In one plant I visited in Nicaragua workers had quite recently been working 70-to-80 hours (apparently for the same \$100 a month); in some cases they were working 24 hour shifts. Protests finally forced new management, but the new management said they were still working people longer than permitted in the law.
- In Guatemala we talked with a worker who had witnessed workers who had been trying to organize being surrounded and beaten by some other employees, without any intervention by management. Indeed, the worker believed that the bats used could only have been provided by management.
- In Nicaragua and Guatemala, there were described use of the criminal process by an employer in order to bust a union, in maquilas and other sectors.
- In Guatemala it is impossible for an organization to legally try to organize within an entire industry like the garment industry without having in advance 50% plus one of the workers signed up and registered with the government.

Finally, as far as we could determine, there is not a single effective collective bargaining agreement in any of the garment maquilas of the three countries though there are over 300,000 workers. We did visit a plant in Nicaragua, which after very turbulent and adversarial labor relations, decided to build a new relationship with its workers. The atmosphere has changed within the plant and it seemed like some partial agreements would be negotiated into a full scale collective bargaining agreement." (read the complete text of letter)

The Central America free trade will weaken the position of labor in the United States and do nothing to enhance the enforcement of labor rights in Central America. While Levin and others have encouraged using the agreement to strengthen labor standards, thus far the US Trade Representative is ignoring these concerns. Read more below:

**Additional resources**

- AFL-CIO Report on Labor Rights in Central America for Department of Labor, June 2003
- Human Rights Watch report on human rights and labor in El Salvador, May, 2003
- Text of Sander Levin's "Dear Colleague" on CAFTA and labor, April 2003
- Statement from the Teamsters on labor provisions in the Chile Free Trade Agreement, February 2003 [must read to the end for the Teamster's response to this report from the Trade Advisory Panel.]
- AFLO-CIO Statement on Chile and Singapore Agreements, February 2003
- AFL-CIO Statement on CAFTA and Labor, November 2002
- Testimony from the International Labor Rights Fund on CAFTA and labor, November 2002
- Statement from the Lawyers Committee on Human rights on labor and CAFTA, November 2002

- The Catholic-Labor Network. The issue of Labor as addressed by the Catholic Church. We welcome people of all faiths or none at all. Feel free to contact us if you come across other significant documents.

---



---

## Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA

### **Stronger Labor Provisions Needed in CAFTA**

*By the AFL-CIO; for more information, contact (202) 637-5077*

#### **Reason #1: Chile/Singapore Model Won't Fix Deeply Flawed Labor Laws**

In negotiations to conclude a U.S.-Central America Free Trade Agreement, the U.S. Trade Representative is proposing labor chapter text that is virtually identical to the labor chapters of the Chile and Singapore Free Trade Agreements. The Chile/Singapore model was inadequate even for Chile and Singapore. In the context of Central America -- where laws fall far below international standards and governments and employers are actively hostile towards unions -- this model will encourage rampant labor rights violations.

#### **Central American Labor Laws Violate International Standards**

The labor laws of the CAFTA countries do not come close to meeting international standards, and have been repeatedly criticized by the UN's International Labor Organization (ILO) and the U.S. State Department.

- In **El Salvador and Nicaragua**, workers fired for union organizing have no right to be reinstated, and the only remedy available is a minor fine—a small price to pay to keep factories union-free. In **Guatemala and**
- **Honduras**, fines for anti-union discrimination are so low that they do not effectively deter the practice, and courts hardly bother to enforce the fines.
- **Costa Rican** law allows “solidarity associations” to represent workers in place of unions. In practice, employers establish solidarity associations to avoid recognizing legitimate, independent unions.
- **El Salvador's** officials take advantage of the law's overly formal union registration requirements to deny legal recognition to legitimate trade unions.
- In **Guatemala**, more than half of all the workers in an entire industry must agree to form an industrial union, presenting an insurmountable barrier to the formation of industrial unions. In export processing zones, where workers routinely shift from plant to plant and cannot organize effective unions at the plant level, this restriction essentially denies workers their right to form unions at all.
- In **Nicaragua**, the large number of small unions active in the agricultural sector make effective bargaining impossible without federation involvement. Yet Nicaraguan law bars federations and confederations of unions from playing a role in collective bargaining.
- Onerous procedural and voting requirements make it nearly impossible to ever call a legal strike in **Costa Rica, Honduras and Nicaragua**. In **Guatemala**, workers can be held individually liable for damages resulting from a strike and face criminal penalties for striking.

#### **CAFTA Proposal Would Not Require Needed Labor Law Reforms**

The labor provisions of the Chile and Singapore agreements, if adopted in CAFTA, would not require Central American countries to revise their labor laws to meet international standards. Instead, the labor chapter would only require enforcement of the flawed set of laws that already exist. The administration claims that Central American countries will be required to improve their labor laws before CAFTA comes into effect. But to date, USTR has not declared what improvements must be made, and has not outlined any enforcement mechanisms.

#### **CAFTA Proposal is Weaker than Existing Workers' Rights Conditions**

U.S. unilateral trade preference programs, such as the General Agreement on Preferences and preferences under the Caribbean Basin Initiative, allow for the withdrawal of trade benefits if steps are not taken to meet international labor standards. This is a higher standard than that found in the Chile and Singapore agreements. If the Chile/Singapore model is applied to CAFTA, employers and

governments will enjoy more freedom to deny workers' rights than they currently have under our trade preference programs.

## **Reason #2: Chile/Singapore Model Won't Remedy Enforcement Failures**

The ILO and U.S. State Department have repeatedly criticized the CAFTA countries for not only failing to bring their labor laws into compliance with ILO standards, but also for failing to enforce those laws they already have on the books.

- **Delays and obstruction are common in Central American labor ministries.** In El Salvador, labor inspectors do not follow proper procedures and erect obstacles to union registration. Costa Rican inspectors simply certify violations by given deadlines, but fail to file charges. In Nicaragua the process for calling a legal strike is so drawn-out that there have been only three legal strikes since 1996. The State Department has called Guatemala's labor inspection system "ineffective, inadequate, and corrupt."
- In some cases, **labor ministries not only ignore violations, but are themselves complicit in violations of the law.** The Costa Rican Labor Ministry has provided information about newly formed unions to employers who used the information to blacklist union members. In Honduras, labor inspectors have sold the names of workers seeking to form a union to employers who targeted the workers for retaliation. In one case in Nicaragua, the Labor Ministry granted an employer's request to fire most of the workers seeking to form a union when the employer cited "economic" reasons. The Ministry then denied the union's request for certification because they lacked the minimum number of workers required by law.
- **The judicial branch is also guilty of systematic enforcement failures.** The State Department reports that collective bargaining has diminished in Costa Rica as a result of workers' inability to get efficient judicial relief when they are fired for union organizing. Enforcing judgments against employers in El Salvador and other countries is often difficult, if not impossible. In Honduras, courts rarely require employers to reinstate employees fired for union activity, though they have the legal right to do so. Guatemala's court system is particularly dysfunctional, allowing employers to delay proceedings and defy legally binding court orders.

Even basic efforts to improve enforcement have too often failed because of lack of political will on the region.

## **CAFTA Proposal Would Not Fix Enforcement Problems**

The Chile and Singapore agreements require countries to effectively enforce their own laws, but the penalties for non-enforcement are very weak. A country that fails to enforce labor laws is required to pay a fine to improve labor rights enforcement, and the fine therefore ends up back in the country's own budget. There is no guarantee that the fine will actually be used to ensure effective labor law enforcement, since trade benefits can only be withdrawn if a fine is not paid. If a country pays the fine to itself, but uses the money on unrelated or ineffective programs and enforcement problems continue unresolved, no trade action can be taken. Under these rules, enforcement failures, collusion and corruption in the region are bound to persist.

## **Technical Cooperation Proposals are not Sufficient**

The U.S. Trade Representative claims that a technical cooperation program will help improve labor law enforcement in the region, making up for any weaknesses in CAFTA's rules on worker rights. While a strong technical cooperation program is essential, the current track record gives no hope that increased cooperation alone will change deep-seated indifference and hostility towards workers' rights. No amount of assistance will create the political will to improve workers' rights in Central America if trade benefits cannot be withdrawn from countries that violate rights.

## **A Better Way**

The Chile/Singapore labor provisions will not work in CAFTA.. Central American unions, international human rights and development groups, and other experts on the region have called for a different kind of trade model that will truly protect workers' rights. The Bush Administration should work with Congress to develop rules for CAFTA that require governments to respect the rule of law, root out corruption, and fully and effectively enforce workers' rights in order to receive trade benefits. Any trade agreement that falls short of this standard must be rejected.

# IMPLICACIONES EN EL ÁMBITO LABORAL

María Eugenia Trejos

El tema laboral fue incluido en el TLC EUCA debido a un "mandato del Congreso de Estados Unidos, al poder ejecutivo, a través de la Ley de Promoción al Comercio de los Estados Unidos del 2002 (TPA, por sus siglas en inglés). Esta legislación es clara en la necesidad de que las leyes laborales de un país sean convergentes con las normas internacionales; y en garantizar que ninguna de las partes deje de cumplir su propia normativa laboral, como una forma de promover el comercio entre las partes"<sup>1</sup>.

La manera en que se incorpora el tema, como vemos, no responde a presiones desde nuestros países o de nuestros trabajadores/as, y tiene varios aspectos muy preocupantes, que pasamos a comentar.

**1. No se garantiza el acceso al empleo.** A pesar de haber sido una parte fundamental del discurso que se ha usado para defender el TLC EUCA, su aprobación no garantiza el acceso al empleo de manera que se disminuyan los niveles de desempleo. Por un lado, un determinado volumen de empleo no es condición para que los inversionistas obtengan los beneficios del tratado. Solamente cuando se trata de "la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción" se establecen requisitos respecto a la capacitación o empleo de trabajadores/as (art.10.9.3, inc. a). Las ventajas a que se refiere el artículo no están claras, de modo que puede quedar sujeto a interpretación cuándo es posible sujetar los beneficios a un volumen de empleo. Siendo así, las inversiones que se ubiquen en nuestro país no necesariamente generarán suficientes puestos de trabajo ni siquiera para compensar el desempleo que se derive del desplazamiento que se producirá en las actividades que no puedan competir con las grandes transnacionales.

Como se mencionó en el apartado sobre agricultura, es probable que, en nuestro país, se dé una desaparición paulatina de la producción agropecuaria destinada al mercado interno ¿cuántas personas perderán su empleo debido a ello? ¿Cuántas personas perderán el empleo por la competencia con la industria estadounidense? ¿Por la pérdida del mercado centroamericano? ¿Por la inserción del capital transnacional en las actividades de servicios?

Como no tenemos la información estadística que permita cuantificar lo anterior, podemos recurrir al ejemplo de México, país que firmó un tratado con Estados Unidos y Canadá desde hace 10 años (TLCAN). Ese país tiene una industria mucho más desarrollada que la nuestra, y en el período del TLCAN ha presentado un gran crecimiento en las exportaciones y en la productividad; sin embargo, ese crecimiento no se ha expresado en mejores índices en el empleo: entre 1994 y 2003, 9.3 millones de personas ingresaron al mercado de trabajo mexicano y sólo se crearon 3 millones de empleos en el sector formal; con ello un 60% de la demanda de nuevos empleos quedó insatisfecha aumentando el así llamado "sector informal"<sup>2</sup>. Otra manera de ponerlo es mencionar que se han desplazado 1.3 millones de puestos de trabajo en el sector agrícola y sólo se han generado 500.000 en la industria<sup>3</sup>. A lo anterior habría que agregar que cerca de la mitad de los nuevos puestos de trabajo han sido con contratos en que no se respetan derechos laborales básicos<sup>4</sup>.

Sin embargo, también en Estados Unidos ha habido desplazamiento de trabajadores/as, ya que se ha dicho que cerca de 3 millones de trabajadores/as han perdido su trabajo debido al TLCAN, es decir, debido a la reubicación de plantas productivas hacia otros países del tratado<sup>5</sup>. En Canadá, donde sí ha crecido el empleo, un 40% de los nuevos empleos en el 2002 fueron de medio tiempo o por cuenta propia<sup>6</sup>, lo que muestra una importante inestabilidad.

En Costa Rica es probable que la inversión se dirija, de manera predominante, hacia las plantaciones agrícolas y la industria maquiladora, además de los servicios. En las dos primeras han sido ampliamente documentados los problemas existentes en cuanto a la inestabilidad laboral y a los bajos estándares laborales.

**2. Se modifica el contenido de la legislación laboral.** El texto del TLC EUCA señala que cada parte establece su propia legislación laboral, pero se incluye como legislación laboral solamente lo

<sup>1</sup> Murillo, Carlos y Keynor Ruiz 2003: "Estándares laborales en TLC Centroamérica-EE.UU." en **Puentes**, Vol IV, No.3, octubre-diciembre.

<sup>2</sup> Nadal, Alejandro, Francisco Aguayo y Marcos Chávez 2003: "Lecciones para América Latina. Los siete mitos del TLC, recibido por internet.

<sup>3</sup> Polasky, Sandra 2003: "Empleos, jornales e ingreso del grupo familiar" en Audley, John: **La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio** (Carnegie Endowment for International Peace).

<sup>4</sup> Vargas, op. cit.

<sup>5</sup> La Nación. 2/2/2004:3 citando a John Edwards, Senador del estado de Carolina del Norte de Estados Unidos.

<sup>6</sup> Foster, John W. y John Dillon 2003: "El TLCAN en Canadá: la época de una supra-constitución" en Aguilar, Carlos (comp.): **Los (mal) Tratados de Libre Comercio** (San José: American Friend Service Committee/DEI), p.76.

relativo a derecho de asociación, organización y negociación, prohibición de trabajo forzoso, edad mínima para trabajar y eliminación de las peores formas de trabajo infantil, salarios mínimos, horas de trabajo incluyendo extras, seguridad y salud ocupacional (art. 16.8). Si bien estas normas son muy importantes, y corresponden en su mayoría con los principios mínimos señalados por la OIT, dejan por fuera varios temas regulados en nuestra legislación como el contrato de trabajo, los derechos laborales (aguinaldo, vacaciones, seguro de salud, pensión) y los procedimientos para el despido. De modo que, de un plumazo, el término legislación laboral no incluye estos últimos aspectos, con lo que queda abierta la posibilidad de que al establecerse que se debe aplicar la legislación laboral de cada país, quede por fuera una buena parte de su contenido.

**3. Se deja libertad en cuanto a salarios.** El texto del TLC EUCA señala explícitamente que *"el establecimiento de normas y niveles por cada una de las Partes respecto a salarios mínimos no estará sujeto a obligaciones en virtud de este Capítulo. Las obligaciones ...se refieren a la aplicación efectiva del nivel del salario mínimo general establecido por esa Parte"* (art. 16.8).

Este tema de los salarios es sumamente importante, pues es una de las principales razones por las cuales los inversionistas extranjeros ubican parte de su producción (sobre todo la que requiere mucho trabajo directo) en nuestros países. Además, las diferencias salariales (sumadas a las diferencias en pagos indirectos como los de seguridad social) ponen a competir a los/as trabajadores/as de unos países con otros y son uno de los motivos del desplazamiento de puestos de trabajo que afectan, incluso, a importantes contingentes de trabajadores/as en Estados Unidos.

La distribución de salarios industriales mínimos vigentes en el año 2002 era la siguiente:

País	salario mínimo industrial por día
Centroamérica <sup>7</sup>	
Guatemala	\$3.6
Honduras	\$3.9
El Salvador	\$4.8
Nicaragua	\$1.7
Costa Rica	\$7.9 para no calificados/as \$8.8 para semicalificados/as.
Estados Unidos	\$9.4 por hora <sup>8</sup> .

Es decir, el de Estados Unidos es más de 40 veces el de Nicaragua y casi 10 veces el de Costa Rica.

Mantener la fijación de salarios por país refuerza esas grandes diferencias y la competencia entre trabajadores/as, así como la tendencia de nuestros países a ofrecer fuerza de trabajo barata como forma de atraer la inversión extranjera.

Volviendo al ejemplo mexicano, durante el período del TLCAN ha habido una disminución de los salarios reales de cerca de un 20%<sup>9</sup>. Es más, en los tres países que firmaron ese tratado la productividad ha

<sup>7</sup> Barquero, Luvy y Alfonso López 2002: "Atractivos para la inversión extranjera directa en la región centroamericana y República Dominicana. Mención especial a la actividad maquiladora" (San José: Consejo Monetario Centroamericano, p.23), mimeo

<sup>8</sup> OXFAM-Solidaridad cit. en MEC (Movimiento de Mujeres María Elena Cuadra) 1998: "Campaña Empleo sí... pero con dignidad. Breve perfil de las Zonas Francas en Nicaragua", folleto de divulgación.

<sup>9</sup> Nadal, Alejandro, Francios Aguayo y Marcos Chávez 2003: "Lecciones para América Latina. Los siete mitos del TLC, recibido por internet.



aumentado y lo que llaman “costos laborales” ha disminuido, siendo México el país donde la disminución ha sido más fuerte<sup>10</sup>.

**4. Los/as trabajadores/as migrantes se mantienen desprotegidos/as.** En el capítulo sobre servicios se establece que *“Este Capítulo no impone a una Parte ninguna obligación respecto a un nacional de otra Parte que pretenda ingresar a su mercado de trabajo o que tenga empleo permanente en su territorio, ni de conferir ningún derecho a ese nacional, respecto a dicho acceso o empleo”* (art. 11.1.5). Como sabemos, millones de trabajadores/as centroamericanos migran en diferentes direcciones (de El Salvador a Honduras, de Nicaragua a Honduras, de Nicaragua a Costa Rica, de todos los países, incluyendo Costa Rica, a Estados Unidos), de modo que constituyen un sector importante de la población que, como migrantes, quedan totalmente desprotegidos/as. Esto representa una continuación de la política migratoria vigente, que favorece el flujo de personas (con amnistías migratorias cada cierto tiempo) pero de manera que siempre haya una importante cantidad de indocumentados (poniendo restricciones a la entrada). Con ello los/as migrantes presionan hacia abajo los salarios y los estándares laborales.

Las implicaciones del TLC EUCA, tanto sobre la producción agrícola como sobre la industrial, hacen prever que el flujo de migraciones aumentará, como ha sucedido en México con el TLCAN, donde los/as mexicanos/as indocumentados en Estados Unidos pasaron de 2 a 4 millones entre 1990 y 2000<sup>11</sup>.

**5. Ausencia de representación laboral en órganos de administración del TLC EUCA.** El texto del tratado crea un Consejo de Asuntos Laborales para revisar el avance del acuerdo en este capítulo. Este Consejo está formado por representantes de nivel ministerial y no tiene ninguna representación de los/as trabajadores/as y/o sus organizaciones. Es decir, la supervisión de la implementación del capítulo, que incluye el cumplimiento de lo que entiende por legislación laboral, será realizada solamente por representantes gubernamentales (art. 16.4.1).

De representación laboral solamente se habla en el art. 16.4.4 con relación a un comité consultivo o asesor, donde además de representantes de trabajadores/as habrá representantes de los empresarios pero que, en cualquier cosa, sólo será para *“que entreguen sus puntos de vista”* que obviamente puede o no ser tomado en cuenta.

**6. No se puede demandar ni sancionar a las empresas.** Las demandas laborales se dejan, como norma general, para ser tramitadas y resueltas en tribunales internos. Por un lado, en el art. 16.2.3 se establece que *“Nada en este Capítulo se interpretará en el sentido de facultar a las autoridades de una Parte para realizar actividades orientadas a hacer cumplir la legislación laboral en el territorio de la otra Parte”*, lo que se refuerza en el 16.3.9 en el sentido de que *“Ninguna de las Partes podrá otorgar derecho de acción en su legislación en contra de la otra Parte, con fundamento en que la otra Parte ha actuado en forma inconsistente con este capítulo”*. Es decir, los estados no pueden exigir a otro el cumplimiento de la normativa laboral, con lo que se elimina el “estorbo” que representaba la disposición, de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en el sentido de excluir como beneficiario al país en que los/as trabajadores/as no disfruten de condiciones *“razonables en cuanto a lugar de trabajo y del derecho de organizarse y entablar negociaciones colectivas”*<sup>12</sup>. Como sabemos, este artículo fue invocado varias veces por organizaciones de trabajadores/as, de Centroamérica y de Estados Unidos, para solicitar presionar el cumplimiento de ciertos estándares laborales a las empresas exportadoras radicadas en Costa Rica y en otros países de Centroamérica.

La excepción se incorpora cuando se afecta el comercio, ya que sólo en ese caso se puede acudir al procedimiento de solución de controversias. Es interesante hacer notar la contradicción existente en el art. 16.2. En el 16.2.2 se dice que *“Las Partes reconocen ... que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en su legislación laboral interna”*. Con ello parece estarse cumpliendo con las exigencias del congreso estadounidense de no incumplir la normativa laboral. En el art. 16.2.1, por el contrario, se dice que *“Una Parte no dejará aplicar efectivamente su legislación laboral ... de una manera que afecte el comercio entre las partes”*. Este último le da vuelta al primero para que tampoco se afecte el comercio con el incumplimiento de la legislación laboral. Más aún, el art. 16.6 y 16.7 refuerza el último inciso, al estipular que el incumplimiento de la legislación laboral sólo dará pie a una demanda si ese incumplimiento afecta el comercio. Sin embargo, aún en ese caso, la demanda es entre estados (Partes del tratado) y no se demanda a la empresa que incumple la legislación.

Por otro lado, se establece que las personas interesadas pueden acceder a los tribunales nacionales *“para el cumplimiento de la legislación laboral”* (art.16.3.1), de modo que las empresas no están sujetas

<sup>10</sup> Idem, p.70.

<sup>11</sup> Polasky, Sandra 2003: “Empleos, jornales e ingreso del grupo familiar” en Audley, John: **La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio** (Carnegie Endowment for International Peace).

<sup>12</sup> Gobierno de Estados Unidos 1983: “Ley para la recuperación económica de la Cuenca del Caribe, art. 8, sección 212.

al procedimiento de solución de controversias del tratado. Como se sabe, el recurso a los tribunales internos ha representado el incumplimiento repetido e impune de la normativa laboral en los países de Centroamérica, ya que por esa vía no se garantiza su acatamiento.

Por último, al estipularse que el incumplimiento de la legislación laboral, sólo puede elevarse al procedimiento de solución de controversias cuando afecta el comercio, se está instaurando una lectura de la ley laboral a favor de los inversionistas y no a favor de los derechos de los/as trabajadores/as. Se refuerza con ello el giro que se ha venido dando a la interpretación de la legislación laboral que a pasado de proteger a la parte débil de la relación, la persona que trabaja, para garantizar los privilegios de la parte fuerte, el inversionista.

Como vemos, los/as trabajadores/as centroamericanos/as quedan desprotegidos/as e indefensos, a diferencia de los inversionistas que tienen toda suerte de privilegios y protecciones; las desigualdades entre los/as primeros/as y sus pares estadounidenses se mantienen y amplían, y pueden seguir usándose para ponerlos a competir y exigirles mayores esfuerzos e intensidad en el trabajo; las empresas, finalmente, gozarán de impunidad frente al incumplimiento de la legislación laboral.

---

---

## TLC y responsabilidad social

Tanto para el poder real en El Salvador como para el formal, cada vez más difícil de distinguir el primero del segundo, una de las mayores apuestas en la actualidad —quizás la mayor— es la negociación y la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos de América. Eso no es noticia, como tampoco lo es que el gobierno “arenero” le prometa al sector textil salvadoreño —léase “maquila”— enormes beneficios como resultado de ese proceso. En definitiva, la industria de la confección aparece como la jugada más clara del lado salvadoreño —entiéndase “la gran empresa privada”— en las actuales y muy confidenciales conversaciones de cara a la rúbrica de dicho acuerdo comercial; un acuerdo comercial que en la práctica, más que “liberarizar” el asunto, impone reglas que sólo favorecen a los “socios” más fuertes del mismo.

La decisión de convertir al país en una “gran maquila” no es nueva; hace unos años la anunció Armando Calderón Sol y ahora pretende concretarla su sucesor en Casa Presidencial. Baste recordar el discurso de Francisco Flores cuando acabó su tercer año de gobierno; en el mismo ofreció aumentar las “zonas francas”, cuyo mayor atractivo se encuentra en la exención de impuestos, las facilidades crediticias y —sobre todo— la casi total inexistencia de organizaciones sindicales, principalmente como resultado de acciones oficiales encaminadas a lograr ese objetivo.

Para Flores y sus empleadores, estas nuevas inversiones generarán empleo en masa. Tal afirmación no es más que otra de sus demagógicas ofertas en un momento como el actual, cuando la situación para los sectores desfavorecidos de nuestra sociedad se complica aún más. “Echar todos los huevos en la misma canasta”, como dice la gente, es demasiado arriesgado por cuanto

la industria de la ropa es uno de los primeros rubros que resienten los efectos de las crisis económicas. Tanto la marcada vulnerabilidad como la poca estabilidad de estas empresas, vuelven precarias las garantías que pueden ofrecer a sus empleados.

Quienes pretenden resolver el problema del desempleo mediante la firma del TLC con el “amigo del Norte”, encuentran ante sí una realidad que los desmiente con creces; sin embargo, la niegan con demasiada facilidad. Hasta el momento, dicen, las empresas beneficiadas por las exportaciones a consecuencia de los tratados de libre comercio ya suscritos han incrementado sus ventas. Pero, ¿cuánto ha aumentado la nómina de sus trabajadores y en qué medida han mejorado las condiciones laborales de los mismos?

En la práctica, aunque se publicite como “maná” la generación de nuevas inversiones en el país como resultado del anunciado acuerdo con los Estados Unidos de América, las empresas que vengán enfilarán básicamente su actividad a la confección y el ensamblaje. Por tanto, serán escasos los beneficios reales que generen los productos ya transformados y pocos los vínculos que se creen con otras empresas ya instaladas. En suma, las posibilidades de propiciar un efecto dinamizador en la economía nacional con la firma de ese TLC son muy limitadas.

Y es que hablar de maquila es volver la vista a las pésimas condiciones en las que trabajan las personas dentro de las fábricas; es, a fin de cuentas, en éstas descubrir una fuente de graves violaciones de derechos humanos reconocidos en la legislación nacional e internacional, de manera especial en lo relativo a lo laboral y contra las mujeres. El deber de protección ante las mismas y de garantía para prevenir que ocurran le corresponde al Estado, dentro del cual debería jugar un papel fundamental el

# „Wer in die Gewerkschaft will, fliegt raus.“

## Wie beim *adidas*-Zulieferer *Hermosa* die Gründung einer freien Gewerkschaft verhindert wird

Auf der Hauptversammlung der *adidas-Salomon AG* am 8. Mai 2003 hatte die Christliche Initiative Romero (CIR) im Namen der *Kampagne für 'Saubere' Kleidung adidas* mit dem Vorwurf konfrontiert, im Zulieferbetrieb *Hermosa* in El Salvador werde den ArbeiterInnen ihr Recht auf Organisationsfreiheit vorenthalten. Zahlreiche KonsumentInnen in Deutschland und Österreich setzten sich daraufhin in Briefen an *adidas* dafür ein, dass sich die Belegschaft bei *Hermosa* frei organisieren und eine Selbstvertretung wählen darf. Der Konzern antwortete auf die Vorwürfe. In einem Schreiben verweist er darauf, dass es bisher ca. 20 Inspektionen in der Fabrik *Hermosa* durch MitarbeiterInnen der *adidas-Salomon AG* gegeben habe und dass im Jahr 2002 sogar eine „unabhängige Prüfung“ durch die Siegelinitiative *Fair Labor Association (FLA)* durchgeführt worden sei. In diesem Audit seien „keine Anzei-

chen festgestellt (worden), dass *Hermosa* diskriminierend gegen Arbeiter vorgeht“, die gewerkschaftlich organisiert seien oder dies wünschten – ein Recht, das sowohl der Verhaltenskodex von *adidas* und *FLA* als auch das salvadorianische Arbeitsgesetz zusichert. Vielmehr gebe es bei *Hermosa* ArbeiterInnen-Komitees, so *adidas*, die in Kommunikation mit der Firmenleitung stünden und an Entscheidungsprozessen beteiligt seien.

Die CIR hat das Antwortschreiben der Konzernleitung von *adidas* an ihre PartnerInnen in El Salvador weitergeleitet – mit der Bitte um Überprüfung der Angaben unter den Beschäftigten NäherInnen von *Hermosa*.

Wir veröffentlichten nachfolgend den Bericht einer Näherin von *Hermosa*. Um deren Anonymität zu garantieren, wurde ihr Name geändert.

Ministerio de Trabajo con sus inspectores. Pero eso no ocurre y es aquí donde, una vez más, se desnuda la verdadera política gubernamental en la materia, al permitir que se obtenga el máximo beneficio económico posible con las mínimas responsabilidades empresariales.

En ese escenario, se requiere que surjan e impulsen acciones imaginativas de participación social organizada para contribuir a asegurar la vigencia de los derechos laborales dentro de las maquilas, mediante el respeto de las leyes y el funcionamiento adecuado de las instituciones. Hacia esa dirección apuntan los esfuerzos del Grupo de Monitoreo Independiente de El Salvador (GMIES), después de casi siete años de existencia. Quienes iniciaron esa "aventura", no imaginaron entonces la dimensión de los retos por enfrentar ni el alcance de la tarea que deberían desarrollar. En aquel momento pensaron que sólo eran parte de un intento de solución novedosa a un conflicto laboral puntual y que, con su aporte, podrían enriquecer el valioso esfuerzo colectivo por mejorar las condiciones de trabajo en las maquilas.

Pronto descubrieron con sorpresa que la experiencia del GMIES no sólo se había convertido en motivo de comentario sino también de reflexión y hasta escándalo, sobre todo fuera de El Salvador. No era para menos. Por primera vez y no por iniciativa propia, una "marca" transnacional permitía que organizaciones sociales con trayectoria reconocida en materia de derechos humanos, verificaran lo que ocurría dentro de sus fábricas proveedoras. Era la incursión en un espacio hasta entonces vedado, como resultado de algo que la historia de la humanidad nos enseña: que los avances en materia de reconocimiento y respecto de derechos humanos, sólo se logran mediante la lucha organizada de la gente.

La experiencia del GMIES atrajo la atención de sectores gubernamentales, empre-

sariales y activistas en los Estados Unidos de América, Canadá, Europa y Centroamérica; así, el monitoreo independiente se convirtió en tema de discusión alrededor del cual han habido críticas constructivas, ataques virulentos y hasta reconocimientos bien intencionados; pero de ninguna manera, ha pasado desapercibido. De cualquier forma, era evidente que se había llegado a un punto de inflexión en lo relativo a la responsabilidad que tendría una empresa transnacional sobre el respeto real —no sólo discursivo— de los derechos de la gente que le produce, independientemente de que esté o no contratada por aquélla.

En la actualidad, existen por lo menos cuatro iniciativas multisectoriales en los Estados Unidos de América que intentan garantizar el acatamiento de los llamados "códigos de conducta" empresariales. En el continente europeo, la "Campaña Ropa Limpia" ha logrado —en coordinación con sindicatos, organizaciones de la llamada sociedad civil y empresas europeas— iniciar una serie de proyectos "piloto" para verificar el "cumplimiento de los códigos". En Centroamérica existen cuatro grupos independientes de seguimiento sobre el tema de las maquilas. En términos generales, el tema se ha incorporado a la discusión global sobre la responsabilidad de las empresas transnacionales en el respeto de los derechos de las y los trabajadores. Sin duda, poco a poco se va admitiendo que las compañías transnacionales tienen responsabilidad en el trato que reciben las personas que trabajan para ellas dentro de toda la cadena de abastecimiento.

El movimiento "antisweatshop" ha logrado colocar el tema en la agenda pública y sensibilizar a las "marcas" para ofrecer productos con garantía de haber sido elaborados sin violar derechos laborales. En buena medida, gracias a ese movimiento el público consumidor demanda a las grandes em-

presas de indumentaria impulsar acciones efectivas para el respeto de lo establecido en las leyes y en sus propios códigos de conducta. Asimismo, el llamado "consumo políticamente correcto" se ha vuelto un tema de importancia para el público, algunas empresas y ciertos Estados. Todo esto comienza a ser parte esencial de las relaciones ordinarias entre las fábricas maquiladoras y sus contratantes, las "marcas"; de igual forma, las y los trabajadores junto a algunas organizaciones sindicales también están aprendiendo a utilizar de forma creativa esos códigos en favor de sus reivindicaciones.

Eso está pasando, pero no en El Salvador. Las "marcas" ven con desconfianza a las organizaciones sociales locales que verifican códigos de conducta y es evidente la renuencia de los empresarios locales a mantener altos niveles de cumplimiento. En algunos casos raros, se mejoran las condiciones más por la presión de las "marcas" que por convicción; por ello, dichos progresos no perduran. Tampoco falta quien, dentro y fuera del país, vea con mucha desconfianza las iniciativas de monitoreo independiente y hasta las ataque, argumentando —entre otras cosas— que desalientan la organización sindical. En el gobierno se habla de "agendas políticas ocultas", resistiéndose a admitir las limitaciones propias y las potencialidades ajenas. Así las cosas, no cabe duda que en el país falta mucho por hacer y mejorar en materia de cumplimiento y respeto a los derechos laborales. Ello vuelve más frágil, aún, la apuesta de la gran empresa y el gobierno en el marco del TLC con los Estados Unidos de América.

Ich heiße Sara, bin 27 Jahre alt, verlobt, und habe zwei Kinder im Alter von zwei und fünf Jahren. Ich arbeite seit fast drei Jahren bei Hermosa Manufacturing als Näherin.

In der Fabrik sind fast 600 ArbeiterInnen beschäftigt, mehrheitlich Frauen. Bei Hermosa wird unterschiedliche Kleidung hergestellt: Sportbekleidung für Fußball, Basketball, American Football, Damentrikots, Hosen und Polohemden u.a. für die Marken adidas, Nike, Reebok.

Meine Arbeit als Näherin ist sehr anstrengend, weil ich den ganzen Tag an einer Nähmaschine sitze. Und wenn ich auf die Toilette muss oder Wasser trinken möchte, dann muss ich mich beeilen um keine Zeit zu verlieren. Hinzu kommt noch, dass die Vorarbeiterin uns NäherInnen unter Druck setzt, damit wir das Produktionsziel erreichen. Sie ist der Schrecken der ArbeiterInnen. Die VorarbeiterInnen fühlen sich als höchste Autorität und dürfen einen behandeln, wie sie wollen. Ich war eine Zeit lang dem Druck meiner Vorarbeiterin ausgesetzt, weil ich das Produktionsziel nicht geschafft habe. In der Fabrik ist es nämlich so, dass die Fabrikleitung das Produktionsziel ständig erhöht, wenn wir NäherInnen das Soll erfüllen. Es gibt NäherInnen, die aus Angst vor Entlassung versuchen, das Soll zu schaffen – aber der Körper stößt einmal an eine Grenze.

## Bericht einer Arbeiterin der Fabrik Hermosa Manufacturing, San Salvador am 21. Juli 2003

Ich verdiene monatlich umgerechnet rund 157 US-Dollar. Dieser Lohn reicht nicht aus für die täglichen Ausgaben. Wenn es genügend Arbeit in der Fabrik gibt, machen wir Überstunden. Obwohl es sehr anstrengend ist, die Überstunden zu leisten, muss man es tun – aus Not und weil sie verpflichtend sind. Wenn sich eine Näherin weigert, wird sie von den Vorarbeiterin unter Druck gesetzt oder sie muss zur Geschäftsführung.

In der Fabrik haben sie ein Komitee gegründet, damit man sich dort darüber beschweren kann, wenn einem etwas nicht passt. Das Komitee besteht aber aus VorarbeiterInnen, Leuten aus der Verwaltung und ArbeiterInnen, die zu allem „Ja und Amen“ sagen, engen Vertrauten der VorarbeiterInnen also. Zu diesen Leuten habe ich kein Vertrauen. Sie sind es, die uns am meisten schaden. Sie tun nur das, was der Besitzer ihnen sagt. Und wenn sich jemand beschwert, kann ihn die Geschäftsführung entlassen oder sich nicht um seine Kritik scheren.

Das Fabrikkomitee wurde von oben ins Leben gerufen, nachdem die Besuche von Auditoren begonnen hatten. Der Besitzer präsentierte dieses als Komitee zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen und der Beziehung zwischen Firmenleitung und ArbeiterInnen. Über andere Fabriken habe ich aber gehört, dass diese Komitees

dort nicht zu Gunsten der ArbeiterInnen wirken, sondern zu Gunsten der Besitzer. Bisher haben sie noch keine Verbesserungen gebracht.

Es gibt bei Hermosa keine Gewerkschaft. Betriebsgewerkschaften sind hier verboten. Die VorarbeiterInnen sagen, Gewerkschaften schaden den ArbeiterInnen; sie führten dazu, dass Fabriken geschlossen werden, so wie es in anderen gut funktionierenden Betrieben der Fall gewesen sei. Wir sollten einfach unsere Arbeit tun – das bringe uns etwas und nicht eine Gewerkschaft. Sie geben uns auch zu verstehen, dass man bei Hermosa solche Leute (Gewerkschafter) nicht einstellen wolle. Damit es keine Probleme gebe, wie zum Beispiel in den Fabriken Tainan und DoAll sowie bei den Ärzten des

Gesundheitswesens, in denen es Gewerkschaften gegeben habe.<sup>1</sup> Ich weiß gar nicht, wie eine Gewerkschaft in der Realität funktioniert. Ich habe nie einer angehört. Ich habe aber gehört, dass sich Gewerkschaften gründen, um die schlechte Behandlung der ArbeiterInnen zu verändern, zu verbessern. Aber da die Besitzer keine Gewerkschaften mögen, akzeptieren sie sie nicht und entlassen die, die Gewerkschaftsmitglied werden wollen. Und wenn sie eine Näherin verdächtigen, zitieren sie sie ins Büro und fragen, ob sie mit anderen ArbeiterInnen an Versammlungen teilnimmt und mit wem sie sich wann trifft. Das geht so weit, dass sie einem einen besseren Posten oder Geld anbieten dafür, dass man erzählt, ob eine Gewerkschaft gegründet wird. Wenn man sich weigert, fangen sie an zu kontrollieren, mit wem man sich selbst außerhalb der Fabrik unterhält. Und wenn sie erfahren, dass

jemand an Gewerkschaftstreffen teilnimmt, wird er sofort entlassen. Wenn Besuche von Auditoren, Käufern oder Kontrolleuren anstehen, ordnet die Geschäftsführung an, dass wir einen Tag vor dem Besuch die Fabrik putzen. Die Toiletten sind dann blitzsauber. Am Besuchstag behandeln sie uns dann besser als sonst, obwohl wir immer das Soll erfüllen müssen. Für den Fall, dass die Besucher mit einer Arbeiterin sprechen, sind wir angewiesen worden zu sagen, dass wir bei Hermosa nicht schlecht behandelt würden und dass wir hier gerne arbeiten. Aber normaler Weise wurden die ArbeiterInnen, mit denen gesprochen wird, schon vorher ausgesucht.

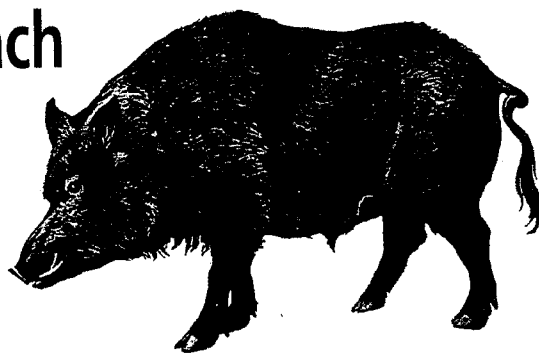
<sup>1</sup> Nach Arbeitskonflikten wurde in der Maquila DoAll eine unabhängige Kontrolle eingeführt; die Ärzte wehrten sich mit Erfolg gegen eine Kahlschlagprivatisierung des öffentlichen Gesundheitssystems. Anm. d. Übers.

Übersetzung: Maik Pflaum, CIR

Sie finden neben diesem einen weiteren, notariell beglaubigten  
Zeugenbericht einer Arbeiterin von Hermosa unter:

[http://www.ci-romero.de/seiten/kampagnen/ccc/zeugen\\_ccc.html](http://www.ci-romero.de/seiten/kampagnen/ccc/zeugen_ccc.html)

# Den Tiger reiten oder nach der Pfeife tanzen?



Zu schwach gegen Überausbeutung:  
Schmusekurs bei Verhaltenskodizes

ila 268 Sept. 03

Mitte August hat der salvadorianische Wirtschaftsminister erfreut mitgeteilt, dass sich die Maquila-Industrie nach dem 11.-September-Schock auf den US-Märkten wieder erholt hat und weiter expandiert. Waren in diesem Sektor im September 2001 nach seinen Angaben 87 600 Menschen beschäftigt, so waren es im vergangenen Juni schon 89 800. Gleichzeitig hat die Universidad Francisco Gavidia (eine der größeren Privatuniversitäten in El Salvador) die Ergebnisse einer Befragung in Maquiladoras veröffentlicht, wonach 80 Prozent der Arbeiterinnen ihre Rechte nicht kennen und über 95 Prozent zu keiner Gewerkschaft gehören, weil sie Repressalien befürchten. Da stellt sich die Frage, was annähernd zehn Jahre Sozialstandard-Kampagnen in der Konfektionsindustrie gebracht haben.

**N**achdem in den 80er Jahren die Debatte um Verhaltenskodizes vor allem im kirchlichen Bereich geführt wurde, griff zu Beginn der 90er Jahre die NRO-Szene weltweit in verschiedenen Kampagnen die Diskussion erneut auf. Erste sichtbare Ergebnisse: Hunderte von Konzernen haben sich das Etikett zur Demonstration von „social responsibility“ (Soziale Verantwortung) zugelegt. Das Geschäft mit entsprechenden Kampagnen und zunehmend auch mit „social auditing“ (Soziale Rechnungsprüfung) floriert. Ein echter Renner für die Zivilgesellschaft. Die neue Welle von Codes of Conduct geht vor allem auf VerbraucherInnenverbände und NRO zurück, die sich mit dem Problem der Lohnveredlung in Weltmarktfabriken wie den Maquiladoras in Lateinamerika und den Sweatshops in den Industriemetropolen beschäftigen. Tatsächlich ist dieser Zweig der Industrieproduktion, bei dem es um Montage (z.B. Bekleidungskonfektion, Elektronik, Autozulieferung) geht, ein Teil der neuen Weltwirtschaftsordnung, wie sie bereits Anfang der 80er Jahre beschrieben und analysiert worden ist. Damals

VON EDUARD FRITSCH

**Da ist zum einen die Welt der NRO, die marktförmig funktioniert, d.h., Kampagnen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in den Maquiladoras sind ein Produkt.**

entstanden auch die ersten Sonderwirtschaftszonen, „Zonas Francas“, und Maquiladoras. „Zonas Francas“, was ursprünglich Freihafen bezeichnet, ist insofern richtig, als Fabriken, die unter diesem Regime funktionieren, von allen Zöllen, Steuern und Abgaben befreit sind, also praktisch exterritorial produzieren. Das ist der erste Vorteil: Hier wird kostengünstig konfektioniert und montiert. Der zweite, der in der Diskussion um Codes of Conduct betont wird, weil es hier um die Arbeits- und Lebensbedingungen von Abertausenden überwiegend junger Arbeiterinnen geht, ist die Billiglohnproduktion oder „Lohnveredlung“, wie es in der euphemistischen Terminologie von Unternehmern und ihren ideologischen Zuträgern heißt. Neben den extrem niedrigen Löhnen in den Weltmarktfabriken (in El Salvador z.B. liegen sie unter oder knapp am staatlichen Mindestlohn, von dem eine durchschnittliche Familie wiederum zwei bis drei braucht, um ihren Warenkorb vollzubekommen) werden hier systematisch unbezahlte Überstunden geschoben bzw. die Akkorde so hochgesetzt, dass sie keine Frau in acht Stunden schaffen kann. Die Kombination von niedrigen Löhnen und Überstunden wirkt ebenfalls kostensenkend.

Hinzuzufügen wäre an dieser Stelle, dass Auslagerungen und Standortwahl nicht nur von Billiglöhnen abhängen, sondern z.B. auch von der Nähe interessanter Absatzmärkte. Außerdem bietet sich die „Lohnveredlung“ nicht für jeden Wirtschaftszweig und jede Produktionsphase an, sondern nur dann, wenn es um arbeitsintensive Produktionen geht.

Ein drittes Strukturmerkmal der Maquiladoras und Sweatshops ist das De-facto-Gewerkschaftsverbot. Zwar gibt es in allen Ländern, in denen sich Weltmarktfabriken und Sonderwirtschaftszonen häufen, nationale Arbeitsgesetze und darüber hinaus die Konventionen der ILO (UN-Arbeitsorganisation), die Gewerkschaftsfreiheit und das Recht auf Kollektivverträge schützen und garantieren sollen. Ausländische Investitionen

im Billiglohnsektor gibt es aber nur in den Ländern, die die drei genannten Ausbeutungsbedingungen und die Abgabefreiheit gewähren, die darüber hinaus möglichst auch noch eine Ausnahme bei den nationalen Umweltgesetzen zulassen und Anreize wie bezugsfertige Industrieparks bereit halten.

ila 268  
Sept. 03

7

Die frühkapitalistischen Arbeitsbedingungen und das praktische Verbot, sich dagegen zu organisieren, waren die Ausgangspunkte für die neuen Codes-of-Conduct-Kampagnen.

Zu diesen gehört zunächst eine ausführliche Information über die Zustände in den Weltmarktfabriken, um KonsumentInnen und die allgemeine Öffentlichkeit in den Metropolen über die Herkunft von Produkten ihres Alltagskonsums aufzuklären und sie zum Eingreifen zu ermuntern. Da die NRO, die in den letzten Jahren diese Arbeit aufgenommen haben, nicht aus der internationalen Gewerkschaftsbewegung kommen, ist es kein Zufall, dass sie sich bei ihrer Aufklärungsarbeit oft auf Probleme konzentrieren, die nicht der Definition von Lohnarbeit der Gewerkschaften entsprechen, aber typisch sind für bestimmte Sparten der Billiglohnproduktion wie z.B. die Kinderarbeit.

Der neue Ansatz ist, dort, wo klassische Gewerkschaftsarbeit nicht möglich ist, weil jede Form der betrieblichen Organisation unterdrückt und verfolgt wird, von der KonsumentInnen-Seite her einzugreifen. Er kommt aus anderen, zunächst gewerkschaftsfremden Bereichen.

Da ist zum einen die Welt der NRO, die marktförmig funktioniert, d.h., Kampagnen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in den Maquiladoras sind ein Produkt, das heute einen interessanten Markt hat. Zum anderen arbeiten diese Kampagnen in der Regel mit einem dialogischen Ansatz, weil ihre Träger sich haben einreden lassen, man dürfe nicht konfrontativ vorgehen. Die entsprechende Taktik geht davon aus, dass wir mit den Multis ins Gespräch kommen können, wenn wir ihnen Verbesserungsvorschläge zu den Arbeitsbedingungen bei ihren Zulieferern machen, die auch für sie vorteilhaft sind, weil „ethische“ Produktion das Image verbessert und einen Wettbewerbsvorteil ergibt. Die Gefahr dabei ist, dass sich die Bekleidungskonzerne nur die Imageverbesserung nehmen und die wirkliche Verbesserung der Arbeitsbedingungen nicht durchsetzen bzw. dass sie die Verantwortung dafür den Zulieferern zuschieben.

Zum dritten arbeiten in den Sozialstandard-Kampagnen viele Leute mit, die vorher oder gleichzeitig im „fairen Handel“ aktiv waren. Bei dessen in den letzten Jahren erfolgter Namensänderung (früher wurde eher von alternativem Handel gesprochen) wird der Schmusekurs deutlich. Der „faire Handel“ und die Sozialstandard-Kampagnen setzen beim ethischen Bewusstsein der VerbraucherInnen an. Weil Begriffe wie Nachhaltigkeit, „fairer Handel“, Umweltschutz usw. unterschiedlich besetzt werden können, kommt es dazu, dass die Profitraten bei Bekleidung aus Bio-Baumwolle, bei „fair gehandeltem“ Kaffee und demnächst vielleicht bei „ethischen Jeans“ höher sind – was in Zeiten langanhaltender Verwertungskrisen natürlich interessant ist für die Multis.

Kommt es zum angestrebten Dialog zwischen Kampagnen und Wirtschaft, geben sich die Gesprächspartner aus den Chefetagen zwar nicht offen gewerkschaftsfeindlich, aber sie behaupten gerne, dass ihre Zulieferer es seien. Umgekehrt beargwöhnen die Branchenverbände des IBFG (Internationaler Bund Freier Gewerkschaften) Ansätze, die darauf hinauslaufen könnten, ihre (freilich gar nicht vorhandene) Arbeit in den Betrieben ersetzen zu wollen.

Aus deren Sicht wird dann aus einer Frauenorganisation, die per Sensibilisierung der Konfektionsarbeiterinnen zuerst deren Selbstvertrauen und das Vertrauen untereinander stärkt und nicht sofort streiken will, schnell eine „gelbe Gewerkschaft“.

Die „Kampagne für saubere Kleidung“ (Clean Clothes Campaign – ursprünglich aus den Niederlanden) ist heute in über einem Dutzend europäischer Länder aktiv und in der Bundesrepublik die älteste und konsolidierteste dieser Kampagnen. Die europäische Kampagne hat einen Kodex entwickelt, der die wesentlichen ILO-Konventionen beinhaltet, und ein System für ein unabhängiges Monitoring der Bekleidungskonzerne, die diesen Kodex eventuell übernehmen. Da die Multis ihre Zulieferer in Ländern der Dritten Welt und Osteuropa nicht offen legen, hat die deutsche Kampagne mit Recherchen über die Zustände bei Zulieferern von C&A, H+M, Quelle-Karstadt, OTTO-Versand und Adidas angefangen.

Einige dieser Konzerne wie Karstadt und OTTO-Versand – beide bemüht um die neuen Marktsegmente – haben sich schnell auf Gespräche mit der Kampagne eingelassen. Andere wie Adidas mussten erst unter Druck gesetzt werden. Auf eine Informationsbroschüre, u.a. über Adidas-Zulieferer, reagierte der Konzern nicht. Erst ein Monitor-Beitrag über einen Zulieferer in El Salvador (Formosa Textile) scheuchte die Herren in Herzogenaurach auf. Flugs präsentierten sie ihre „Standards of social engagement“ und richteten ein Management für Öko- und Sozialstandards ein, wofür sie einen vormaligen Mitarbeiter von „Save the Children“ mit Erfahrungen mit Kinderarbeit in der pakistanischen Fußball-Produktion einkauften. Erste Lektion also: Manche Multis reagieren nur auf Druck, vorzugsweise durch Medienbeiträge, die an ihrem Markenimage kratzen, dann aber massiv. Und die Ressourcen dafür haben sie so reichlich, wie sie die CCC-Kampagnen spärlich haben.

Erst ein Monitor-Beitrag über einen Zulieferer in El Salvador (Formosa Textile) scheuchte die Herren in Herzogenaurach auf. Flugs präsentierten sie ihre „Standards of social engagement“ und richteten ein Management für Öko- und Sozialstandards ein, wofür sie einen vormaligen Mitarbeiter von „Save the Children“ mit Erfahrungen mit Kinderarbeit in der pakistanischen Fußball-Produktion einkauften. Erste Lektion also: Manche Multis reagieren nur auf Druck, vorzugsweise durch Medienbeiträge, die an ihrem Markenimage kratzen, dann aber massiv. Und die Ressourcen dafür haben sie so reichlich, wie sie die CCC-Kampagnen spärlich haben.

Zunächst über den Fall Formosa gab es eine erste Gesprächsrunde zwischen den Adidas-Vertretern und der deutschen CCC, die relativ weit gedieh – bis sie Adidas abbrach. Eines der Hauptargumente von Seiten des Konzerns, das nie überprüft wurde, war, dass der Zulieferer Formosa kein unabhängiges Monitoring durch eine salvadorianische NRO zulassen wollte. Inzwischen hat die Kampagne weiter recherchiert, Ergebnisse vorgelegt, u.a. Briefkampagnen gemacht und Adidas wiederholt Manipulation von Informationen nachgewiesen. Der Konzern weigert sich weiterhin, eine Liste seiner Zulieferer in El Salvador und Honduras zu präsentieren. Er macht nicht die geringsten Anstalten, den Kodex der CCC zu unterschreiben und sich deren unabhängigem Monitoringsystem zu unterwerfen. Stattdessen ist Adidas Mitglied der Fair Labor Association mit Sitz in den USA geworden, aus der die dortigen Gewerkschaften, die studentischen Initiativen und einige NRO ausgestiegen sind, weil die Standards dieser Organisation zu schwach sind, und lässt sich ein „unabhängiges Monitoring“ von einer der neuen Auditing-Firmen, Verité, machen.

Zweite Lektion: Oft reicht der Druck nicht aus, den die Kampagnen erzeugen können, zumal dann nicht, wenn die Konzerne Mittel und Wege finden, um Imagepflege zu

**Die Bundesregierung hat einen Runden Tisch für die Entwicklung eines Code of Conduct einrichten lassen, an dem sich trefflich Kaffee trinken und der an Allgemeinheit nichts zu wünschen übrig lässt.**

betreiben, ohne ihre Geschäftspolitik einer wirklichen öffentlichen Überwachung zu unterwerfen. Kommen dann noch andere „stakeholders“ dazu, wie die Akteure und Akteurinnen genannt werden, die sich in eine Diskussion einmischen, dann ist für Abwechslung, aber auch Ablenkung gesorgt. Initiativen, die sich auf dem neu entstehenden Markt des „social auditing“ tummeln und gegen gutes Geld ihre professionellen Dienste anbieten – also in ein direktes Geschäftsverhältnis mit den Konfektionsmultis treten – machen die Forderung nach einem wirklich unabhängigen Monitoring immer illusorischer. Ein solches hätte die Quadratur des Kreises zu schaffen, nämlich die Konzerne für das Monitoring zur Kasse zu bitten, ohne in direkte Geschäftsbeziehungen mit ihnen zu treten.

**A**uch international haben sich Regierungen auf den fahrenden Zug gesetzt. Die OECD und die UNO haben sich in die Debatte um Sozialstandards in komplexen transnationalen Produktionen eingemischt. Die Bundesregierung hat einen Runden Tisch eingerichtet, an dem sich ebenso trefflich Kaffee trinken lässt wie bei den Gesprächen mit den Konzernen, bei denen deren VertreterInnen verantwortlich gucken und Nebelschwaden verbreiten; und sie bringt eines ihrer neueren Lieblingsinstrumente, die Public Private Partnership (PPP), in die Debatte ein. So hat sie die GTZ (Gesellschaft für technische Zusammenarbeit) zusammen mit dem Deutschen Kaffeeverband (DKV) einen weiteren Runden Tisch für die Entwicklung eines Codes of Conduct einrichten lassen, der an Allgemeinplätzigkeit nichts zu wünschen übrig lässt. Damit ist dafür gesorgt, dass in absehbarer Zeit über die internationale Kaffeekrise geschwätzt wird, während weltweit in den Anbaugebieten an Hunger gestorben wird. Ein Blick auf bisherige PPP im Kaffeebereich (z.B. wird mit Steuermitteln ein Projekt eines der führenden Kaffeekonzerne, nämlich Kraft-Foods/Philip Morris, zur Umstellung einer Plantage im mexicanischen Soconusco auf Bioanbau gefördert – und das in Zeiten, in denen die Konzerne wegen der niedrigen Weltmarktpreise im Kaffeegeschäft bis zu 20% Gewinne machen) hätte eigentlich dafür ausreichen müssen, dass die Gäste aus der NRO-Szene sich mit Grausen abwenden. Weit gefehlt: Sie haben angefangen mitzumachen. In dieser Situation stellt sich allerdings die Frage, ob es überhaupt noch einen Sinn macht, sich in Sozialstandard-Kampagnen zu engagieren. Wenn Niedrigstlöhne, unbezahlte Überstunden und Defacto-Gewerkschaftsverbot die Faktoren sind, die das

Ganze für das transnationale Kapital erst interessant und für die internationale ArbeiterInnenenschaft zur permanenten Überausbeutung machen, dann müssen diese Themen auch von der KonsumentInnen-Seite in den Vordergrund geschoben werden. Dann muss es um living-wages (Löhne, die den erweiterten Warenkorb einschließlich einer finanziellen Reserve unter den jeweiligen Bedingungen eines Landes abdecken), um deren Verankerung in globalen Tarifverträgen, um die strikte Einhaltung der 40-Stunden-Woche und die Bezahlung jeder Überstunde gehen. In Anbetracht der Tatsache, dass zumindest in der Konfektion überwiegend Frauen arbeiten, muss es um Forderungen wie das strikte Verbot von Schwangerschaftstests gehen,

um Arbeitsbedingungen und -zeiten, die es alleinstehenden Müttern erlauben, das Familieneinkommen zu verdienen und sich gleichzeitig um ihre Kinder zu kümmern (mit Hilfe betrieblicher Kindertagesstätten zum Beispiel), einen großzügigen Mutterschutz und medizinische Versorgung von Müttern und Kindern usw. Und es muss darum gehen, Gewerkschaften und Kollektivverträge durchzusetzen, damit die ArbeiterInnen in den Weltmarktfabriken sich selbst effektiv zur Wehr setzen können.

Bei den Gesprächen mit den Konzernvertretern kann es nicht länger um moralische Mitverantwortung für die Arbeitsbedingungen bei den Zulieferern gehen, sondern es müssen „accountability“ (Rechenschaftspflicht) und „liability“ (juristische Haftung) verlangt werden.

Bei einer Auseinandersetzung, in der die eine Seite fast unbegrenzt Ressourcen mobilisieren kann und die andere keine Massenbasis hat und sich ständig um Zuschüsse und Spenden kümmern muss, kann

man die bislang eher bescheidenen Erfolge der Kampagnen nicht allein mangelnder Klarheit und dem Schmutzkurs zuschreiben. Die geballte Macht der Konzerne ist einfach nicht leicht anzukratzen.

Grundsätzlich steht dafür nur das Mittel des öffentlichen Druckes zur Verfügung, eines Druckes, der zu Umsatzeinbußen führt. Er kann mit Hilfe der Medienöffentlichkeit erzeugt werden, was aber schnell an die Grenzen des kurzlebigen Neuigkeitswertes von Nachrichten stößt. Die andere Möglichkeit ist die Mobilisierung der „Straße“. Erst wenn spürbar viele KundInnen der Bekleidungskonzerne deutlich signalisieren, dass sie nicht länger bereit sind, unter solchen Bedingungen die angebotenen Klamotten zu kaufen, kommt Unruhe auf in den Chefetagen. Da gibt es allerdings wieder das Problem, dass sich KonsumentInnen, zumal wenn es um Güter des Alltagsverbrauches geht wie Kleider und Lebensmittel, nur schwierig mobilisieren oder gar organisieren lassen. ♦



Foto: ANDREAS BOUERE

Bild oben:  
**Tag für Tag im Fusselstaub. Selbst der primitive Atemschutz musste erst erkämpft werden. Guatemala**

ila 268  
 Sept. 03

LabourNet Germany, 30.9.2003

(Der Text basiert auf einem Vortrag der AutorInnen an einem zentralamerikanischen Gewerkschaftstreffen in San Pedro Sula, Honduras, am 26. Juni 2003. Organisiert hatte das v.a. mit der Freihandelsproblematik befasste Treffen die salvadorianische FMLN-NGO Fundaspad. Es fand statt im Rahmen der Gemeinsamen Gewerkschaftlichen Plattform Zentralamerikas (Plataforma Sindical Común Centroamericana), einem Versuch, eine reale internationale Vernetzung der sozialen AkteurInnen auf Gewerkschaftsebene zu erreichen, jenseits der Vereinnahmung durch die übermächtige US-Gewerkschaftszentrale oder bloss medienwirksamer Auftritte.

Wir kürzten den Text leicht und setzten die Untertitel)

## Kämpfe in der zentralamerikanischen Maquila:

### „Nie um den Preis der eigenen Würde“

**Manuela Wolf Herrera, Lucas Bernal Mármol und Carlos Alberto Martínez**

Das kontinuierliche Wachstum der Maquilas (siehe Glossar) in Zentralamerika seit den 90er Jahren ist eine Tatsache[1]. Sie beschäftigen heute ca 350.000 ArbeiterInnen, das entspricht 2.9 Prozent [2] der arbeitsfähigen Bevölkerung der Region. Doch obwohl die Regierungen von einer halben Million Maquilabeschäftigten im Jahr 2005 ausgehen, sind den Wachstumsperspektiven Grenzen gesetzt. Da ist zum einen der WTO-Eintritt Chinas[3], welcher mit einer bedeutenden Ausweitung der chinesischen Textil- und Konfektionsexporte in die USA die Wettbewerbssituation für die Kleidermaquilas von Zentralamerika, Mexiko und generell dem Karibikbecken verschärfen wird. Zum andern zeichnet sich für das Jahr 2009 eine weitere Grenze ab. Als Resultat aus den von der Welthandelsorganisation (WTO) diktierten Massnahmen, wonach die Export-, die Steuer- und andere Begünstigungen der Zonas Francas aufgehoben werden müssen. Einzig jene Länder der Region werden sich davor „retten“ können, die bis dann noch kein Jahresdurchschnittseinkommen pro Kopf von über \$1000 erzielen. Bis heute trifft dies für Nicaragua und Honduras zu.

Die Nichteinhaltung der Arbeitsrechte ist eine weit herum anerkannte Tatsache. Heute geht es nicht mehr darum, sie nachzuweisen. Die damit befassten Arbeiten[4], v.a. von Frauenorganisationen, dienen bzw. sollten dazu dienen, herauszufinden, in welchen Bereichen es Fortschritte oder Rückschritte gab und ob es möglich ist, eine Beziehung herzustellen zwischen Ursprung des Maquilakapitals und seinem Verhalten bezüglich gewisser Arbeitsrechte. Dieser Aspekt war nicht Gegenstand unserer Arbeit. Trotzdem können wir empirisch festhalten, gestützt auf Angaben von Gewerkschaftskadern und gewerkschaftlich organisierten und unorganisierten ArbeiterInnen:

- Punkto Verbesserung der Arbeitsbedingungen lässt sich eine solche am ehesten bei US-Filialen[5] und am wenigsten bei koreanischen Unternehmen beobachten.
- Das Verhalten von Unternehmen mit (ganz oder mehrheitlich) nationalem Kapital punkto Verletzung der Arbeitsrechte müsste Gegenstand zukünftiger Arbeiten sein. Die von uns geführten Gespräche weisen darauf hin, dass nationale Unternehmen die in ihrem Land geltenden Arbeitsgesetze nicht weniger als ihre Kollegen von den Multis verletzen. Offensichtlich bedienen sie sich dafür nicht nur der durch die Zonas Francas gebotenen Anreize (wie Steuerbefreiung), sondern auch eines ungeschriebenen Gesetzes. Danach werten die nationalen Behörden die behauptete Drohung der Unternehmen, sich aus dem Land zurückzuziehen, wenn sie wegen Verletzung der Arbeitsrechte zu sehr unter Druck kommen, höher als die Anwendung der Gesetze. Im Falle von El Salvador sind es die Salvadorianer, zumindest was die Rechtsvertreter und Geschäftsführer der Unternehmen betrifft, die sich am stärksten in Sachen ArbeiterInnenmisshandlung hervortun. Sie laufen der koreanischen Konkurrenz, deren schlechter Ruf einschlägig bekannt ist, den Rang ab. Im Gegensatz zu ihren ausländischen Kollegen fühlen sie sich, sowohl in Honduras wie in El Salvador, durch die Arbeitsministerien voll geschützt, nicht rechtlich, aber de facto, über vielfältige Mechanismen der Komplizenschaft mit den Arbeitsinspektoren.
- Ein bis heute wenig behandelter Aspekt betrifft die Eigentümer oder Mehrheitsaktionäre der Maquilaindustriезonen. Sowohl in Honduras wie in El Salvador werden sie als die gewerkschaftsfeindlichsten geschildert, die nicht davor zurückscheuen, Multis die Vermietung von Einrichtungen zu verweigern, wenn diese Gewerkschaften tolerieren[6]. Bis heute haben die Gewerkschaften dazu wenig gearbeitet.



Die gewerkschaftliche Organisation in den Maquilas hat klare Rückschläge erlebt[7], unabhängig vom Ursprung der Unternehmenskapitalien. Das drückt sich darin aus, dass die Gewerkschaften in kaum 45 von 1212 Maquilaunternehmen präsent sind[8], Ergebnis der bekannten gewerkschaftsfeindlichen Maquilapolitik. Das hängt allerdings auch mit den häufigen kurzfristigen Fabrikschliessungen zusammen. Deren Gründe liegen einerseits in der abnehmenden internationalen Nachfrage, andererseits in der Steuerbefreiung, die von den entsprechenden Gesetzgebungen für 10-15 Jahre vorgesehen ist. Endet diese Phase, kommt es zur Betriebsschliessung, Entlassung des Personals und Wiedereröffnung in der gleichen Zona Franca unter neuem Namen.

## Marketing oder politische Veränderung

Im gesetzlichen Rahmen für die Maquila finden wir keine grösseren Mängel: Sämtliche Gesetze zu den Zonas Francas und steuerbefreiten Zonen haben Abschnitte über Arbeitsrechte integriert, die auf den nationalen Arbeitsgesetzgebungen basieren und sogar Sanktionsmechanismen beinhalten. Das ist natürlich Resultat der frühen Kämpfe zum Thema Maquila. Das Problem fortwährender Verletzung der Arbeitsrechte nährt sich vielmehr aus der Nichtanwendung der Gesetze. Das Problem ist weit herum bekannt. Dies liegt jedoch nicht einfach an schlecht ausgebildetem Ministerial- oder Gerichtspersonal, wie dies viele Untersuchungen sagen und folgerichtig mehr Geld für die Ausbildung der Arbeitsinspektoren fordern. Sondern am mangelnden politischen Willen der Regierungen, die geltenden Gesetze auch umzusetzen. Deshalb brauchen wir weder Reformen der Arbeitsgesetze noch ein zentralamerikanisches Arbeitsgesetz, was alle unsere GesprächspartnerInnen übereinstimmend so sehen. Es braucht vielmehr „eine Reform des politischen Willens der Regierungen“, um ihre arbeitenden Bevölkerungen mit den zur Verfügung stehenden Gesetzen zu schützen.

Parallel entwickelt sich in den die Maquilaprodukte konsumierenden Ländern ein Bewusstsein über die schlechten Arbeitsbedingungen in den Maquilas als Resultat der Globalisierung. Dies ist sogar zu einem Marketingfaktor für die Multis geworden, was ihr Markenimage betrifft. Die berühmten „Verhaltenskodizes“ drücken das aus. In Zentralamerika bemühen sich die meisten Maquilaunternehmensverbände intensiv um den Anschluss an einen Verhaltenscodex[9], um als Unternehmen zertifiziert zu werden, welche die Arbeits- und Menschenrechte respektieren. Aber die ArbeiterInnen wissen, dass diese Zertifikate nicht von ihnen ausgestellt werden. Die Gewerkschaften haben zur Genüge kritisiert, dass diese Zertifizierungen nicht Gegenstand realer Verifizierungen sind, sondern einen neuen Markt für Zertifizierungsunternehmen oder für Nichtregierungsorganisationen als sogenannte unabhängige Monitoringagenturen darstellen. Was not tut, sind qualifizierte Zertifizierungen, also solche, die von ArbeiterInnen und Maquilagewerkschaften als Mittel zur Verbesserung ihrer Arbeitsbedingungen eingesetzt werden.

Die Verletzbarkeit der Maquilaunternehmen zeigte sich erstmals in ihrer ganzen Dimension anfangs 2001[10] mit der ökonomischen Entschleunigung im Hauptbestimmungsland für die Textilexporte, den USA. Eine Periode, die erst zum Stillstand in der Arbeitsplatzschaffung und seit Ende 2001 zum Verlust von mehr als 90'000 Arbeitsplätzen in der Region führte[11].

Diese Phase akzentuierte ein der Maquila inhärentes, also nicht bloss konjunkturelles Merkmal, das einige den „zyklischen Charakter“ der Maquilaproduktion nennen. Er besteht darin, dass in den Perioden, in denen das Unternehmen neue Aufträge sucht, das nachgefragte Produktionsvolumen tendenziell sinkt, was Arbeitskräfte überflüssig macht. Damit konfrontiert, greift das Unternehmen zum Mittel der sog. Suspendierung von ArbeiterInnen, um Arbeitskosten zu sparen. Für die ArbeiterInnen kommt dies in der Praxis meist einer Beendigung des Arbeitsvertrages gleich, aber ohne die mit dem Entlassenenstatus einhergehenden Abgangsentschädigungen. Denn sie suchen, statt auf ihre Wiederbeschäftigung zu warten, die oftmals auf vagen Versprechen ohne jegliche Garantien beruht, in einer anderen Bude Arbeit.

## Der „andere“ Widerstand

Aus gewerkschaftlicher Sicht fördert diese permanente Instabilität der ArbeiterInnen einerseits die Nichtorganisation und schwächt andererseits schon bestehende Gewerkschaften. Oft sind es ja die BasisgewerkschafterInnen, die unter dem Vorwand der Suspendierung als erste gegangen werden.

Diese Arbeitsinstabilität ist von vielen ArbeiterInnen in eine Strategie der individuellen Selbstverteidigung verwandelt worden, um den miserablen Arbeitsbedingungen zu entfliehen und um bei den Patrons noch vor der Suspendierung oder unangekündigten Schliessung abzuräumen. Das drückt sich in einer Art individueller, selbst provozierten Mobilität von Fabrik zu Fabrik aus. Die Organisation in der Gewerkschaft

wird benutzt, um die Entlassung zu provozieren und die damit verbundenen Entschädigungen „rechtzeitig“ zu kassieren. Damit „profitiert“ die ArbeiterIn von der extrem gewerkschaftsfeindlichen Haltung der Patrons, als Waffe gegen diese selbst. Seitens der Gewerkschaften ist dieses Phänomen als „Missbrauch der Gewerkschaften“ und als mangelndes Bewusstsein der ArbeiterInnen kritisiert worden. Wir sehen das lieber als Antwort, wenn auch noch auf individueller Ebene, auf die wirtschaftlichen und arbeitspolitischen Widersprüche des Maquilasystems selber. Das kollektive Moment dieser Praxis besteht bis jetzt im einfachen, aber intensiven Austausch von Erfahrungen und Informationen unter den ArbeiterInnen, die von Fabrik zu Fabrik migrieren. Für den Unternehmer resultiert daraus, nebst dem Zwang, die Entschädigungen rauszurücken, ein Produktivitätsverlust. Die Herausforderung für die Gewerkschaften besteht darin, dieser Schlaueheit der ArbeiterInnen eine organisatorische Perspektive zu geben.

Diese hochgradige Rotation der Arbeitskräfte stellt also ein besonders deutliches Merkmal für die zentralamerikanische Maquila dar. Auch wenn auf den ersten Blick die Suspendierung und faktische Entlassung die Kosten einer unproduktiven Arbeitskraft reduziert, provoziert diese Praxis aus Unternehmenssicht auf die Länge einen beträchtlichen Produktivitätsverlust. Interviews mit Unternehmern zufolge[12], die um dieses Thema kreisten, setzt eine 95%-ige Auslastung des Maschinenparks eine Praxis von 7-10 Monaten der OperatorIn voraus. Wenn das Unternehmen erfahrene ArbeiterInnen suspendiert und sie faktisch verliert, ist es beim Eingang neuer Aufträge gezwungen, neues Personal anzustellen, mit geringerer Leistung, was eine grössere zeitliche Investition bedingt, also eine Produktivitätseinbusse.

## Löhne, Lügen und Stabilitäten

Gemeinhin werden aber Produktivitätsmessungen in der Maquila von Regierungen und UnternehmerInnen politisch-argumentativ mit den Kosten der Arbeitskraft verknüpft. Diese machen 80% der Produktionskosten aus (unter Einbezug der Energiekosten, der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze und des pro (Textil-) Quadratmeter erzeugten Wertes in Dollars). Unter Anwendung dieser Parameter auf Zentralamerika weisen El Salvador und Costa Rica relativ die geringste Produktivität auf, weil hier die Minimallöhne regional am höchsten sind. Jedoch sehen neuen Studien des Internationalen Arbeitsamtes zufolge die regionalen Maquilaverbände die Situation anders. Paradoxerweise wird El Salvador mit seinen regional höchsten Lohnkosten als Land mit der höchsten Produktivität und Qualität in der Maquila wahrgenommen[13]. In die gleiche Richtung weisen die Vergleichsdaten zwischen El Salvador und Lesotho[14]: Während Lesotho punkto Lohnniveau nur 48% von jenem in El Salvador erreicht, weist es nur 85% der Produktivität von El Salvador auf, wo sie doch der „Lohnkostenthese“ zufolge proportional höher sein müsste.

Dies legt nahe, dass das Argument der „niedrigen Lohnkosten“ (je tiefer der Lohn, desto mehr Investition) als Garantie für Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit in der Maquila vermutlich bloss noch als politischer Vorwand in den öffentlichen Diskussionen gegen die Forderungen nach einem gerechten Lohn taugt. Im erwähnten ILO-Bericht benennen die Maquilaverbände selbst als wichtigsten, die Produktivität beeinträchtigenden Faktor, die hohe Fluktuation der Arbeitskraft und danach (natürlich) die „mit den Arbeitsbedingungen verbundenen Kosten“ wie Sozialversicherungen, Lohn, Arbeitskonflikte. Letztere werden jedoch als langfristig schwer ignorierbar eingeschätzt, wenn die internationale Wettbewerbsfähigkeit dem Image entsprechen soll. In der Praxis scheint sich zu bestätigen, was von nicht-neoliberalen ökonomischen Positionen her schon lange gesagt wird: Nicht die Arbeitskosten stellen das entscheidende Kriterien für Investitionen dar, sondern die Leistungsfähigkeit der ArbeiterInnen.

Uns geht es hier nicht um die Analyse der Akkumulationslogik in der Maquilaproduktion. Wer aber Strategien für die gewerkschaftliche Organisation zu entwickeln sucht, und das ist unser Thema, muss die inneren Widersprüche dieser Logik erfassen. Für die Gewerkschaftsbewegung wird es wichtig sein, sie für ihre organisatorische Perspektive auszunutzen und so vielleicht aus dem aktuellen deprimierenden Schema auszubrechen, wo die Logik dominiert, die ArbeiterIn stets mehr auszupressen und noch beim geringsten Anzeichen von gewerkschaftlicher Organisation die Repression zu steigern.

So müssen wir, während die Bosse nach Wegen suchen, ihre Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, Strategien und Vorschläge entwickeln, welche die Arbeitsstabilität der MaquilaarbeiterInnen verbessern. Aber eine Stabilität, die wirklich die Lebensbedingungen der heute 350'000 Frauen und Männer verbessert, die nach den Propagandaprojektionen der Architekten des PPP, TLC und ALCA auf über 500'000 anwachsen sollen.

Wird im Gegenteil die Respektierung der Rechte dieser ArbeiterInnen (das Recht auf einen würdigen Lohn, menschliche Arbeitsbedingungen, Organisationsfreiheit) nicht erfüllt, so werden keine Gewerkschaft, kein Unternehmen, kein Workshop zur Gendersensibilisierung und keine millionenschwere publizitäre

Aufklärungskampagne[15] diese Stabilität und demokratische und arbeitsmässige Regierbarkeit garantieren können, welche Investoren und unsere Regierungen schlussendlich brauchen.

## Klasse der Armen

Niemand wird garantieren können, dass sich auf die Länge nicht die Logik dieser 350'000 Frauen und Männer durchsetzt, dieser Jugendlichen, dieser mehrheitlich aus ihren tradierten sozialen und kulturellen Räumen der Familie, des Beziehungspaares und der Landwirtschaft Ausgestossenen, die in einigen Regionen zu Tausenden unter unmenschlichen Bedingungen aufeinander hausen müssen oder in die Migrationskandestinität gezwungen sind (wie in Guatemala). Die aber alle die Gewissheit haben, dass sie zwar in diesen Menschenfabriken ein paar Centavos abholen, die sie anders schlicht nicht verdienen können und deshalb scheinbar alles ertragen, die aber in keinem Moment bereit sind, das Wichtigste zu verlieren, ihre Würde. „Ich bin arm, aber keine Bettlerin“[16], erwiderte eine junge, nicht organisierte Maquilera dem Ministerialfunktionär, als sie die „lumpigen 22 Dollars“ ablehnte, die ihr dieser statt der im Schliessungsfall zustehenden \$400 zu überreichen versuchte[17]. Diese einfache Antwort zeigt, was man bis jetzt kaum bereit ist, zu erkennen:

Im Zentrum unserer Überlegungen muss die menschliche Würde stehen, in all ihren Dimensionen, kulturell, wirtschaftlich und bewusstseinsmässig. Denn sie steht im Zentrum der MaquilaarbeiterInnen. Überleben wie immer möglich, alles verlieren wenn's nicht anders geht, aber nie um den Preis der eigenen Würde. Sie mit allen Mitteln verteidigen. Und wenn die in hundert Jahren Klassenkampf erzielten Räume und Verständigungsregeln zwischen ArbeiterInnen, Patrons und Staat desartikulierte sind, angeblich durch die unsichtbaren Kräfte der Globalisierung .... dann wird sie eben ausserhalb dieser Regeln verteidigt und behauptet.

Nur so, glauben wir, können wir das neue Phänomen verstehen, das uns von Guatemala her alle aufrütteln sollte:

- Hungerstreiks letztes Jahr in der Maquila Sul Ki, auf der Ruta al Pacifico, km 22
- Plünderung in der Maquila Camtel (im Dorf Boca del Monte, Dep de Guatemala) am 2. März 2003, als die ArbeiterInnen sich so Lohn und Entschädigung besorgten und der Polizei laut Presseberichten nur noch die Verkehrsregelung übrig blieb, da sie niemanden mehr vorfand
- in Brand gesetzte Installationen der Maquiladora Bentex (Dep Mixco). Letztes Jahr zündeten die ArbeiterInnen schlicht die Fabrik an, nachdem sie nach deren plötzlichen Schliessung und angesichts der nicht erfolgten Auszahlungen zuvor den Maschinenpark und andere Wertgegenstände abgeschleppt hatten
- und eine weitere Fabrik in Flammen, wenige Wochen später, diesmal die Maquila Modas Azteca[18]
- Und aus El Salvador die Schliessung einer ganzen Zona Franca im Dezember 2002 während 16 Stunden durch die ArbeiterInnen der NEWTEX, welche die Auszahlung ihrer Löhne forderten. Dadurch wurde nicht nur die betroffene Fabrik tangiert, sondern alle übrigen Unternehmen in der Zone (8 Fabriken mit ca. 6000 ArbeiterInnen) sowie der Besitzer der Zona Franca, die alle dafür verantwortlich gemacht wurden, dass sie „in ihrem Kreis ein verantwortungsloses Unternehmen geduldet haben“.

Solche Vorkommnisse müssen als Ausdruck der kollektiven Wut und Rebellion verstanden werden und letztlich des Widerstandes, um sich weiter als menschliches Wesen erfahren zu können. Aber auch als Ausdruck eines neuen Bewusstseins als kollektive Kraft, Ausdruck, Teil einer Klasse zu sein, die eher als eine der Armen denn der ArbeiterInnen verstanden wird, wobei sehr wohl als ausgebeutete Maquiler@s ... ohne dass irgendein Marxist von irgend woher sie dafür „ausgebildet“ hätte ...

Dem gegenüber gibt es noch oder schon wieder welche, die glauben, solche Manifestationen mit Repression durch die Polizei kontrollieren zu können. Etwa mit dem Gesetz über das soziale Zusammenleben, das letztes Jahr in Honduras verabschiedet worden ist, oder mit umerzogenen Armeen im Geiste der Antiterrorismus-Doktrin, die sich nach den Investitionsanforderungen der Multis ausrichtet, wie das Daniel Fisk, stellv. Assistenzsekretär im State Department, kürzlich den Ländern Zentralamerikas empfahl[19]. Und zwar als eine der Begleitmassnahmen zur Unterschrift unter das Freihandelsabkommen. Kurzfristig wird dies zweifellos Demonstrationen, Proteste und Streiks eindämmen[20].

Aber langfristig wird ihnen die Repression nichts bringen. Die Geschichte in dieser Region zumindest zeigt dies, und sie ist noch in frischer Erinnerung. Und vielleicht müssen sie erneut vor den Augen der Welt zugeben, dass sie selbst die Bedingungen für diesen Volkszorn geschaffen haben, für einen neuen Zyklus

der Instabilität in der Region. Diesmal vielleicht entlang der Megakorridore des Plan Puebla Panamá, umrahmt von hunderten von „Menschenfabriken“. In einer Region, die in den 90er Jahren so verheissungsvoll die Friedens- und Demokratisierungsprozesse angefangen hat ... und die endlich zu diesem für die kontinentalen Pläne so unabdingbaren stabilen Hinterhof zu werden schien, wie es etwa das ALCA voraussetzt.

## Herausforderungen für die Gewerkschaften

Das Vertrauen der MaquilaarbeiterInnen (wieder) zu erlangen, welche die Gewerkschaften eher als Mittel zur Verteidigung der Rechte von wenigen (der Mitglieder) gesehen haben. Und in einigen extremen Fällen sogar nur von den Vorstandsmitgliedern, unter Ausserachtlassung aller anderen ArbeiterInnen.

Die Wirksamkeit des Kampfs für die Gewerkschaftsfreiheit ist Resultat des Willens aller ArbeiterInnen, sie voran zu treiben. Doch dieser Wille muss genährt werden: der oder die ArbeiterIn muss im Arbeitsalltag erfahren, dass eine Organisation existiert, die willens ist, seine oder ihre Würde zu verteidigen und ihr oder ihm Kraft gibt und eine andere Perspektive als die rein individuelle Problemlösung bietet. Die Leute müssen erleben, dass nur die Einheit ihnen Kraft gibt. Momente akuter Probleme begünstigen diesen Schritt, die Kunst der Gewerkschaften wird darin bestehen, diese Beziehung mit ihnen weiter aufrecht zu halten.

Sie müssen fähig sein, den Schwung jener ArbeiterInnen aufzunehmen, die ihre Würde in der kollektiven Aktion zu verteidigen wussten oder die einen Schritt zur gewerkschaftlichen Organisation getan haben. Das beinhaltet auch die Möglichkeit einer organisatorischen Perspektive im Entlassungsfall.

Plötzliche Betriebsschliessungen und die Arbeitsinstabilität in der Maquila beeinflussen die gesamte organisatorische Perspektive zutiefst: Wir müssen Initiativen finden, die das Problem der häufigen Suspendierung erfahrener und gewerkschaftlich organisierter ArbeiterInnen lösen, die den ArbeiterInnen die Aneignung der ihnen zustehenden Leistungen von bankrotten Betrieben garantieren und im Stande sind, die Schlauheit der ArbeiterInnen, sich als GewerkschafterInnen entlassen zu lassen, in eine organisatorische Gewerkschaftsperspektive aufnehmen. Eine andere Gewerkschaftsachse müsste die massenhafte Einbindung nicht-organisierter ArbeiterInnen in Aktionen sein:

- z.B. müssen nicht organisierte ArbeiterInnen massenhaft in die Ausarbeitung und Präsentation von Initiativen eingebunden werden, welche ihre Bedingungen verbessern sollen
- Wir müssen die beginnende Disqualifizierung der Zertifizierungsagenturen ausnützen. Das heisst, eigene Qualitätszertifizierungen entwickeln, durch die ArbeiterInnen und ihre legitimen Organisationen, die Gewerkschaften.

## Die Herren der Zonas Francas sind verwundbar

Normalerweise rücken in Sachen Gewerkschaftsbekämpfung nur die Multis und ihre Maquilazulieferer ins Blickfeld. Wenig Beachtung erhalten die sog. Parqueros oder Besitzer der Zonas Francas, die in fast überall in Zentralamerika zum nationalen Unternehmertum gehören. In der ILO-Studie[21] wird dagegen erstmals auf ihre Rolle hingewiesen: „Die Besitzer der Industrieparks in Honduras stellen einen Sektor innerhalb des in die Maquila verwickelten Unternehmertums dar ... Die Gewerkschaftsaktionen müssen die lokalen Unternehmer in Betracht ziehen und auch den Widerstand der Zonenbesitzer überwinden“.

Alle befragten Gewerkschaften stimmen darin überein, dass die Blockade der Zonenbetreiber gegen die Gewerkschaftsfreiheit manchmal wichtiger ist als jener der eigentlichen Maquilaunternehmer. Der Fall der Kimi in Honduras zeigt, wie eine Fabrik in einem gegebenen Moment eine Gewerkschaft zulassen kann, aber dass der Parkbetreiber, falls er damit nicht einverstanden ist, dies als Grund für die Suspendierung des betreffenden Mietvertrages nehmen kann[22]. Deshalb folgert der ILO-Bericht, dass diese Parqueros viel weniger verwundbar als die Maquileros sind, „da das Element des Druckes durch die Klienten fehle“.

Jedoch scheinen die ArbeiterInnen der Maquilafabrik NEWTEX in El Salvador die stillschweigende Übereinkunft zwischen Maquilabuden, ihren nationalen Verwaltungen und den Besitzern der Zona Franca verstanden zu haben (Newtex war angeblich nicht liquid und weigerte sich, mehr als 460 ArbeiterInnen auszubezahlen). Angesichts des nicht funktionierenden Rechtsweges und der Hinhaltenmanöver des Arbeitsministeriums blockierten sie während 16 Stunden den Zugang zur gesamten Zona Franca (4 Stunden den Zutritt von über 6000 ArbeiterInnen in die verschiedenen Fabriken und 12 Stunden die gesamten Lade- und Entladungsoperationen aller Waren). Sie nahmen damit sozusagen die anderen acht Unternehmen in

der Zone als Geiseln. Die Begründung der ArbeiterInnen war: „Wenn der Zonenbesitzer und die andern Unternehmen im Industriepark in ihrem Einflussbereich eine solch betrügerische Unternehmenspraxis wie die der NEWTEX erlauben, müssen sie sie ebenso wie wir die Konsequenzen daraus mittragen“. Die konkrete Forderung für die Aufhebung der Besetzung war, dass die betroffenen Unternehmen und v.a. der Besitzer der Zona Franca die NEWTEX zur Aufnahme von Verhandlungen über eine definitive Lösung dränge. Das noch in der Nacht der Besetzung erzielte Abkommen war der Beginn eines Prozesses, in dem die Aktiven des Unternehmens (Maschinenpark und andere Mobilien) den ArbeiterInnen übergeben wurden, damit diese selbst sie verkaufen und sich selbst auszahlen konnten. Ein selbstverwalteter Prozess, der über sechs Monate dauerte und von über 130 ArbeiterInnen bis zur Schlussauszahlung getragen wurde.

Der Fall zeigt, dass und wie Zonenbetreiber angreifbar sind. Als Sektor des nationalen Kapitals, der an der Verletzung der Gewerkschaftsrechte mitarbeitet und verdient unter dem Vorwand einer globalisierten Wirtschaft, in welcher Nationalstaat und nationales Kapital angeblich komplexen und kaum veränderbaren internationalen Mechanismen ausgesetzt sind und deshalb den nationalen Rechtsrahmen punkto Arbeitsrechten nicht umsetzen können.

Die salvadorianischen Medien, selber Teil des Unternehmervverbandes ANEP, berichteten kaum über diesen Fall der Blockierung einer gesamten Zona Franca. Zum einen wegen des parallel laufenden Streiks im Gesundheitswesen. Zum andern aber, weil diese gewerkschaftsfeindlichen Medien sofort begriffen, wie brisant die Berichterstattung zu diesem Fall angesichts seiner Spektakularität und ökonomischen Wirkung sein würde: Andere ArbeiterInnen in ähnlicher Lage könnten sich ermuntert fühlen ... Insbesondere, weil es sich um eine spontane Aktion ohne gewerkschaftliche Führung und deshalb nur schwer kooptierbar handelte.

Jedenfalls fällt auf, wie seither in El Salvador bei jedem Fall einer plötzlichen Maquilaschliessung sofort der berüchtigte Gewerkschaftsbund FENASTRAS auf den Plan tritt. Es handelt sich dabei um die von Unternehmern und Arbeitsministerium best gehätschelte Gewerkschaft. denn ihre Taktik besteht darin, in den Fabrik „schlafende“ Gewerkschaftsführungen zu haben, ohne jegliche Organisations- oder Aufklärungskampagnen in der Belegschaft. Aber diese Strukturen erlauben es FENASTRAS, im Konfliktfall als Vermittlerin aufzutreten, die Protestakte verhindert und Zahlungsarrangementss „erreicht“: fast immer weniger als die Hälfte der zustehenden Auszahlungen, aber eine 100-prozentige Entschädigung und Anerkennung der Gewerkschaftsrechte ihre „entlassenen“ Kader (ein 1-Jahresgehalt). Damit kann sie sowohl ihren Apparat finanzieren und eine massive Abelnhung der ArbeiterInnen für die Gewerkschaften provozieren. „Die Gewerkschaften schauen nur für sich und uns lassen sie im Regen stehen. Wofür sollen wir uns also mit Gewerkschaftslisten im Arbeitsministerium exponieren, wenn am Schluss nur die paar Kader davon profitieren“, sagen uns die nicht organisierten ArbeiterInnen (Für die Anerkennung als Betriebsgewerkschaft muss sich ein Prozentsatz der Belegschaft als Gewerkschaftsmitglieder beim Ministerium eintragen). Eine Umfrage unter nicht organisierten ArbeiterInnen, die aber über eine gewisse Kampferfahrung verfügen, ergibt, dass sie einen Gewerkschaftsbeitritt scharf ablehnen, aber sich organisieren wollen, „um stärker und geschlossener zu sein“.

---

(A.d.Ü.): **FENASTRAS**: Bis Ende 80-er Jahre eine kämpferische Gewerkschaft im Umfeld des FMLN. Einem von den militärischen Todesschwadronen 1989 ausgeübten Bombenattentat auf ihr Hauptbüro erlagen viele AktivistInnen, darunter auch die Generalsekretärin Febe Elizabeth Velázquez. Der Anschlag, der verheerendste aus einer Serie von Mordangriffen auf die legale Opposition, gab den letzten Ausschlag für die Entscheidung des FMLN zu seiner Grossoffensive vom November 1989. FENASTRAS wurde danach vom norwegischen Gewerkschaftsbund LO mit riesigen finanziellen Mitteln ausgestattet; der zuständige LO-Funktionär galt in FMLN-Kreisen als Agent der CIA, die über den US-Gewerkschaftsbund AFL/CIO seit Jahren daran arbeitete, gelbe Gewerkschaften aufzubauen. Eine ähnliche Arbeitsweise zeichnet heute Kreise in der AFL/CIO und dem Internationalen Bund Freier Gewerkschaften z.B. zu Venezuela aus, wo grosse Geldmittel weiterhin in die putschistische Gewerkschaft CTV fließen.

#### **Glossar**

**ALCA**: von Washington und den transnationalen Kapitalgruppen angestrebtes kontinentales Freihandelsabkommen

**Maquila** oder Maquiladora: Fabrik in der Zona Franca

**Maquilera**, Maquintero: hier Arbeiterin, Arbeiter der Maquila

**Maquilapark**: Industrieparks in Privatbesitz, die die Fabrikeinrichtungen an die Maquilaunternehmen vermieten. Anschlüsse an Verkehrswege, Strom, Wasser etc. werden vom Staat erstellt und zunehmend subventioniert bzw. gänzlich berappt

**PPP**: Plan Puebla Panamá, transnationaler Erschliessungsplan für Transport- und Investitionszonen von Südmexiko bis an die kolumbianische Grenze

**TLC**: Freihandelsvertrag, hier spezifisch CAFTA, der von Washington und den lokalen transnationalen Eliten

verhandelte Freihandelsvertrag der zentralamerikanischen Ländern mit den USA  
**Zona Franca:** Freie Produktionszonen. Weltmarktenklaven im Trikont und zunehmend im ehemaligen Ostblock, in denen bestimmte Fertigungsschritte für Weltmarktprodukte getätigt werden. Minimale Steuerbelastung, arbeitsdiktatoriale Regimes. In Zentralamerika hauptsächlich Textilproduktion, wobei etwa in Nicaragua auch Autoersatzteile für Ford, Holzverarbeitung (zur Umgehung der Ausfuhrbeschränkung von Tropenholz), Verarbeitungsschritte für Agrarprodukte. Mehrheitlich junge Frauen angestellt (in El Salvador ca. 70%).

---

## Quellen

1. Siehe Anhang (folgt später)
2. ASERPOLA, 2003 und CEPALO 2003 ([www.eclac.cl/badestat](http://www.eclac.cl/badestat))
3. Eduardo Gitli und Randall Arce 2001
4. Oxfam International 2002. Das honduranische CDM beendet gerade eine entsprechende Untersuchung für Honduras (Interview mit Dunia Montoya, 27.3.03); das MEC in Nicaragua hat soeben eine vergleichende Studie veröffentlicht (Sandra Ramos, Julia Vargas 2002)
5. Aida Carolina Quintero 2001
6. Janina Fernández-Pacheco et al. 2001, S. 176; Interviews mit CUTH, FITH 12.5.03; Interviews mit nicht-gewerkschaftlich organisierten ArbeiterInnen der Zona Franca Internacional de El Salvador (des grössten Maquilaparks in El Salvador) und der Zona Franca von San Marcos, El Salvador.
7. Aida Carolina Quinteros 2001: 21
8. ASEPROLA 2003
9. Janina Fernández, ILO 2002
10. Wenn wir z. B. das Maquilawachstum in Guatemala analysieren, wird deutlich, dass der Prozess der ökonomischen Entschleunigung in den USA der Faktor ist, der in den schwierigen Momenten der Maquila in Guatemala 2001 wirksam wurde: Nachdem hier die Maquilaindustrie während Jahren ein Jahreswachstum von über 15% aufwies, kam sie anfangs 2001 ins Stottern. Bis September 2001 wuchsen ihre Exporte im Vergleich zum Vorjahr bloss um 1%. Die Rückwirkungen der Angriffe auf das World Trade Center in New York lähmten den Verkauf in die USA und die Exporte fielen im Vergleich zur Vorjahrsperiode um 12.2%. 2 Wochen nach den Attentaten veröffentlichte die Zeitung El Periódico von Guatemala, dass 107 Maquilaunternehmen 9071 ArbeiterInnen entlassen haben (GEMIES, Informe Guatemala, enero 2001 abril 2002).
11. Informe El Salvador: Resumen de la maquila y libre comercio, Enero Junio 2002, [www.gmies.org.sv](http://www.gmies.org.sv)
12. Gespräch mit Enrique Torres, Arbeitsanwalt und Leiter der UTARA (Unidad Técnica de Acompañamiento, Relaciones y Asesoría para el Movimiento Social Guatemalteco) vom 26.5.03
13. Siehe Umfragen des Projekts OIT Maquila bei VESTES, CATECO, ASIC und Asociación de maquileros in Honduras, zitiert in: Janina Fernández, Empleo y políticas sociales en la maquila de Centroamérica 2002
14. Jüngste Angaben des Unternehmens Charter S.A. de C.V., dass zu dem in Hongkong domizilierten Konsortium Carry Wealth mit Produktionsstätten in Vietnam, China, El Salvador und Lesotho gehört.
15. Um den zentralamerikanischen Völkern die Wohltaten von CAFTA nahe zu bringen, veranschlagt die USAID beispielsweise \$70 Mio. für eine Öffentlichkeitskampagne zur „Informierung des Publikums“ (La Prensa Gráfica, 18.6.03)
16. Büro für Sozialfürsorge des Arbeitsministeriums von El Salvador, bei der Überreichung von Entschädigungen an die ArbeiterInnen des Unternehmens NEWTEX am 6.6.03
17. Im Büro für Sozialfürsorge des Arbeitsministeriums von El Salvador, bei der Überreichung von Entschädigungen an die ArbeiterInnen des Unternehmens NEWTEX am 6.6.03
18. Siehe Sara Martínez in GEMIES, Informe Guatemala, enero 2001 abril 2002
19. La Prensa Gráfica, 18.6.03
20. Nach Joel López, Maquila-Rechtsberater für den Gewerkschaftsverband CUTH in Honduras, diente das Gesetz über das soziale Zusammenleben der Polizei als neue Rechtsgrundlage für die Niederschlagung der letzten Streiks und Proteste in der Maquila (Gespräch vom 13.5.03)
21. OIT 2001. S. 176
22. In Honduras befinden sich viele Zonen im Besitz des verstocktesten und repressivsten nationalen Unternehmerteils, von dem viele „Politiker“ sind. In El Salvador handelt es sich dagegen bei vielen um Ex-Militärs. Eine vertiefte Analyse über diese parqueros und ihre Rolle für die Verletzung der Arbeitsrechte existiert bisher nicht.

---

# Streitpunkt Streitschlichtung

---



# Streitpunkt Streitschlichtung

Einführung von Jonas Rüger, FDCL, März 2004

---

Die im Kapitel 20 „Streitschlichtung“ und im Kapitel 10 „Investitionen“ festgelegten Streitschlichtungsmechanismen sind größtenteils den umstrittenen Regeln des NAFTA-Vertrages nachempfunden. Hauptproblem dieser Bestimmungen ist, dass sie privaten Investoren die Möglichkeit geben, Mitgliedsstaaten unter Umgehung der nationalen Rechtsprechung direkt beim der Weltbank angegliederten Internationalen Zentrum für die Regelung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID - International Centre for Settlement of Investment Disputes) oder bei der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law) zu verklagen.

Eingefordert werden können dabei nicht nur Entschädigungen für real entstandene Verluste oder Enteignungen („post-establishment“), sondern auch für den durch nationale Regulierungen bedingten Ausfall potentieller Gewinne aus noch nicht getätigten Investitionen („pre-establishment“), welche die Geschäfte des Investors betreffen. Solch ein Ausfall wird unter den Freihandelsverträgen als eine „regulatorische Enteignung“ („regulatory taking“) interpretiert. Ebenso können die Firmen gegen nationale Regelungen klagen, die ihrer Ansicht nach eine „verdeckte Behinderung des Handels oder internationaler Investitionen“ darstellen.

Unter NAFTA wurden diese Mechanismen von Privatfirmen wiederholt benutzt, um nationale Umweltschutzbestimmungen zu untergraben. Ähnliches könnte bei Neuregelungen des Arbeitsrechtes geschehen. Der CAFTA-Vertrag besagt zwar, dass die Streitschlichtungsmechanismen nicht genutzt werden sollen, um die Mitgliedsstaaten von der Einführung und Durchsetzung von Umwelt- oder Arbeitsstandards abzuhalten. Mit der Einschränkung, dass Umwelt- oder Arbeitsstandards „nicht in ungerechter Weise angewendet werden oder eine verdeckte Behinderung des Handels oder internationaler Investitionen darstellen“ sollten, wird aber den Unternehmen noch im gleichen Absatz eine Hintertür eingerichtet.

Insgesamt gesehen folgen alle Regelungen bezüglich der sogenannten „Investoren-Staats-Streitigkeiten“ („investor-state-disputes“) der Logik, dass die Staaten vor allem potentielle Übeltäter, private Firmen hingegen potentielle Geschädigte sind. Folgerichtig bleiben Möglichkeiten für Staaten (oder ihre Bürger), die Privatfirmen unter den Bestimmungen der Freihandelsverträge zu verklagen, unberücksichtigt. Dort wird dann wieder nationale Rechtsprechung angewandt. Denkbar wäre es, dass in diesem Fall nun diese nationale Rechtsprechung ihrerseits als potentieller Streitfall unter CAFTA-Jurisdiktion fallen könnte.

Ein weiterer harsch kritizierter Punkt an den NAFTA-Bestimmungen ist die fehlende Transparenz der Streitschlichtungsprozesse. Die Tribunale tagen unter Ausschluss der Öffentlichkeit und Stellungnahmen aus der Zivilgesellschaft sind nicht vorgesehen. Hier wurde unter CAFTA zwar versucht, nachzubessern, die Effektivität der Änderungen ist aber unsicher.

So bleibt die Verpflichtung zur Veröffentlichung von Berichten über die Verhandlungen unter dem Vorbehalt des Schutzes – nicht näher definierter – vertraulicher Informationen. Den ICSID- und UNCITRAL-Tribunalen wird zwar das Recht zugesprochen, Stellungnahmen aus der Zivilbevölkerung zu berücksichtigen, verbindliche Regelungen existieren jedoch nicht. Für die CAFTA-Kommissionen zur Schlichtung zwischenstaatlicher Konflikte besteht bisher nur eine Absichtserklärung, die Einbeziehung zivilgesellschaftlicher Stellungnahmen aus den betroffenen Regionen in noch zu erstellende Verfahrensregeln zu integrieren.

Bemängelt wird von Gegnern des Abkommens außerdem, dass für Verstöße gegen nationales Arbeits- oder Umweltrecht unter CAFTA nicht die betreffenden Firmen belangt werden. Vielmehr haben die Staaten, die ihre Aufsichtspflicht verletzen, mit Strafzahlungen von bis zu 15 Millionen US-Dollar jährlich zu rechnen.

Nach dem endgültigen Inkrafttreten des Vertrages wird um die Auswirkungen der aufgestellten Regelungen wahrscheinlich nicht mehr lange spekuliert werden müssen. Zum Beispiel wurde in Costa Rica 2002 der Firma Harken Energy eine Konzession für die Erdölförderung an der Karibikküste wegen eines strittigen Umweltgutachtens entzogen. Bisher steht eine endgültige Einigung zwischen der costaricanischen Regierung und dem Öl-Konzern aus Texas noch aus. Solche Fälle dürften unter CAFTA umgehend auf den Schreibtischen der ICSID- oder UNCITRAL-Funktionäre landen.



## Quest for Peace

<http://www.quixote.org/cafta/modules.php?name=News&file=article&sid=54>

### Talking Point: CAFTA and Expanding Corporate Rights

*January 12, 2004*

The proposed Central American Free Trade Agreement (CAFTA) is clearly modeled after the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Since the Administration refuses to release the working text of CAFTA for public review, NAFTA is one of our best indications as to what will be in CAFTA.

One of the most disturbing (and for many of the people in Congress who voted for it, unexpected) consequences of NAFTA has been its "mechanism" for "investor-to-state dispute resolution." That's policy-speak for rules that allow foreign corporations to sue governments (trade-policy jargon has hypertext links to longer definitions).

#### Consider:

- "Supporters of NAFTA claimed that these extensive investor protections and their private enforcement mechanism were necessary to protect investors from the state seizure of private property (i.e., nationalization)... However, the majority of the investor-to-state cases filed to date have had little to do with the seizure of property NAFTA supporters feared. Instead, the cases challenge environmental laws, regulations and government decisions at the national, state and local level." From *Bankrupting Democracy* by Public Citizen
- Corporations have managed to expand the definition of "takings" to include profits lost because of a regulation. This allows a foreign corporation to sue a country for the profits it believes it would have made had the regulation not been in place.
- Congress and the U.S. Supreme Court have consistently rejected the legitimacy of this idea of "regulatory takings." In the case *Concrete Pipe and Products vs. Construction Laborers Pension Trust* (1993) the Supreme Court held that "the mere diminution in the value of property, however serious, is insufficient to demonstrate a taking."
- Thus, NAFTA provides rights to foreign corporations above and beyond those given to domestic corporations.

A three-person panel, typically made up of "industry experts," arbitrates these disputes. Their proceedings are closed to the public, do not allow amicus briefs (briefs filed by outside interested parties), and there is no process for appeals. The panel is totally unaccountable to the people impacted by its decision.

Such an undemocratic model for dispute settlement is being pursued in the U.S.-Chile Free Trade Agreement and CAFTA. It is unacceptable that companies be granted the right to challenge regulations while the U.S. government currently seeks to curtail the rights of individuals to seek grievances against these same companies. We say "No!" to Chapter 11 provisions, and "No!" to CAFTA.

#### Additional Resources

- Polaris Institute report *Enron Style Corporate Crime and Privatization: A Look at the U.S. Coalition of Service Industries*
- *Bankrupting Democracy*, Public Citizen's Report on NAFTA's Chapter 11

## NAFTA Chapter 11 Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy

### LESSONS FOR FAST TRACK AND THE FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

#### EXECUTIVE SUMMARY:

In the spring of 2001, President George W. Bush asked the U.S. Congress to delegate to him a 6-year chunk of Congress constitutional authority over international trade through a process called Fast Track. Bush seeks Fast Track trade authority (which his Administration is attempting to rename "Trade Promotion Authority") to expand the 1994 North American Free Trade Agreement (NAFTA.) The proposed NAFTA expansion, formally called the Free Trade Area of the Americas (FTAA), would spread NAFTA's rules to an additional 31 Latin American and Caribbean nations by 2005.

The publicized goal of the FTAA proposal is to facilitate trade and deepen economic integration by expanding the NAFTA provisions that eliminate tariff and nontariff barriers to trade and investment throughout the hemisphere. Careful consideration of NAFTA's record therefore becomes central to discussions of Fast Track and the FTAA.

Thus, this year, Public Citizen is releasing a series of reports on NAFTA's actual performance over its seven years in existence. This report, **NAFTA Chapter 11 Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy**, analyzes NAFTA's groundbreaking investment chapter, which granted expansive new rights and privileges for foreign investors operating in the three NAFTA signatory nations: U.S., Canada, and Mexico. It is often said that NAFTA was more of an investment agreement than a trade agreement. Now NAFTA's investor privileges and protections are at the core of the proposed FTAA.

NAFTA's investor protections are unprecedented in a multilateral trading agreement. Since the agreement's enactment, corporate investors in all three NAFTA countries have used these new rights to challenge a variety of national, state and local environmental and public health policies, domestic judicial decisions, a federal procurement law and even a government's provision of parcel delivery services as NAFTA violations. While most cases are still pending, some corporations have already succeeded with these challenges. (Please see the chart listing these cases and their status at the end of the Executive Summary.)

Remarkably, NAFTA also provides foreign investors the ability to privately enforce their new investor rights. Called "investor-to-state" dispute resolution, this extraordinary mechanism empowers private investors and corporations to sue NAFTA-signatory governments in special tribunals to obtain cash compensation for government policies or actions that investors believe violate their new rights under NAFTA. If a corporation wins its case, it can be awarded unlimited amounts of taxpayer dollars from the treasury of the offending nation even though it has gone around the country's domestic court system and domestic laws to obtain such an award.

Supporters of NAFTA claimed that these extensive investors protections and their private enforcement mechanism were necessary to protect investors from the state seizure of private property (i.e., nationalization). Mexico, which nationalized its foreign oil refineries in 1938, was the prime target of these concerns.

However, the majority of the investor-to-state cases filed to date have had little to do with the seizure of property NAFTA supporters feared. Instead, the cases challenge environmental laws, regulations and government decisions at the national, state and local level:

- The California-based Metalclad company successfully challenged the denial of a construction permit by a Mexican municipality for the building of a toxic waste facility;
- Environmental and health bans of suspected toxins have been challenged, with one case already resulting in reversal of a Canadian government ban on the gasoline additive MMT;
- Canada's implementation of two international environmental agreements has been successfully challenged, and Canada will soon be ordered to pay damages to U.S. investors in both cases;
- Foreign corporations have taken two lawsuits they lost in U.S. domestic courts to be "reheard" in the NAFTA investor-to-state system, one challenging the concept of sovereign immunity regarding

a contract dispute with the City of Boston and the other challenging the rules of civil procedure, the jury system and a damage award in a Mississippi state court contract case;

- The American company, United Parcel Service (UPS), has filed a suit challenging the governmental provision of parcel and courier services by the Canadian postal service; and
- A Canadian steel fabrication company challenged a federal "Buy America" law for highway construction projects in the U.S.

This extraordinary attack on normal government activity such as operating a civil justice system through courts, denying a construction permit or establishing health and other public interest regulations has drawn growing criticism to NAFTA's Chapter 11 investment rules. For some Republican and Democratic members of Congress who voted for NAFTA, these cases have been an unexpected and unwelcome result of the agreement. The Republicans were promised NAFTA would not undermine U.S. local and state sovereignty and control. The Democrats were promised NAFTA would not undermine domestic environmental and health laws. Both were promised NAFTA would not give foreign investors better treatment than local businesses or open the U.S. Treasury to new demands from foreign investors. But the NAFTA Chapter 11 cases have made a mockery of these promises.

Of the 15 cases reviewed in this report, the damages claimed by the companies add up to more than U.S. \$13 billion. Initially, not many cases were filed under these provisions. However, once the first investors obtained damages and/or reversal of the government policy they attacked, a flurry of additional cases were filed.

The expansion of NAFTA's new investor rights to 31 more countries of the Western Hemisphere via the FTAA has the potential to generate an explosive number of new cases. While these cases could drain the treasuries of the hemisphere's richest nations, the potential impact these cases would have on the hemisphere's poorest and weakest nations is even more alarming.

Given President Bush's Fast Track request is based on his desire to expand NAFTA's investment rules to the entire hemisphere through the FTAA, the NAFTA Chapter 11 issues have become central to the Fast Track debate.

The expansive rights granted to corporations under NAFTA were just one of the factors that went largely unnoticed by Congress and the media due to the fact that in the United States NAFTA was approved under an unusual "Fast Track" procedure, which expired in 1994 and was used only five times since its development in 1974 by President Nixon. Under Fast Track, Congress role in developing the contents of international commercial agreements is severely limited. Once Congress grants a president Fast Track, the Executive Branch is allowed to negotiate the agreement and sign it, locking in the contents, before Congress has a vote on the deal. Because Congress role was limited to a *post hoc* yes or no vote with no amendments allowed, many members of Congress who voted in favor of NAFTA had no idea that these investor provisions were a central element of its contents.

The use of Fast Track for NAFTA demonstrates how the process can obscure meaningful analysis of a proposed agreement's actual binding terms. Potential legal, public health and environmental implications can be overlooked. Given the broad set of domestic law issues now implicated in today's international commercial negotiations, many consider Fast Track to be an outdated trade policy tool. As a new Fast Track fight looms in Congress in the fall of 2001, the sovereignty and public policy implications of the NAFTA cases reviewed in this report argue against the use of Fast Track for development of the proposed FTAA and more generally as a tool of democratic decision-making and public policy.

This report reviews the major NAFTA investment cases of public interest and the potential for a massive acceleration of cases if similar investor rights are incorporated into the FTAA. As these cases are decided behind closed doors in NAFTA tribunals, information about the cases is difficult to obtain. Indeed, there is no requirement that the public or Congress be given notice that a NAFTA Chapter 11 case has been filed against the United States, raising the specter that in addition to the cases we have been able to unearth, perhaps more cases have been filed and either have been quietly settled through negotiated payments or are still pending. Researchers must rely upon the final panel reports that are sometimes released by the tribunal at the end of the process and on the few other documents that have made it into the light of day, the majority of which have been written by the plaintiff corporations themselves.

Analysis of the NAFTA cases as a whole compels certain conclusions:

### **Foreign Investors Granted Greater Rights than U.S. Corporations or U.S. Citizens:**

NAFTA's investment rules provide new rights and privileges for foreign investors that go significantly beyond the rights available to U.S. citizens or businesses in U.S. domestic law and provide a venue exclusively available to foreign investors to seek payment of U.S. taxpayer funds for alleged business losses. Previous trade or investment agreements typically focused on ensuring "national treatment" that foreign investors or goods obtained the *same* treatment as domestic businesses and products. But NAFTA establishes new rights applicable only to foreign investors claiming compensation from taxpayers for the costs of complying with the same domestic policies that all domestic companies must follow. The string of cases analyzed in this report show how these NAFTA rules are being used by foreign investors to demand payment for any government action that impacts the value of an investor's property. Yet such a notion of "regulatory takings" does not exist for U.S. citizens or companies because it has been rejected by Congress and the courts. Attempts to legislate a broader definition of property rights through regulatory takings legislation has been repeatedly rejected by Congress. In addition, the U.S. Supreme Court held in the 1993 *Concrete Pipe* case that "mere diminution" of the value of an investment is not sufficient to establish a taking. Yet it is precisely a diminution of value resulting from compliance with government regulations that is at issue in most of these NAFTA cases. In short, these NAFTA cases are giving foreign investors greater rights and remedies on U.S. soil than are available to U.S. companies here at home.

### **Foreign Investors Allowed to Evade Legal Liability?**

NAFTA's investor-to-state tribunals provide a way for foreign litigants to seek government compensation for damages ordered by U.S. courts. In one NAFTA case, a huge Canadian funeral conglomerate called the Loewen Group is using NAFTA's investor protections to, in effect, "reverse" a Mississippi jury's ruling in favor of a small funeral home operator who sued the conglomerate for breach of contract. After the conglomerate refused to engage in pre-trial settlement discussions, the jury found that Loewen had engaged in a variety of fraudulent actions and applied \$500 million in punitive and compensatory damages. Loewen claims that it was then "forced" to settle the case for \$150 million, because the Mississippi Supreme Court would not waive the normal rules of civil procedure for the company. These rules require that a defendant post a bond when filing an appeal so that it cannot liquidate its assets in case the appeal is unsuccessful and the underlying damages must still be paid. Loewen is suing the U.S. taxpayers for \$725 million under NAFTA to compensate the company for this "expropriation," almost five times the amount of the settlement. The U.S. defense in this case was that a jury ruling in a civil contract case was not a "government action" against which foreign investors were granted special NAFTA protections. Remarkably, the NAFTA tribunal in the Loewen case has ruled that not only is a Mississippi jury award in a contract case a legitimate target of a corporate suit under NAFTA, but to date the panel has placed no limits on what types of court decisions could be open to challenge. If Loewen prevails in its NAFTA case, the corporation will be able to push the "bill" for its illegal behavior onto the U.S. taxpayers, another "privilege" not allowed U.S. corporations. Moreover, this case shows how NAFTA provides an incentive for foreign investors to resist reasonable settlement discussions with the prospect that any final unfavorable court orders or damages could be evaded using NAFTA.

### **Public Disputes, Private Tribunals:**

Rather than setting up a new dispute settlement mechanism to handle these investor-to-state disputes, NAFTA instead relies upon two already existing dispute resolution systems one operating under the auspices of the World Bank, the other operating under the auspices of the United Nations. Originally, these two arbitration bodies were set up to arbitrate private cases between contractual parties in narrow commercial disputes. These commercial disputes dealt primarily with private law issues, affecting only the parties to the dispute. Thus, in the past, the fact that these proceedings were strictly confidential with no access by the press or public and no process for amicus briefs was of less concern to the public at large. Now, however, these closed-door arbitral bodies are dealing with significant issues of public policy. Under NAFTA an array of public interest regulations, such as a California law phasing out a gasoline additive found to be contaminating water wells around the state, and other normal government functions have been challenged as violating NAFTA. The citizens of the state must rely on federal government agencies such as the Department of Justice, Department of State and the Office of the United States Trade Representative to defend their new law, which was created over several years using an open process. Even the Attorney General of California has no formal role. The residents of California cannot be party to the case, are not entitled to documents and cannot observe the operations of the NAFTA tribunal. Yet it is their tax dollars that may one day be awarded to the corporation that is demanding \$1 billion in compensation. Questions regarding the appropriateness of these private arbitration bodies for these public-interest disputes are made more urgent by the fact that cases in these bodies seem to be accelerating under NAFTA and under various

bilateral investment treaties. In its 35-year history, the World Bank's arbitral body has handled approximately 79 cases. However, half of those cases have been instigated in the past five years alone. The accelerating pace of complaints, coupled with the secretive, undemocratic nature of the arbitral bodies and the vast powers of the tribunal to award an unlimited amount of taxpayer dollars to compensate a successful corporation are proving to be a significant threat to the public interest.

#### **Potential Cost to the Taxpayers in the Billions:**

In the end, it is the taxpayers of the challenged country who must pay the compensation to a corporation if it succeeds in its NAFTA suit. In the first seven years of NAFTA, with only a small number of cases filed, an astonishing \$13 billion has been claimed by corporations in their initial filings: \$1.8 billion from U.S. taxpayers, \$294 million from Mexican taxpayers and a whopping \$11 billion from Canadian taxpayers. In the California case, the corporation is seeking nearly \$1 billion or 1.2% of the state budget in compensation for the environmental measure phasing out the gasoline additive. A number of awards of that size could significantly impact the treasuries of national governments, and put pressure upon governments to squeeze states and localities for funds.

#### **State and Local Governments are Not Safe from NAFTA Tribunals Reach:**

Not only have federal laws, such as a U.S. "Buy America" procurement law, been challenged under NAFTA's Chapter 11, but a variety of measures taken by state, provincial and municipal governments have been challenged as well. In the toxic waste case, involving the U.S. Metalclad corporation, the decision of a Mexican municipality to demand a construction permit before a U.S. company could begin building a toxic waste facility was successfully challenged as NAFTA-illegal. In the same case, a later decision by the Governor of the state to create an ecological reserve was deemed a NAFTA violation challenged and the Mexican government has been ordered to pay \$15.6 million in damages. In another NAFTA case, British Columbia's decision to ban the bulk export of lake and river water to prevent it from being sucked up and shipped to California in supertankers was challenged by a California corporation called Sun Belt. The Mondeev corporation of Canada has attacked the actions of the Boston Redevelopment Authority, the City of Boston and the Massachusetts Supreme Court in a NAFTA tribunal over a real estate deal arguing that NAFTA overcomes the U.S. common law right of sovereign immunity. While it is true that under NAFTA, a panel cannot directly rescind a law, and it is the federal government that is technically liable for any damages, federal governments currently have a variety of avenues under domestic law to bend state and local governments to their will. For example, federal governments can hold funds for state and local projects hostage until the offending measure is rescinded or until the locality agrees to contribute to the damage award. State and local governments must begin to take a hard look at these NAFTA cases to understand the implications for state sovereignty and governance under NAFTA as well as the FTAA.

#### **Governments Subject to Endless Second-Guessing by NAFTA Tribunals:**

A tribunal in another NAFTA case found that Canada's temporary ban of PCB exports because of environmental concerns (during a brief period when the U.S. lifted its PCB import ban) were reasonable. However the tribunal also ruled that Canada's actions were NAFTA-illegal because the tribunal decided that the manner in which Canada sought to implement its environmental goal was not the least trade restrictive manner possible. The panel, with no apparent expertise in environmental policy, put forward a variety of suggestions on other alternatives Canada might have pursued to achieve similar ends. In the California case, the Canadian corporation Methanex is arguing that the state of California should not phase out the gasoline additive called MTBE (a suspected carcinogen, which is highly soluble in water posing a greater risk to drinking wells than similar additives), but rather should deal with the problem of MTBE-contamination of drinking water by cleaning up all potentially leaky fuel tanks an extraordinarily costly endeavor that still would not remove all causes of MTBE water contamination. In a number of cases, corporations argue that the very process by which a law was achieved constitutes a violation of their new NAFTA investor rights. In the California case, the MTBE phase-out was achieved after a multi-year public process during which the state took deliberative actions, first commissioning numerous studies, followed by public hearing and debate. In the coming months, a NAFTA panel will be empowered to inform us if these common practices of democratic governance will soon be considered violations of NAFTA's new investor rights.

#### **NAFTA Challenges Chill Public Interest Policies:**

In another environmental case, the U.S. Ethyl corporation filed a suit against a Canadian environmental and public health measure restricting a gasoline additive it developed *as the was being debated in parliament*. NAFTA rules require corporations to wait six months after the events which give rise to the claim and then require an attempt to resolve the situation through negotiations before pursuing a NAFTA case. That a NAFTA tribunal accepted this case, which was a blatant attempt to intimidate a legislative body from taking action, sends an alarming signal. In the end, the government

of Canada settled the case by revoking the ban on the gasoline additive MMT and paid the company \$13 million before the NAFTA tribunal had issued final ruling. If similar investor rights are incorporated as planned into the FTAA, the potential for large multinational corporations to bully the governments of the weakest and poorest countries of the hemisphere would be extraordinary. The mere threat of a vast damage award and the high costs of defending a suit could make poorer nations concede before the fight had been joined, which is the trend that has occurred in poor nations threatened with World Trade Organization (WTO) challenges filed on a state-to-state basis.

#### **Principle of Sovereign Immunity Attacked:**

In addition to the implications of having governmental decisions second-guessed and undermined by NAFTA panels, the legal principle of sovereign immunity itself has been attacked in a NAFTA case. The doctrine of "sovereign immunity" is a centuries-old legal concept that holds that governments cannot be sued unless the lawsuit is expressly allowed by law. Many states and the U.S. federal government waive sovereign immunity by statute or on a case-by-case basis. One NAFTA case involves a Canadian corporation, Mondev, which has been involved in a lengthy contract dispute with the City of Boston over an option to buy a parcel of land. Mondev's arguments were rejected by the Massachusetts Supreme Court on the grounds of sovereign immunity. Mondev has in effect "appealed" this U.S. domestic court decision to a NAFTA tribunal. The crux of Mondev's argument is the notion that new rights for foreign investors granted in NAFTA trump a state's sovereign immunity protections. If a NAFTA panel rules in Mondev's favor, not only will it effectively "reverse" a state supreme court decision, but again foreign corporations will be granted rights and privileges not allowed U.S. corporations operating on U.S. soil. Moreover, a bedrock principle of Common Law jurisprudence will have been trampled by a three-person NAFTA tribunal with broad ramifications for U.S. governance at all levels.

#### **NAFTA Fishing Expedition for Government Compensation by Foreign Corporations:**

Another troubling trend in the NAFTA Chapter 11 cases is the tendency of corporations to seek government compensation in instances when its actual investment in the country being sued is not readily apparent. Only two of the 15 NAFTA cases deal with circumstances that could be vaguely characterized as a seizure of property. Indeed, in many of these NAFTA cases it is unclear what "property" the investor held in the country being challenged. In the PCB case, it is not at all clear what investment the U.S. company had in Canada; it simply sought to import PCB waste from Canada for treatment and disposal in its Ohio plant. In finding for the company, the NAFTA tribunal decided, among other things, that "market share" was a legitimate investment under NAFTA meaning that the fact that the company ever had been able to import PCB waste treatment in Canada established a right to do so protected by NAFTA. This is an alarming ruling that could spark an array of new suits geared toward garnering a larger share of the market. In the Sun Belt bulk water case, the U.S. company had visions of a joint venture with a Canadian company that would allow it to export Canadian water in tanker ships to California, but Sun Belt never claimed to have any property in Canada whatsoever. It would require a stretch of the imagination to liken these cases to seizure of property. Instead, the majority of cases being brought under NAFTA most closely resemble claims for "regulatory takings" not permitted under U.S. law.

#### **NAFTA Environmental Protections Meaningless:**

The Preamble of NAFTA states that countries will undertake their obligations in a manner "consistent with environmental protection and conservation." Further language in Article 1114 of the investment chapter purports to protect the environment, and prevent a race to the bottom in environmental standards. These provisions of NAFTA have been given such short shrift by NAFTA tribunals as to render them meaningless. In the toxic waste case, there was no evidence that the tribunal weighed NAFTA's environmental provisions at all before reaching their final decision. The ruling does make clear that no weight was given to the environmental concerns of the community which was the reason that local officials tried to block the dump. Further, the panel set a number of disturbing precedents. It not only equated the denial of a municipal construction permit and the creation of an ecological reserve with an "expropriation" under NAFTA, but it broadened the definition of expropriations to include "incidental" interference with the value of a property thus opening the door for all sorts of legitimate zoning by a sub-national government to be challenged under NAFTA. In the PCB case, an environmental treaty that regulates trade in hazardous waste called the Basel Convention, was considered by the NAFTA tribunal, but in the end was completely discounted.

#### **Importing Obligations of all of NAFTA and WTO Into Chapter 11:**

Utilizing the Article 1105 requirement that investors must be treated "in accordance with international law," corporations have sought to import the obligations of NAFTA as a whole, as well as international trading obligations of the General Agreement on Tariffs and Trade and the WTO, into Chapter 11

litigation. In the toxic waste case, the panel improperly imported the transparency obligations of NAFTA Chapter 18 regarding publication and administration of domestic law into Chapter 11. In the PCB case, the NAFTA tribunal decided that NAFTA's Chapter 11 protections applied even though the company did not have a concrete investment in Canada but rather sought to import PCBs into the U.S. for disposal. This ruling opens up the possibility that the NAFTA chapter governing services (Chapter 12) now could be dragged into investor-to-state enforcement in its entirety. Indeed, in a new case involving a service provider, United Parcel Service (UPS) is challenging the manner in which Canada provides postal services alleging discriminatory treatment under NAFTA's Chapter 12 as well as Chapter 11. In addition, the heart of UPS case rests on provisions in NAFTA Chapter 15 regarding state-run enterprises. Finally, in the California MTBE case, the corporation has attempted to import key elements of WTO law and jurisprudence into its argument. If this trend continues, the grounds for complaint under NAFTA's Chapter 11 will grow immeasurably, subjecting NAFTA parties and taxpayers to endless litigation and costly compensation.

#### **Arbitrary Rulings Mean Rudeness by Government Officials Can Be NAFTA Violations:**

One ground for bringing an investor-to-state suit is NAFTA Article 1105 which guarantees a minimum standard of treatment for foreign investors. The article states that "Each Party shall accord to investments of investors of another Party treatment in accordance with international law, including fair and equitable treatment and full protection and security." Previously in bilateral investment disputes, similar language has been interpreted narrowly to apply to clear violations of international law, for example, detention without trial. NAFTA panels, however, have interpreted this language to create an enormous catch-all remedy for corporations that believe they have been treated unfairly. In the one case, the panel ruled against the corporation on claims that the Canadian government had violated an array of NAFTA terms. However, the panel found a violation of the minimum standard of treatment guarantee anyway. The panel did not find a violation of domestic or international law, rather it found that the overzealous and rude behavior of government representatives checking the company's paperwork was itself a violation. The ruling in this case broadens the Article 1105 catch-all to any instance when a corporation feels it has been treated unfairly. A recent July 31, 2001 clarification by the NAFTA governments has attempted to deal with this issue by seeking to narrow the application of Article 1105 to treatment that is required by "customary" international law. Yet the new interpretation does not define what is meant by "customary," providing enormous opportunity for a continuation of the expansive interpretation by the tribunals.

#### **From Defense to Offense:**

A number of corporations are not even attempting to claim expropriation when initiating NAFTA Chapter 11 cases. Rather they appear to be using other provisions of NAFTA's investment chapter to improve their strategic position in the marketplace. A glaring example of this strategic maneuvering is the UPS case against the Canadian postal service. UPS is arguing that because Canada Post provides public mail services, it should not also be providing integrated parcel and courier services. UPS claims that Canada Post's vast infrastructure is a NAFTA-illegal subsidization of its parcel and courier service, giving Canada Post an unfair advantage in the marketplace. In an era when public and commercial service delivery are often commingled, few public services including health care and education would be immune from similar corporate challenges. The UPS case encapsulates one of the most disturbing trends in the NAFTA cases taken as a whole, which is that many corporations seem to be moving from the defensive (protecting themselves against seizure of property) to the offensive in an attempt to carve out more favorable market conditions or market share.

\* \* \* \* \*

On July 31, 2001, the Free Trade Commission, comprised of three NAFTA country trade ministers, issued a "clarification" related to NAFTA Chapter 11. NAFTA provides for the Free Trade Commission to issue interpretations of NAFTA rules if agreed to by consensus.

The Chapter 11 clarification dealt with two issues. First, in response to building criticism of the closed-door process, the trade ministers attempted to address the issue of timely disclosure of NAFTA tribunal documents. The language the trade ministers agreed to in their clarification, however, still allows tribunals to set the guidelines regarding the release of documents other than the final award and tribunals could bar the release of any document until the case is completed. In addition, corporations have requested and have been granted confidentiality orders by tribunals. This practice was not prohibited by the clarification. In the end, the trade ministers clarification may have limited effect.

Second, the clarification attempted to clear up the confusion surrounding the "minimum standard" of treatment provisions of Article 1105 by limiting NAFTA rights and protections to those afforded by "customary" international law. Unfortunately, the language the trade ministers agreed to conflicts with

the plain language of NAFTA and does not define what is encompassed in the rubric of "customary" international law. As a result, although we are instructed that a traditional interpretation is intended, we do not know what body of law is included, leaving in place what amounts to an extremely vague and open-ended standard that can be used to challenge efforts to protect the environment and the public interest.

Meanwhile, in issuing this limited clarification, the trade ministers from the three NAFTA nations refused to deal with the core problems of Chapter 11 that have been raised by legislators and policy analysts in all three nations. The regulatory takings provisions of Article 1110 has drawn the most fire, but the trade ministers refused to provide an interpretation of the provision or in any way limit its use, despite increasingly expansive interpretations of the article by NAFTA Chapter 11 panels which continue to treat non-discriminatory domestic environmental and health policies as regulatory takings.

These radical regulatory takings provisions should be excised from NAFTA and kept out of the FTAA. Unfortunately, the Bush Administration has rejected just such demands from Congress. Congress must ensure that any Fast Track delegation of its constitutional trade authority to the Executive Branch guarantees that the Chapter 11 problems are remedied and certainly not expanded.

---

SEMANARIO UNIVERSIDAD, San José – Costa Rica, febrero 2004

## **TLC Centroamérica-EE.UU. - Dudas afloran en ambiente**

*Eduardo Ramírez Flores, Fabiola Pomareda*

La amenaza de demandas multimillonarias en tribunales internacionales que resolverán las controversias, es una de las preocupaciones que afloran en algunos sectores costarricenses, de cara al cumplimiento de la parte ambiental del Tratado de Libre Comercio (TLC) que suscribiría Costa Rica con Estados Unidos próximamente.

La advertencia reciente de la empresa petrolera estadounidense Harken Costa Rica Holdings de demandar al Estado en un tribunal de aquella nación, constituye un vivo ejemplo de lo que le podría esperar al país en el campo ambiental, una vez que entre en vigencia el intercambio comercial, dijeron los abogados ambientalistas Jorge Cabrera Medaglia y Roxana Salazar, así como el constitucionalista José Miguel Villalobos. Ellos recordaron además el conflicto que se suscitó durante las dos últimas décadas del siglo pasado entre el dueño (Joseph Hamilton) de la Hacienda Santa Elena -Guanacaste- y el Estado costarricense por la expropiación de esas tierras. Ese pleito es el único en el que se agotaron primero todas las instancias nacionales y después el demandante estadounidense acudió a un tribunal de controversias para definir el monto por indemnizar.

Entre los sectores ambientalistas surgen muchas dudas y escepticismo, ante los diversos capítulos del TLC que regularán las relaciones comerciales que mantendrán costarricenses y estadounidenses, si es que los poderes legislativos de ambos países deciden avalar este acuerdo.

¿Podrá la normativa ambiental costarricense hacerse respetar, o se impondrán en caso de controversias los intereses mercantiles de las empresas?; esta es una de las mayores preocupaciones de quienes defienden el ambiente nacional.

El exministro de Justicia -José Miguel Villalobos- señaló que una de las mayores desventajas de este tipo de acuerdo es que se renuncia a la jurisdicción nacional cuando hay controversias comerciales.

Mientras tanto, para el economista y miembro del grupo COECOCEIBA- Amigos de la Tierra Costa Rica, Manuel López Corrales, este TLC no es un tratado comercial más: "son tan profundas las reformas que su plicación y cumplimiento produciría, que invalida la potestad regulatoria del Estado en aras del bien común y la defensa de la salud y el ambiente".

Aseguró que este TLC "constituye un mandato verdaderamente totalitario de modificar un amplísimo espectro de leyes que han sustentado por más de medio siglo la Costa Rica solidaria que la mayoría de la población ha podido disfrutar y defiende".

Por el contrario, para el titular del Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE) -Carlos Manuel Rodríguez- el mencionado acuerdo es "una oportunidad para que verdaderamente apliquemos la legislación ambiental en el país".



Una posición similar expresó la viceministra de Comercio Exterior (COMEX) y encargada de la mesa ambiental en las negociaciones del TLC –Gabriela Llobet-, quien aseguró que este convenio estipula la obligación de aplicar las leyes referidas al ambiente.

### **CONTROVERSIAL TEMA**

De acuerdo con José Miguel Villalobos, la solución de controversias (capítulo 20 del TLC) es el tema clave en este tratado. Villalobos indicó que todos los TLC tienen como premisa la exclusión de la jurisdicción nacional para resolver cualquier controversia.

Explicó que normalmente a los arbitrajes se llega una vez que las dos partes lo han acordado, mientras que en el caso del TLC uno u otro puede solicitarlo unilateralmente. "Cualquiera de las partes consultantes podrá solicitar por escrito que se reúna la comisión respectiva (panel) si no logran resolver un asunto dentro de un determinado plazo".

Esto -agregó- presenta un roce con el artículo 44 de la Constitución Política, el cual establece que cualquier persona puede resolver sus diferencias patrimoniales (de dinero) por medio de un arbitraje. Las diferencias que no se refieren a temas de dinero, sólo se pueden resolver con la jurisdicción ordinaria.

El abogado y además exministro de Justicia percibe una trampa en el texto relativo a la solución de controversias, en el que se prevén dos tipos: para las diferencias comerciales entre gobiernos y otro para las que surjan entre empresas, en donde el arbitraje -según el acuerdo- no es obligatorio. "¿Por qué digo que es una trampa? Porque si uno lee esto aislado y ve que una empresa de Estados Unidos tiene problemas con otra costarricense y la segunda no acepta ir a un arbitraje, van a la jurisdicción nacional. Pero, ¿qué pasa si el reclamo de la empresa extranjera lo asume el Estado?; en los tratados comerciales normalmente el Estado asume el reclamo de la empresa". "En la realidad -advirtió- las controversias entre particulares no van a existir, pues cuando sean realmente grandes las van a asumir los Estados.

Cuando el problema sea muy serio, la empresa de EE.UU. no va a venir a los tribunales de aquí, va directo al Gobierno de Estados Unidos". Según Villalobos, si ya estuviera en vigencia el TLC probablemente la petrolera Harken trataría de que el gobierno de su país asuma su litigio como propio y habría que ir a un tribunal de controversias, opinión que es compartida por los abogados ambientalistas Jorge Cabrera Medaglia y Roxana Salazar.

Salazar, de la Fundación Ambiente y Biodiversidad (AMBIO), recalcó lo oneroso que resultan los procesos legales en un tribunal arbitral externo. "Para un país pequeño como Costa Rica -con serios problemas fiscales-, por las demandas que podría enfrentar es riesgosa una normativa como la que se aprobaría en el TLC", acotó.

### **EMPRESAS NO SERÁN ACUSADAS**

Una vez aprobado el TLC y bajo sus reglas, si una empresa viene al país y contamina, no habrá una acción contra ésta, pues sólo se podrá denunciar al Gobierno por no aplicarle la ley a esa compañía. Es decir, se puede reclamar ante el Gobierno pero no acusar directamente a la empresa.

De acuerdo con el tratado, cualquier persona u organización puede presentar una queja ante los gobiernos (Partes) de EE.UU. y de Costa Rica, si cree que no hacen cumplir las leyes ambientales. Un Comité de Asuntos Ambientales verá estos casos.

Ante esto cabe preguntarse: ¿por qué el Estado debe ser sancionado si el daño ambiental lo comete una empresa? La premisa jurídica es que se demanda al Estado por omitir la aplicación de las leyes nacionales. Quienes sostienen la tesis de hacer responsable al Estado señalan que éste puede posteriormente demandar a la empresa nacional que incumple.

Pero, pensar que en todos los casos de daño ambiental la responsabilidad es del Estado es absurdo, criticó

Villalobos. "Puede haber casos en que -por ejemplo-, haya un daño ambiental generado por un producto que el Gobierno costarricense permite que circule libremente.

Pero, ¿qué pasa si una empresa tiró desechos que contaminaron un río y mataron muchos peces? La empresa es la responsable del derrame". Otro caso, planteó Villalobos, puede ser el derrame de combustible del barco Exxon Valdez, en Alaska, en 1989. Habría que hacer responsable al Gobierno de EE.UU. por este derrame. ¿Cómo podía ese gobierno estar alerta para que no ocurriera? Ahí la responsabilidad fue exclusiva de la empresa, alegó.

"Lo que debe decir el tratado es que en aquellos casos en que el Gobierno no actúa, omite actuar, o actúa permitiendo el daño, el responsable es en parte el Gobierno; pero, en aquellos en los que el Estado no tiene nada que ver con el daño, que lo asuma la empresa", sugiere el abogado.

## **CONTRA "AMIGUISMOS POLITICOS"**

Aunque no se ha dicho abiertamente, pareciera que esta estrategia de responsabilizar al Estado obedece a un plan para atacar la corrupción por parte de los funcionarios gubernamentales encargados de fiscalizar el cumplimiento de las leyes ambientales. Así lo ve Marielos Alfaro, asesora en ambiente de los empresarios que conforman CONCAUSA -Declaración Conjunta Centroamérica - Estados Unidos.

Un Consejo de Asuntos Ambientales, por ejemplo, llamará la atención del MINAE para que ejerza controles sobre una empresa que contamina. "Si se hacen cinco llamadas de atención al Gobierno y no se actúa ¿qué piensa uno? Que es por amiguismo político". Alfaro considera que si oficiales del MINAE le exigen a una empresa que deje de echar las aguas negras al río y no lo hace, entonces que la cierren. "Yo como socio comercial, si veo que esto pasa pienso que es una alcahuetería".

Sin embargo, la idea es que el MINAE aplique más medidas para exigir al sector empresarial que haga mejoras. La incógnita es cómo se prepara este Ministerio para mejorar la fiscalización y vigilar las infracciones si ya de por sí no da abasto. Alfaro detalló que el MINAE participó bastante en las discusiones sobre el tema de cooperación para asegurarla y el apoyo está contemplado. Pero son conocidos los problemas de poca claridad en distribución de funciones fiscalizadoras, incapacidad operativa y duplicidad en las leyes.

En este sentido, el rector de Ambiente y Energía -Carlos Manuel Rodríguez-reconoció que si bien el compromiso del país en el TLC es cumplir con la legislación ambiental, "en los temas de contaminación tenemos muy poca capacidad institucional e instrumentos ya obsoletos, y por lo tanto no funcionan".

Rodríguez citó como ejemplo, que el 82% de las actividades que vierten líquidos y desechos en el país, lo hacen en contra de los estándares ambientales.

## **BENEFICIOSO**

Por otro lado, para el jurisconsulto Villalobos en el TLC hay un "incentivo perverso" para no mejorar la legislación ambiental, ya que aquellas Partes que tienen leyes ambientales más avanzadas son las más propensas a ser demandadas.

"Lo que pasa es que un tratado comercial que establezca que no hay ninguna obligación de mejorar la legislación ambiental sino una obligación de hacerla cumplir, tiende a premiar a los que tienen leyes más laxas porque deben que hacer cumplir una norma más fácil".

La viceministra Gabriela Llobet no cree que una legislación más proteccionista afecte las inversiones en Costa Rica. "Se ha probado que las compañías no deciden dónde invertir por la laxa legislación ambiental. Somos el país que recibe mayor inversión extranjera y creo que le podemos sacar gran ventaja a la legislación ambiental y a las certificaciones que se impulsan en el país".

Cabe mencionar que una de las principales consecuencias del NAFTA fue que muchas industrias estadounidenses se trasladaron a México, porque tanto los estándares laborales como ambientales, son menores. Llobet refutó lo anterior y argumentó que esas empresas se fueron a México en busca de mano de obra más barata y por los costos logísticos más bajos.

Si un trabajador mexicano cobra menos que uno estadounidense por el mismo trabajo, claramente esas industrias van a preferir irse a México, manifestó. Alfaro y Salazar coincidieron con Llobet en que el país tomó desde hace mucho tiempo la decisión política de invertir en la mejora y mantenimiento del ambiente y en reconocer las ventajas de la producción más limpia.

"¿Cómo alguien puede decir que tener mucha legislación ambiental es una amenaza? Jamás podría aceptar esa afirmación. Las personas que dicen eso no han considerado que la diferencia entre Costa Rica y el resto de Centroamérica está en que este país tiene un mayor nivel de aplicación de estas leyes", reclamó.

El ministro Rodríguez respaldó lo dicho por Llobet y añadió que "existe un verdadero compromiso del país por reformar el aparato estatal ambiental". De igual manera, Llobet desestimó que la legislación ambiental vaya a ser calificada por los inversionistas y comerciantes como barreras arancelarias contra Costa Rica, ni que prevalecerá el criterio comercial sobre el ambiental, en vista de que el acuerdo estipula el cumplimiento de las leyes en esta materia.

El futuro del TLC en mención es incierto, ya que su aprobación por la Asamblea Legislativa no es segura, y tampoco lo es en Estados Unidos, en donde el país se prepara para las elecciones presidenciales en noviembre próximo. Quien se perfila como candidato por el Partido Demócrata y eventual vencedor del mandatario G.W. Bush: el senador John Kerry, ha expresado poco simpatía por dicho acuerdo.

### **Lo que dicen los textos\***

#### *Ambiente (Capítulo 18)*

- Las Partes podrán modificar sus leyes y políticas ambientales.
- Cada Parte garantizará que sus leyes y políticas estimulen altos niveles de protección ambiental y deberán esforzarse en mejorarlas.
- Es inapropiado promover la inversión debilitando la legislación ambiental interna.
- Cualquiera puede pedir a las autoridades competentes que investiguen supuestas infracciones de su legislación ambiental.

#### *Inversión (Capítulo 10)*

##### **Inversión y Medioambiente:**

- Nada de lo dispuesto en este Capítulo impedirá que una Parte adopte, mantenga o haga cumplir cualquier medida para garantizar que las inversiones en su territorio consideren inquietudes en materia ambiental.

##### **Solución de Controversias Inversionista-Estado:**

- En caso de una controversia el demandante y el demandado tratarán de solucionar la controversia mediante negociación. Si no se puede resolver, una Parte podrá someter el reclamo a arbitraje.
- Para hacer lo anterior el demandante no podrá iniciar o continuar el reclamo ante cualquier tribunal judicial o administrativo local de alguna de las Partes.
- El Tribunal tendrá 150 días para emitir una decisión.
- Una vez que un inversionista de EE.UU. presenta un reclamo en un tribunal judicial o administrativo de una Parte de Centroamérica, no podrá reclamar después en un arbitraje.

#### *Solución de Controversias (Capítulo 20)*

- Se podrá aplicar si una Parte considera que una medida vigente de otra Parte, es o podría ser incompatible con este Tratado, o que otra Parte incumplió las obligaciones de éste.
- Cualquier Parte podrá solicitar que se reúna una Comisión, que tendrá 30 días para llegar a un acuerdo; de lo contrario se podrá pedir el establecimiento de un panel arbitral.
- Este tendrá 150 días para emitir un informe final. Si no se cumplen sus recomendaciones se podrán iniciar negociaciones para establecer una compensación.
- Si se tratara de una contribución monetaria, el monto no superará los \$15 millones.

\* Fuente: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos.

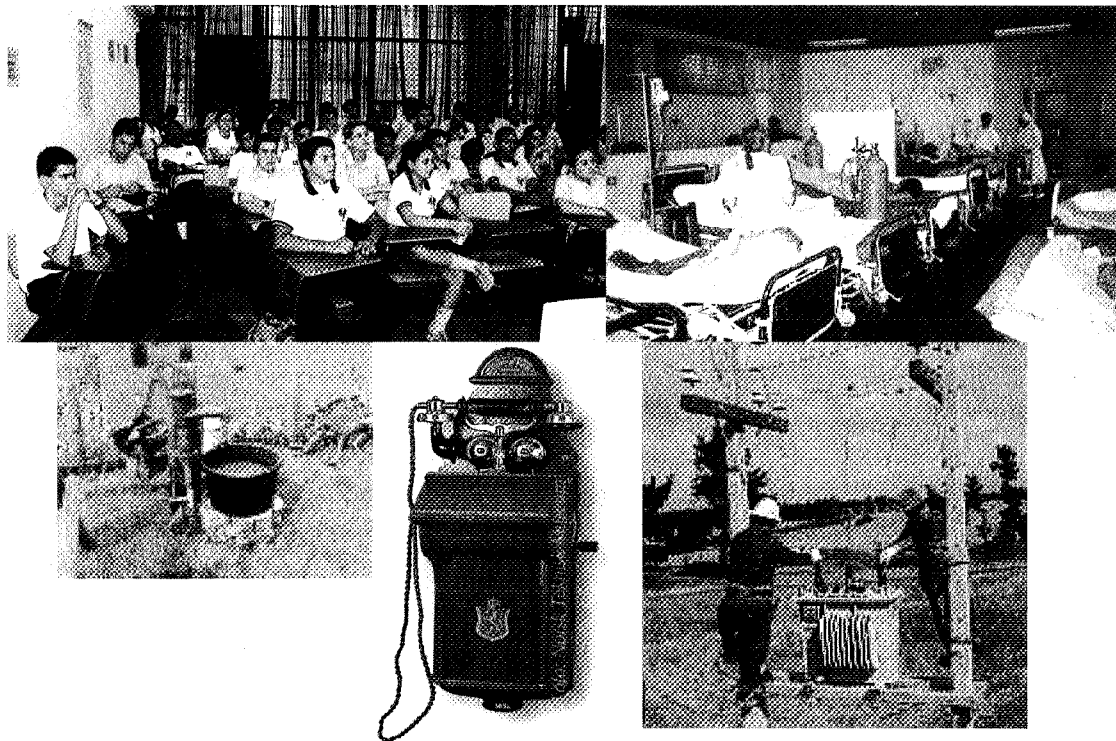
Borradores del texto (español) ([www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)).



---

# Privatisierung von Dienstleistungen

---



## **Privatisierungsepidemie: Ärzte verzweifelt, Telefonleitungen blockiert, Versicherungen zahlen nicht**

Qualität und Universalität öffentlicher Dienstleistungen sind von der kommerziellen Öffnung unter CAFTA bedroht

*Einführung von Jonas Rüger, FDCL, März 2004*

---

Bereits 1999/2000 sah sich die salvadorianische Regierung massiven Volksprotesten gegen die geplanten Privatisierungen im Gesundheitswesen gegenüber. Den Machthabern im sonst eher ruhigen Costa Rica erging es in Bezug auf die Öffnung des Telekommunikationsmarktes ebenso. Die Teilnehmerzahlen der Demonstrationen gingen in die Zehntausende. Am Ende mussten beide Regierungen ihre Pläne vorläufig auf Eis legen.

Mit der Verabschiedung des Freihandelsabkommen CAFTA droht dieses Eis jetzt unter der Tropensonne Mittelamerikas dahinzuschmelzen. Der Vertrag verbietet den Mitgliedsstaaten marktregulierende Maßnahmen im Dienstleistungsbereich. Die letzten Staatsmonopole bei öffentlichen Dienstleistungen stehen damit vor dem Fall.

Costa Rica ist mit einer Stromversorgungsquote von 90 Prozent der Haushalte eines der Länder mit der umfassendsten Netzabdeckung in Lateinamerika. Die Preise für Telefongespräche liegen ebenfalls weit unter dem Durchschnitt und fast jedes Dorf verfügt über eine Telefonleitung. Die Verhandlungsführer der Regierung versuchen die Bevölkerung damit zu beruhigen, dass in Sondergesprächen eine Beschränkung der kommerziellen Öffnung auf die Bereiche Mobilfunk, Internet und private Netzwerke erreicht wurde. Mit den Gewinnen aus eben diesen hochlukrativen Sparten konnte das Staatsunternehmen Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) jedoch bisher den Anschluss auch entlegener Regionen an Strom- und Telefonnetz finanzieren. Auch das Argument, dass die Verbraucherpreise mit Einführung des freien Wettbewerbs sinken würden, verliert beim Blick in die Nachbarländer an Glaubwürdigkeit. In Nicaragua sicherten sich wenige Großunternehmen den Marktzugang und erhöhten einvernehmlich die Tarife. Die Preise für Mobilfunk stiegen um 400 Prozent. In Panama und El Salvador betrug der Anstieg sogar 500 und 1 300 Prozent. Eine Preisschlacht dutzender Telefonanbieter wie in Deutschland erscheint angesichts der Winzigkeit der mittelamerikanischen Märkte unwahrscheinlich.

Mit dem auf dem Solidaritätsprinzip beruhenden Sozial- und Krankenversicherungssystem ist in Costa Rica noch ein weiterer Bereich in Gefahr, in dem das Land bisher eine positive Ausnahme auf dem Kontinent darstellte. Bisher ist dort beispielsweise die Behandlung in öffentlichen Krankenhäusern kostenfrei.

Die salvadorianische Regierung behält sich in einer Ausnahmeklausel zwar das Recht zur Regulierung des Gesundheitssektors vor. Angesichts der schon vor CAFTA verfolgten Privatisierungspläne muss ihr politischer Wille zur Verteidigung des bestehenden Systems jedoch bezweifelt werden. Laut Ricardo Monge Meléndez, dem Generalsekretär der Gewerkschaft „Sindicato de Trabajadores del Instituto Salvadoreño del Seguro Social“ (STISSS), versucht die Regierung konsequent, die aufmüpfige Gewerkschaft zu zerstören, „um den Weg für die Privatisierung freizumachen“:

Gegner des Freihandelsabkommens befürchten jetzt, dass beim Wegfall eines Teils der Einnahmen der staatlichen Dienstleistungsunternehmen aus dem Geschäft mit der städtischen Bevölkerung vor allem die ohnehin schon lückenhafte Versorgung der armen Schichten insbesondere auf dem Land leiden wird. Privatunternehmen dürften sich für diesen Bereich aufgrund des Mangels an zahlungskräftigen Kunden und der Abgeschlossenheit vieler Gebiete wohl kaum interessieren.

Außerdem wird ein massiver Stellenabbau bei den bisherigen staatlichen Anbietern erwartet. STISSS und die Gewerkschaft des ICE gehören deshalb zu den lautstärksten Kritikern des CAFTA.

Auch im Bildungsbereich könnte eine Verschärfung des Privatisierungstrends zum weiteren Wachstum der Bildungslücke zwischen Kindern aus verschiedenen sozialen Schichten beitragen. Costa Ricas öffentliches Schulsystem, lange Zeit eines der Prestigeobjekte unter den staatlich finanzierten Dienstleistungen, gilt immer noch als das umfassendste in der Region. Mit den Privatisierungen im Zuge der Strukturanpassungsmaßnahmen der 80er und 90er Jahre ging aber ein

deutlicher Verfall des Niveaus einher. Seit es für zahlungskräftige Eltern eine Frage des sozialen Status ist, ihre Kinder auf teure Privatschulen zu schicken, verlieren die öffentlichen Schulen politischen und finanziellen Rückhalt. Mit CAFTA, so befürchten die Verfechter einer Perspektive, die in der Bereitstellung umfassender Bildungsmöglichkeiten und einen Faktor für soziale Mobilität, Chancengleichheit und Entwicklung sieht, könnten sie endgültig zu Konkursverwaltern eines ehemals hoffnungsvollen und couragierten Ansatzes verkommen.

---

---

## SOBRE EL CAPÍTULO DE SERVICIOS

José María Villalta

A continuación se exponen algunas de las principales implicaciones del capítulo No. 11 del TLC-EUCA, titulado **“Comercio Transfronterizo de Servicios”**<sup>1</sup>.

**1. El capítulo de servicios: Un “GATS plus”.** Las obligaciones adquiridas en este acuerdo por los países centroamericanos, en materia de liberalización y desregulación de los servicios públicos y de cualquier otra actividad que sea considerada como un “servicio”, sobrepasan por mucho los compromisos que estos países habían contraído en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés) de la OMC<sup>2</sup>; además, implican una reducción de su margen de acción para excluir del tratado determinadas actividades que puedan considerarse como estratégicas para su desarrollo.

De esta forma, los países centroamericanos, y muy especialmente Costa Rica, renuncian a la posibilidad de discutir sobre el tema en un contexto multilateral en el que existan mayores contrapesos y en el que se puedan poner sobre la mesa otras reivindicaciones, como la eliminación de las ayudas internas que otorgan a su producción local los países desarrollados.

**2. Del concepto omnicompreensivo de “servicios”: todo es objeto del comercio.** En ninguna parte del acuerdo se incorpora una definición del concepto de servicios, quedando totalmente abierta la determinación de las actividades que se entenderán como cubiertas por las obligaciones que en esta materia se le imponen a los países firmantes. Esta omisión obliga a remitirse a la definición contenida en el GATS (art. I.1.3 incs. b y c), la cual ya ha sido cuestionada por su naturaleza excesivamente amplia y ambigua.<sup>3</sup>

*En este sentido, se ha señalado que:* “El GATS cubre virtualmente toda acción, regla o reglamentación que tenga un efecto directo o indirecto sobre el comercio de los servicios. Como reconoce la OMC, el GATS define el comercio de servicios de manera tan general que se convierte en directamente relevante para muchas áreas de reglamentación que tradicionalmente no estuvieron afectadas por las reglas del comercio multilateral. La naturaleza abarcativa del GATS amenaza con limitar seriamente la capacidad de los gobiernos nacionales para emprender acciones o políticas en aras de prioridades sociales, ambientales o de desarrollo.”<sup>4</sup>

La ausencia de una definición precisa de lo que se considera “servicios”, implicará que cualquier actividad -que eventualmente pueda ser objeto de una explotación comercial, sin importar su régimen jurídico actual-, podrá ser sometida a las regulaciones contenidas en este capítulo. De hecho, si se analiza el texto del acuerdo, se podrá constatar que se consideran como “servicios” aspectos tan sensibles como la bioprospección sobre la biodiversidad nacional, la caza y la pesca deportiva, las concesiones de la zona marítimo terrestre o la exploración petrolera.<sup>5</sup>

**3. De las obligaciones impuestas en el acuerdo: La apertura y la desregulación como regla general.** El tratado anula la potestad del Estado de regular y limitar el número de proveedores que pueden prestar un determinado servicio, al prohibirle la adopción de medidas destinadas a este fin “ya

---

<sup>1</sup> Este capítulo debe concebirse como una unidad con los denominados “Anexos de Medidas Disconformes” (Nos. I, II y III) y con los capítulos 12 y 13, referidos a “Servicios financieros” y “Telecomunicaciones” respectivamente, aunque estos dos últimos, dada su importancia, serán analizados por separado.

<sup>2</sup> Aprobado por Costa Rica mediante la Ley No. 7475 del 20 de diciembre de 1994.

<sup>3</sup> De hecho se trata de una definición circular: “b) El término **“servicios”** comprende **todo servicio** de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales.” A su vez, el concepto de “servicio suministrado en el ejercicio de facultades gubernamentales” es definido como aquel servicio “que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.” Esta fórmula es reproducida en el artículo 11.1.6 del tratado. En la práctica, únicamente se excluirían por este concepto aquellas potestades del Estado que no son susceptibles de explotación comercial como las potestades de imperio.

<sup>4</sup> Citizens' Network on Essential Services. “Los servicios públicos en peligro: El GATS y la agenda privatizadora.” En: Los pobres y el mercado. Informe Social Watch. 2003 p.16.

<sup>5</sup> Ver: Anexo No. 1 “Medidas Disconformes”. Lista de Costa Rica.

sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios, o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas” (art. 11.4.a.i). Así, se generaliza la apertura como norma, sustituyendo una decisión que debe estar supeditada al análisis –para cada caso concreto- de los objetivos sociales, económicos o culturales que estén en juego.

Igualmente, se generalizan y consolidan una gran cantidad de restricciones y limitaciones a la capacidad del Estado, de regular y controlar el desarrollo de las actividades que se realizan en su territorio, así como de orientarlas de manera que sean compatibles con los intereses nacionales, cuando el ejercicio de estas competencias sea considerado como desventajoso para los intereses de los proveedores de servicios extranjeros.

Se impide, por ejemplo, requerir a los proveedores de servicios que cuenten con una representación en el país a fin de poder exigirles responsabilidad por sus actos (art. 11.5), o regular el tipo de persona jurídica mediante la cual tienen que organizarse estos proveedores en el país (art. 11.4.b). Si bien es cierto, algunas de estas obligaciones ya estaban contempladas en el GATS, el tratado las amplía y extiende de forma considerable, como se verá en el apartado siguiente.

**4. Del paso del sistema de compromisos específicos a las “listas negativas”:** Todo lo que no esté expresamente excluido deberá ser desregulado. Según el Gobierno de los Estados Unidos entre los principales logros obtenidos en la negociación del tratado se destaca que: *“los países centroamericanos acordarán acceso considerable al mercado de toda la gama de los servicios, sujeto a muy pocas excepciones, usando como guía el enfoque de la llamada “lista negativa” (“negative list”).*<sup>6</sup>

Ciertamente, uno de los aspectos más delicados de este capítulo es el cambio radical que se implanta en el procedimiento para determinar cuáles actividades o servicios de cada país quedarán sujetos a la aplicación del tratado y –correlativamente- cuáles sectores quedarán excluidos del deber de cumplir con las obligaciones que en el mismo se imponen. Este procedimiento, a su vez, implica definir cuáles normas o disposiciones nacionales que resulten incompatibles con las obligaciones del tratado (“medidas disconformes”) podrán subsistir y cuáles deberán ser modificadas o derogadas.

El sistema vigente en la actualidad es el contemplado en el GATS (arts. XVI, XVII y XVIII) según el cual los países asumen “compromisos específicos” de apertura y desregulación únicamente para aquellos sectores o actividades que de forma expresa incluyan en las listas anexas al acuerdo, de manera que no se le aplicarán estos compromisos a ningún otro servicio o actividad que no estén allí mencionados. Sin embargo, con el tratado se cambia este sistema al denominado “enfoque de listas negativas”, que consiste en asumir que las obligaciones de este capítulo y el capítulo de Inversiones, son aplicables a todos los servicios –independientemente de si son mencionados o no en el tratado- con la única excepción de aquellos que explícitamente se encuentren en las listas anexas y únicamente para aquellas obligaciones sobre las que se diga, también de forma explícita, que no son aplicables (art. 11.6). Es decir, ahora se trata de listas cerradas. Si un servicio no está contenido allí, se asume que debe cumplir con las obligaciones de apertura y desregulación que el tratado impone. Si está contenido en las listas, únicamente se le eximirá de la aplicación de las obligaciones sobre las que expresamente se haga mención.<sup>7</sup>

Las implicaciones de esta modificación son profundas. Quiere decir que todas aquellas normas nacionales relativas a un determinado servicio que no estén expresamente listadas, deberán ser “conformes” con las obligaciones que el tratado impone pues de lo contrario, podrían ser denunciadas por las otras partes como violatorias del acuerdo.

Además del impacto difícil de prever en la capacidad regulatoria del Estado, se promueve una situación de gran inseguridad jurídica en las autoridades nacionales y en la población en general sobre las implicaciones reales que podría tener el tratado, ya que la interpretación de si una norma nacional es o no incompatible con el tratado, le corresponderá definirlo a los órganos supranacionales de solución de disputas que se crean en el marco de este acuerdo.

**5. Del peligro de las “listas negativas”:** El caso de la Junta de Protección Social de San José y los servicios de loterías. El hecho de que, en el marco del tratado, solo se admita la incompatibilidad con este de las normas de la legislación interna de los países firmantes que hayan sido previamente y de modo expreso incluidas dentro de los anexos de “medidas disconformes”, presenta el serio problema de que podrían verse afectados servicios públicos e instituciones de gran importancia para la ciudadanía costarricense, si las disposiciones que regulan su funcionamiento se encuentran excluidas de dichas

<sup>6</sup> Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. “Free Trade with Central America. Summary of the U.S.- Central America Free Trade Agreement”. p. 3. En: [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov).

<sup>7</sup> En relación con este último punto, también se modifica el sistema vigente, pues en la actualidad, los países todavía cuentan con un margen un poco mayor de flexibilidad para dictar leyes nacionales que respondan a sus propias necesidades, ya que se les permite dejar “sin consolidar” las medidas que eventualmente podrían resultar incompatibles, abriendo la posibilidad de que se implanten nuevas medidas en el futuro. Ver en este sentido Ley No. 7475, Anexo “Lista de compromisos de específicos”.



listas. En efecto, se ha podido constatar que son muchas las disposiciones disconformes con el tratado que no fueron contempladas en los anexos por los negociadores costarricenses.

Este sería el caso, a manera de ejemplo, del artículo 2 de la Ley de Loterías No. 7395, el cual establece que la Junta de Protección Social de San José "será la única administradora y distribuidora de las loterías" en el país y que se prohíben "todas las loterías, tiempos, rifas y clubes, cuyos premios se paguen en efectivo" a excepción de las emitidas por la Junta.

No cabe duda de que esta norma entraría en abierta contradicción con la obligación de "acceso a mercados de servicios transfronterizos" que le impone el tratado al país, según la cual, Costa Rica quedaría impedida de limitar el "número de proveedores de servicios, ya sea mediante contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios"(art. 11.4.a.i), como claramente ocurre cuando se le asigna a la Junta la competencia de ser el único proveedor de loterías y juegos conexos, para que pueda cumplir con su función social.

Al no haber sido incluida dicha disposición dentro de las listas de los anexos de "medidas disconformes", el tratado obligaría a su derogatoria en caso de entrar en vigencia. Cabe preguntarse, qué pasaría con las actividades de bien social que se financian con recursos provenientes de la administración exclusiva de las loterías por parte de la Junta, si tal cosa ocurriera.

**6. De las serias limitaciones para revisar o modificar las listas de "medidas disconformes":** A pesar de que el tratado podría obligar a modificar todas las medidas incompatibles de la legislación nacional que no se encuentren listadas en los anexos de "medidas disconformes", a los países firmantes se les concede un plazo excesivamente reducido y condicionado para agregar nuevas medidas a dichos anexos. Mientras que el GATS contemplaba un plazo de cinco años para que los países definieran sus listas de compromisos específicos, en el TLC se le concede tiempo a nuestro país hasta el 25 de marzo de 2004, para que agregue nuevas medidas a la lista del Anexo No. 1. Además, esta posibilidad queda sujeta a dos restricciones: a) No se permite revisar lo acordado en importantes sectores como los de "servicios de cómputo, construcción, servicios de energía, servicios profesionales, transporte terrestre, audiovisuales, telecomunicaciones, envío urgente (courier)", entre otros. b) Solo se puede agregar una medida si todas las partes están de acuerdo.

**7. Se impone la apertura de servicios públicos estratégicos como seguros y telecomunicaciones. Se consolida y amplía en el de electricidad.** El tratado obliga a autorizar la participación de empresas privadas en los servicios públicos de telecomunicaciones y seguros, poniendo en peligro el régimen de universalidad, solidaridad y prestación del servicio al costo que ha caracterizado el desarrollo de estos servicios en nuestro país. El impacto específico en estos servicios será analizado con detenimiento en los apartados siguientes.

*En el caso de la electricidad se consolida el régimen vigente de la Ley 7200 y sus reformas para el servicio de generación eléctrica. Asimismo se amplía el proceso de apertura en los servicios de transmisión, distribución y comercialización de energía, al autorizarse el otorgamiento de concesiones a cualquier entidad privada que así lo solicite (Anexo No. 1). Actualmente esta posibilidad no se encuentra contemplada en la legislación nacional. Las únicas entidades que autorizadas por ley para prestar los servicios de transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica son el Instituto Costarricense de Electricidad y la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, las empresas de servicios públicos municipales y las cooperativas de electrificación rural.*

# ANÁLISIS DE LAS CONSECUENCIAS DE LA APERTURA EN TELECOMUNICACIONES

Gerardo Fumero

El presente análisis se basa en el BORRADOR disponible del Tratado de Libre Comercio entre EEUU y Centro América.

En el respectivo Capítulo 13, relativo a las "Telecomunicaciones", una nota informa que: "*La siguiente nota al pie de página será incluida en el capítulo de telecomunicaciones: En lugar de las obligaciones establecidas en este Capítulo, Costa Rica asumirá los compromisos específicos estipulados en el Anexo 13*". En consecuencia, no es en este Capítulo sino en el Anexo 13 donde se contemplan las obligaciones de nuestro país, en relación con esta materia. Este anexo se titula "Compromisos Específicos de Costa Rica en Materia de Servicios de Telecomunicaciones".

Independientemente de la conveniencia o no de la apertura en los servicios que dicho Anexo define, a continuación se analizan los aspectos más importantes de su contenido.

**1. Trato Diferenciado.** De la comparación del Capítulo 13 y el Anexo 13, debemos reconocer que Costa Rica logró un trato diferente a los demás países de Centro América. Ello es así no obstante que no fue sino hasta muy avanzado el proceso que se puso a discusión el tema de la apertura de las telecomunicaciones, por exigencia de una de las partes y a contrapelo de todo lo que hasta esa fecha había garantizado nuestro Gobierno, en el sentido de que no sería siquiera tema de discusión.

Sin embargo, debemos tener presente que en Centro América los procesos de apertura y/o privatización anteceden a la negociación de este tratado, por lo que, en realidad, no están cediendo prácticamente nada. Caso contrario, Costa Rica si está cediendo en mucho su modelo de desarrollo solidario, que tanto ha costado construir y mantener durante más de 5 décadas.

**2. Consolidación del nivel de acceso al mercado.** El Inciso III.1 establece que: "*Costa Rica permitirá a los proveedores de servicios de otras Partes suministrar servicios de telecomunicaciones en términos y condiciones no menos favorables que aquellas establecidas por u otorgadas de conformidad con la legislación nacional vigente al 27 de enero del 2003*".

Esta cláusula es inaceptable. Primero porque concede beneficios retroactivos y segundo porque constituye una condición totalmente limitante en relación con la legislación que precisamente debería crearse. Nuestra legislación actual está concebida bajo la premisa de que el Estado preste el servicio en forma monopólica y por tanto no se plantea siquiera las condiciones bajo las cuales nuevos operadores podrían ser concesionarios. Esto último vendría a ser el objeto de la nueva legislación.

Es importante alertar acerca de las gravísimas consecuencias de esta disposición ¿Se pretenderá por ejemplo que se conceda parte del Espectro Radioeléctrico a los nuevos operadores privados en las mismas condiciones en que se concedieron a las instituciones del Estado antes del 2003, tal y como se pretendió hacer con Millicom?

**3. Segmentos en competencia, Inciso III.2.a.** En primer lugar, la apertura incluye justamente los segmentos más rentables: las "redes privadas" –que son la parte más redituable de las comunicaciones internacionales; Internet –la cual constituye la telefonía fija del futuro inmediato; y "Servicios inalámbricos móviles", es decir, el servicio celular. Estos servicios generan hoy día el 70% de los ingresos del ICE Telecomunicaciones.

Claramente, los operadores privados vendrán a "descremar" los servicios, es decir, a capturar los clientes más solventes, con el agravante de que es precisamente de esos segmentos de los que el ICE obtiene los recursos que le permiten subsidiar otros servicios no rentables y garantizar un acceso universal.

**4. Un problema de definición.** En segundo lugar, hay que subrayar que la definición de los servicios que se abrirían incurre en un error muy grave que podría tener serias consecuencias. Se dice con claridad que se consideran los "*Servicios inalámbricos móviles, ...*", pero luego se ofrece una definición muy problemática: "*Servicios inalámbricos móviles se definen como voz, datos, y/o servicios de banda ancha... utilizando equipo terminal móvil o fijo, ...*". Esta nota al pie de página, de hacerse valer, abriría toda la telefonía fija del país a través de equipo terminal inalámbrico fijo.

**5. Plazos demasiado cortos.** Finalmente, se fijan plazos de 2 años para la apertura los cuales resultan a todos luces irreales. Obsérvese cómo en relación con una ley sobre la que presuntamente existe amplio acuerdo –la de Fortalecimiento del ICE- se han consumido años de discusión sin mayores resultados. Resulta entonces precipitada la idea de que en 2 años el país pueda aprobar no solamente

esta última ley sino, más aún, tramitar toda la legislación adicional que debería normar y regular todo el Sector de las Telecomunicaciones del país.

Este es un campo sumamente técnico y complejo, en el que no existe ninguna experiencia en el país. Algunos podrán argumentar que hay varios proyectos redactados en esta materia, pero hay que decir que, en todos los casos, responden a una visión totalmente neoliberal. Son simples copias de los modelos que se han impuesto en los demás países del Continente (como los proyectos de ley del Combo) y, por lo tanto, seguramente tendrán un efecto de exclusión para las clases menos favorecidas.

**6. Marco Regulatorio.** En el Inciso IV se establece: "...el marco regulatorio de los servicios de telecomunicaciones que el Gobierno de Costa Rica tendrá en vigor a partir del 1 de enero del 2006 ...". La ley a que se dé lugar debería reflejar fielmente las condiciones particulares y específicas del contexto nacional, sobre todo teniendo en cuenta la preservación del actual modelo de desarrollo inspirado en principios de servicio al costo, solidaridad y acceso universal.

De ahí que resulte sumamente importante que esa ley le otorgue al Ente Regulador las potestades necesarias para garantizar tales principios. Ello mismo aconseja que en su redacción participen, no solo el sector empresarial y el ICE, como actores interesados directos, sino entidades que, por su trayectoria y la confianza de que están revestidas, pudieran interpretar y traducir esos principios. Entre estas instituciones cabe citar la Defensoría de los Habitantes, la Universidad de Costa Rica, el Colegio de Ingenieros y Arquitectos y la Iglesia, a través de representantes de probada convicción patriótica, justicia y probidad.

**7. Servicio Universal,** Inciso IV.1. Se establece que "Costa Rica tiene derecho a definir el tipo de obligaciones de servicio universal que desee mantener". Así pues, la legislación debería garantizar la plena vigencia de un servicio universal que de ninguna forma desmejore las actuales condiciones, conforme han sido los objetivos nacionales durante 40 años y con base en un esquema de subsidios cruzados. Al cumplimiento de esta responsabilidad deberían coadyuvar tanto el ICE como cualquier nuevo operador que ingrese al mercado.

**8. Ente Regulador.** En el Inciso IV. 2, "Independencia de la autoridad reguladora" se dice que: "Costa Rica establecerá o mantendrá una autoridad reguladora para todos los servicios de telecomunicaciones ...". Lo principal a este respecto es garantizar la transparencia y credibilidad de esa autoridad. Por ello, es aconsejable mantener la actual Autoridad Reguladora, ARESEP, en consideración a su amplia experiencia y aceptable credibilidad ganadas a lo largo de más de 6 décadas.

En contrapartida, es necesario recordar la experiencia en países latinoamericanos donde se han creado entidades reguladoras especializadas en esta materia. Lo que se ha observado es que estos entes son "capturados" por los influyentes intereses privados, a los que se les favorece en sus decisiones en perjuicio del interés general y del servicio público.

**9. Trato discriminatorio.** El Inciso IV.5 deja claramente establecido que: "Costa Rica asegurará ..., interconexión con un proveedor importante ... con tarifas basadas en el costo que sean transparentes, razonables y que tengan en cuenta la variable económica ...".

En cambio, el Inciso IV.7, establece por el contrario que, para servicios de información: "Costa Rica no podrá exigir a una empresa ... (que) justifique sus tarifas de acuerdo a sus costos, (ni) registre las tarifas para tales servicios ...".

Esta es una cláusula vergonzosa que establece un trato discriminatorio en contra del ICE. Por un lado, se exige transparencia absoluta al operador estatal el cual debe funcionar bajo principios de servicio al costo. Por otra parte, se permite a los privados lucrar libre e impunemente con los servicios de información, estableciendo sus propias tarifas, no reguladas ni justificadas.

**10. Acceso y uso de redes.** El Inciso IV.6, dice: "Costa Rica garantizará que las empresas de otras partes tengan acceso y puedan hacer uso de cualquier servicio público de telecomunicaciones, inclusive los circuitos arrendados, ofrecido en su territorio o de manera transfronteriza, ...".

Esta cláusula permite que empresas establecidas en otros países puedan operar legalmente servicios de telecomunicaciones en el nuestro. Esto no solamente elimina la posibilidad de atraer inversión extranjera y generar fuentes de empleo, sino que legaliza además las millonarias defraudaciones que operadores piratas cometen en contra del ICE, a través de métodos como el Call Back y el By Pass.

**11. Acceso a Bases de Datos,** Inciso IV.6. Sin que se diga explícitamente que el ICE deberá entregar sus Bases de Datos, se establece que: "Costa Rica podrá tomar las medidas que sean necesarias para garantizar la seguridad y confidencialidad de los mensajes; o proteger la privacidad de los datos personales no públicos de los suscriptores de servicios públicos de telecomunicaciones ...". Si bien, ante una eventual apertura será necesario algún grado de acceso a tal información, esa facilidad tiene un costo y será necesario cobrarla adecuadamente.

**12. Parcialidad en contra del ICE.** En el Inciso IV.8 se establece que: "Costa Rica mantendrá medidas adecuadas con el objeto fin de prevenir que proveedores quienes, por si mismos o en conjunto, sean un proveedor importante, empleen o sigan empleando prácticas anticompetitivas tales como, no poner a disposición, en forma oportuna, de los proveedores de servicios de telecomunicaciones, información técnica sobre las instalaciones esenciales y la información comercialmente relevante ... ". Desde luego, el proveedor importante es el ICE.

Otra cláusula inaceptable, es la que exige al "proveedor importante" (ICE) el suministro de "información técnica sobre instalaciones esenciales" y "comercialmente relevante". Esta exigencia no es planteada para los demás proveedores.

**13. Acceso a cables submarinos.** En el Inciso IV.9 se establece que: "Costa Rica garantizará un trato razonable y no discriminatorio para el acceso a sistemas de cable submarino (incluyendo instalaciones de puesta a tierra), en su territorio ...".

Esto implicaría no solo dar acceso a los servicios a través de la interconexión de los equipos, lo cual es normal cuando exista más de un operador para garantizar la interconexión, sino que exigiría acceso a la infraestructura misma del ICE. Nuevamente, esto resulta inaceptable.

**Documento Analizado:** "Anexo 13. Compromisos Específicos de Costa Rica en materia de Servicios de Telecomunicaciones", páginas 13-18 a 13-22 del documento "BORRADOR. Sujeto a revisión Legal de Exactitud, Consistencia y Cotejo Lingüístico, 28 de enero, 2004", publicado por COMEX.

---

SEMANARIO UNIVERSIDAD, San José, Costa Rica, febrero de 2004

## Más de 200 mil no podrían pagar teléfono

*Eduardo Ramírez Flores*

Más de 200.000 personas usuarias de teléfonos tendrían que abandonar el servicio, en razón del alza de las tarifas a que obligaría la apertura de las telecomunicaciones en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, el cual será sometido a votación de la Asamblea Legislativa en los próximos meses.

Así lo advirtió el experto en telecomunicaciones, Gerardo Fumero Paniagua, para quien "difícilmente vamos a encontrar un modelo en este campo que pueda mejorar al que tenemos".

La cifra mencionada la tomó del estudio que hizo en 1996 el especialista Doyle Gallegos, contratado por el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), cuando ocupaba la presidencia ejecutiva Roberto Dobles.

Gallegos, experto en procesos de apertura y privatización, también ha asesorado a varios países latinoamericanos sobre el tema. En Costa Rica evaluó las consecuencias financieras y socioeconómicas de una posible apertura de las telecomunicaciones.

El estudio, financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo, concluyó en que se debería hacer una evaluación de todas las tarifas, por lo cual la cuota telefónica general básica para 2000 debía ser de \$16. En la actualidad, la tarifa celular mínima equivale a \$7; la comercial a \$4,7; y la residencial a \$3,88.

Con base en los montos estimados por Gallegos, un 25.7% (193.000) de los clientes hubieran tenido que prescindir en 2000 de sus líneas, ante el incremento propuesto.

"En toda América Latina se aumentaron los precios en forma acelerada después de la apertura o la venta de empresas públicas. Por tanto, de darse una apertura en Costa Rica, no existe un solo indicio que nos haga pensar de que las cosas serán diferentes; significa que las tarifas subirán en un 300% o más", afirmó Fumero Paniagua, quien tiene más de 30 años de experiencia en el campo de las telecomunicaciones.

Aportó una serie de cifras y estudios que ubican a Costa Rica en los primeros lugares de Latinoamérica en cuanto a calidad y cobertura en el área de las telecomunicaciones, y por ello cuestionó las implicaciones que tendrían para la población nacional la firma del TLC con Estados Unidos.

Si se da la apertura comercial de este sector, empresas extranjeras buscarán quedarse con los servicios que le producen los mayores ingresos al ICE: telefonía internacional (22%) y celular

(36.4%), e Internet (10%), los cuales generan el 70% de sus ingresos, aparte de que subirán las tarifas, indicó.

## **MODELO ÚNICO**

Al defender lo que considera un modelo prácticamente único en el mundo, Fumero Paniagua lamentó que con la aprobación del TLC este desaparecería, al igual que el servicio solidario y al costo que presta el ICE, tanto en el ramo de las telecomunicaciones como de la energía eléctrica.

Dentro de este modelo solidario, recordó que al tener inversiones recuperables en un tiempo más corto, las telecomunicaciones ayudan a subsidiar el servicio eléctrico, todo ello en beneficio de los sectores de menos recursos.

Un clamor similar expresó la comisión nacional de enlace del Movimiento Social y Popular Costarricense -nacido para luchar contra el TLC- en un documento que entregaron a los diputados el pasado 19 de febrero. Conforman esta agrupación sindicatos, grupos ambientalistas y feministas.

"En el tema de telecomunicaciones es evidente que lo negociado en el TLC, es efectivamente entregar la mayor y más eficiente empresa estatal a las transnacionales estadounidenses, trasladándoles tres de los servicios más estratégicos y rentables para el desarrollo nacional", advirtieron en el documento.

"Estos últimos -agregaron- son los que subsidian la telefonía residencial, la telefonía pública, la telefonía rural e Internet en la educación pública. Estos servicios a la fecha cuentan con las tarifas más bajas de América Latina y la mayor eficiencia en densidad, productividad y cobertura. La lógica ha sido que estos servicios tienen carácter universal y tarifas solidarias, aspectos que a las transnacionales no les va a interesar mantener".

Por su parte, Fumero dijo que en esta materia nuestro país no sacó ninguna ventaja respecto a Centroamérica en la negociación del TLC, pues las demás naciones ya habían entregado sus servicios al sector privado, mientras que Costa Rica "estaría cediendo su modelo de desarrollo solidario, al costo y de acceso universal, lo cual es inaceptable".

## **FALACIA**

Al explicar por qué las tarifas no bajarán con la suscripción del TLC, calificó de "falacia" la creencia de que habrá una gran competencia entre diversos prestadores de servicios y por lo tanto costos menores para los usuarios de la telefonía.

Con datos en mano, el especialista aseguró que lo anterior no ha ocurrido en ninguno de los países donde se ha dado un proceso de apertura o privatización.

Independientemente del tamaño del mercado, la consecuencia principal de la privatización en los distintos países ha sido el establecimiento de monopolios, duopolios y oligopolios, detalló.

"Aunque al principio se da alguna competencia, conforme a las condiciones de cada mercado y al cabo de algún tiempo, los operadores grandes comienzan a ejercer su dominio (la ley del más fuerte), quedando la participación del mercado en manos de muy pocos actores", reveló.

Según datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) recabados por Fumero Paniagua, el 75% de la telefonía básica del mundo está bajo condición de monopolios y en celular cerca del 56% está en régimen de competencia, aunque en Latinoamérica los teléfonos móviles están en manos de 4 o 5 empresas transnacionales dominantes.

Esta supuesta competencia de mercados abiertos genera a menudo situaciones como la que se presenta en Costa Rica, en donde dos compañías de televisión por cable se reparten de mutuo acuerdo el territorio nacional y cobran tarifas crecientes a su antojo.

Pero los lamentos por estas condiciones también se escuchan entre las poblaciones de otros continentes, como lo recoge el pasado 19 de febrero el boletín electrónico español "Noticiasdot.com", en donde afirman que no llegan al 1% las líneas fijas en manos de operadores alternativos; es decir, ajenas a la empresa dominante allí: "Telefónica". ¿Y dónde está la competencia?, se preguntan.

"Noticiasdot.com" añadió que "la competencia real en telefonía fija no existe en España. Las operadoras 'alternativas' prefieren revender servicios o centrarse en nichos de mercados específicos (líneas 900 u 800 y servicios de datos) que plantar cara a Telefónica y alcanzar el mercado residencial".

Debido a la situación descrita, la Asociación de Internautas publicó un análisis sobre "la falta de competencia en nuestro país y la actitud complaciente establecida entre el organismo regulador y las

operadoras alternativas, que en nada benefician al consumidor y que impiden que este se beneficie de la supuesta liberalización del mercado".

La asociación además cuestionó al órgano español que regula las telecomunicaciones, en vista de que "está auspiciando una competencia irreal y ficticia entre operadoras (...) y deja a los usuarios en manos de estrategias de las operadoras más interesadas en la reventa de los servicios de Telefónica que en la inversión y en la prestación de servicios diferenciados en precios y calidades".

### **INTERÉS POR LO RENTABLE**

Al referirse al interés de las empresas privadas por los servicios más rentables, Fumero puso como ejemplo el caso de Uruguay, único país del continente que junto con Costa Rica mantienen un servicio mayoritariamente estatal.

Allí se permitió en 2000 la incursión de compañías en el sector de llamadas internacionales y en 2002 se estancó la expansión de la telefonía fija. Según explicó Fumero, esto posiblemente se debió a que al perder el Estado esos ingresos, dejó de invertir en el área mencionada.

En su opinión, algo parecido puede suceder en Costa Rica, una vez que se dé la apertura y empresas extranjeras se adueñen de los servicios más rentables, y el ICE se quede con los que requieren de mayor inversión para operarlos.

Esta tendencia es evidente en todos los países en los que la apertura es ya un hecho, pues algunos servicios son altamente lucrativos y la inversión se recupera en un corto plazo.

La empresa española "Telefónica" -por ejemplo- obtiene un ingreso promedio mensual de 30 euros (¢12.750) por cada uno de sus casi 20 millones de clientes de celulares, para un ingreso de ¢255.000 millones, informó "Noticiasdot.com".

Ese informativo agregó que el promedio de minutos consumidos por cada usuario español fue de 116, lo que daría un costo de ¢110 por cada 60 segundos, casi cuatro veces más de lo que cuesta un minuto en Costa Rica: ¢30 en tarifa plena.

El mismo medio de comunicación describió la situación de ese sector en Estados Unidos, en donde los hispanos gastan en llamadas desde su móvil un promedio de \$67 por mes. Allí, el 66% de la población está suscrita a la telefonía móvil.

Por otro lado, Fumero Paniagua enumeró algunos acuerdos del TLC que obligarían a subir las tarifas: habría que financiar el órgano regulador de las telecomunicaciones; los precios no podrán ser al costo -como con el ICE-, sino lucrativos; y se deberá incluir el costo del uso del espectro radioeléctrico, así como de la duplicación de alguna infraestructura.

El experto calculó que -a partir del estudio de Doyle Gallegos- las nuevas tarifas más caras no podrían pagarlas unas 260.000 personas.

En otras palabras, si la apertura de las telecomunicaciones se comporta en Costa Rica igual que en el resto de naciones latinoamericanas, decenas de miles de costarricenses deberán abandonar sus líneas y recurrir a los teléfonos públicos.

<b>Densidad telefónica en Latinoamérica 2002*</b>	
<i>País</i>	<i>Líneas telefónicas/100 habitantes</i>
Uruguay	28
Costa Rica	25
Chile	23
Brasil	22
Argentina	22
México	15
*Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones	

Comparación de tarifas celulares* (en dólares EE.UU.)			
País	Minutos incluidos	Tarifa mensual	Minuto adicional
España	60	55,11	0,12
Colombia	50	14,93	0,34
Chile	100	26,10	0,30
Venezuela	80	36,14	0,26
Panamá	0	25,90	0,40
Perú	100	25,90	0,40
El Salvador	75	18,50	0,25
Costa Rica	60	8,45	0,08

\*Fuentes: Página Web de "Telefónica" de España y periódico "La Gaceta" de Costa Rica, año 2002.

[www.labournet.de/internationales/sv/streik.html](http://www.labournet.de/internationales/sv/streik.html)

*CISPES - Committee in Solidarity with the People of El Salvador*

## **Salvadorianische Gesundheitsbeschäftigte im Streik gegen Privatisierung, Zerschlagung von Gewerkschaften und CAFTA (Zentralamerikanische Freihandelszone)**

September 5, 2002

(Zusammenfassung)

1999 war die regierende rechte Arena-Partei mit ihrem Versuch, das Gesundheitswesen El Salvadors zu privatisieren, am Widerstand der Gewerkschaft STISSS gescheitert, die gemeinsam mit der Ärztegwerkschaft einen viermonatigen Streik organisiert hatte.

Im Rahmen der Verhandlungen um eine zentralamerikanische Freihandelszone mit den USA versucht nun Arena, erneut das Privatisierungsprojekt voranzutreiben. Es wurden bereits Lizenzen für die Einrichtung privater Gesundheitsdienste vergeben und per Entlassung die Zahl der Beschäftigten reduziert. Dabei geht es der Regierung neben der Privatisierung auch darum, die als kampfstark bekannte Gewerkschaft STISSS zu zerschlagen.

STISSS fordert die Streichung bereits vergebener Lizenzen, die Wiedereinstellung der Entlassenen und für Gespräche über eine institutionelle Modernisierung des Gesundheitswesens die Beteiligung sowohl der Patienten als auch der Gewerkschaften.

Für diese Ziele werden seit dem 5. September alle Gesundheitszentren des Landes bestreikt - wiederum gemeinsam mit der Ärztegwerkschaft SIMETRISS. Seitdem haben sich zahllose Bürgerinnen und Bürger El Salvadors zu Kundgebungen vor Gesundheitszentren und Hospitälern zusammengefunden, mit denen sie den Streik, den Widerstand gegen die Privatisierung unterstützen.

Da STISSS erneut gewalttätige Angriffe auf die Streikenden erwartet - wie 1999 - ruft die Gewerkschaftsführung zu internationaler Solidarität auf, die bereits vor drei Jahren eine wesentliche Rolle beim siegreichen Abwehrkampf gegen Privatisierung spielte - u.A. wurden damals 40.000 US Dollar gespendet, um die Streikenden finanziell zu unterstützen.

# Politisierung statt Privatisierung

(bw) Das diesjährige El Salvador-Bundestreffen fand vom 24. - 26. Oktober in Frankfurt statt und beschäftigte sich inhaltlich mit dem Verhältnis von sozialen Bewegungen und der linken Partei FMLN. Dieses Thema wurde wegen der politischen Dynamik in El Salvador gewählt, die zur Zeit von zwei wichtigen Prozessen gekennzeichnet ist: dem Kampf gegen die Privatisierung des Gesundheitswesens und den bevorstehenden Präsidentschaftswahlen im März 2004.

## ISSS

Abkürzung für „Instituto Salvadoreño del Seguro Social“ (Salvadorianisches Institut für Soziale Sicherheit). Das ISSS ist eine öffentliche Krankenkasse und eine der drei Säulen der Gesundheitsversorgung in El Salvador. Es unterhält 12 Krankenhäuser, 144 Betriebskrankenhäuser und ca. 70 Einrichtungen auf dem Land mit insgesamt 11.000 Angestellten, von denen etwa die Hälfte in der Verwaltung tätig ist.

Mitglied in der Krankenkasse kann nur werden, wer einen festen Arbeitsvertrag hat. Gegen einen geringen monatlichen Beitrag erhält er/sie Zugang zu, für mittelamerikanische Verhältnisse recht guten, medizinischen Leistungen. Diese liegen fast ausschließlich im kurativen Bereich und reichen bis zu kostenintensiven Transplantationen.

Während der Streik gegen die Teilprivatisierung des Gesundheitswesens nach neun Monaten im Juni 2003 zunächst beendet wurde, begann die heiße Phase vor dem Wahlkampf im Juli 2003 mit der Nominierung von Shafik Handal als Kandidat der FMLN für das Präsidentschaftsamt.

Das folgende Interview führte Tom Beier mit Ricardo Monge, einem der

beiden zum Bundestreffen eingeladenen salvadorianischen Gäste.

## Ricardo Monge

„Ich habe mich sehr früh politisiert, war Teil der studentischen Bewegung. Bereits mit 13 Jahren habe ich 1975 – wir hatten eine Militärdiktatur in unserem Land – an einer großen Studentendemonstration teilgenommen, während der viele Studenten in einem Massaker starben. Ich bin dann in die kommunistische Partei eingetreten und wir haben mit den Stadtkommandos der FMLN-Guerilla während des Bürgerkrieges gearbeitet. Auch mit Gewerkschaftsorganisationen begann ich damals zusammenzuarbeiten. Zugleich haben wir jungen Leute immer den bewaffneten Kampf der FMLN in den Städten unterstützt. Mein Studium konnte ich wegen der Militarisierung der Universitäten nicht abschließen, ging in die USA, nach Los Angeles, nach Kanada ins Exil.

1988 bin ich nach El Salvador zurückgekehrt, habe die FMLN in der Generaloffensive und danach bei der Wiedereingliederung in die Legalität unterstützt. Das war eine schwere Zeit, da meine Mutter im Kampf fiel, ebenso zwei meiner Brüder.

Nach dem Friedensschluss 1992 habe ich mich der politischen Arbeit in Cuzcatlán gewidmet: Dort bin ich in einer Gemeinde Vizebürgermeister für die FMLN (inzwischen eine linke Partei).

Seit zwei Wahlperioden bin ich nun Generalsekretär der Gewerkschaft STISSS. Ich arbeite im chirurgischen Krankenhaus des ISSS und bin freigestellter Gewerkschaftsvertreter.“

*Warum sollte das ISSS privatisiert werden und welche Auswirkungen hätte das gehabt?*

Das ISSS ist eine sehr solide Organisation, die finanziell gesund ist,

## SIMETRIS

Abkürzung für „Sindicato de Médicos Trabajadores del Instituto Salvadoreño del Seguro Social“ (Gewerkschaft der beim ISSS beschäftigten Ärzte). Diese Ärzte-Gewerkschaft entstand 1998 als Reaktion auf die Privatisierungspläne der salvadorianischen Regierung. Die ÄrztInnen sind zum Teil gleichzeitig im Ständeverband „Colegio Médico“ organisiert und unterhalten neben ihren Jobs in den ISSS-Gesundheits-einrichtungen auch Privatpraxen. Inzwischen gibt es eine zweite Ärztegewerkschaft, die sich ausdrücklich gegen die Politisierung und den Streik gewandt hat.

quasi ein Filetstück des Gesundheitssystems in unserem Land. Die rechts-extreme Regierung verspricht sich davon einerseits Einsparungen, andererseits hofft sie, dass private Investoren, die sie unterstützen, Zugang zu den dann privatisierten Einrichtungen bekommen. Für die Patienten hätte die Privatisierung katastrophale Auswirkungen. Viele könnten sich eine kostspieligere ärztliche Behandlung gar nicht leisten. Zumal die medizinischen Leistungen – das zeigen die Erfahrungen in anderen Ländern – nach einer gewissen Zeit teurer werden.

*Können Sie einen Überblick über die Entwicklung des Streiks gegen die Privatisierung geben?*

Gerne. Zunächst möchte ich vorausschicken, dass dies eines der erfolgreichsten aber auch schmerzhaftesten Kapitel unserer Gewerkschaftsgeschichte war. Wir haben aufgrund des Streiks den Tod von zwei Krankenschwestern einer Spezialklinik zu beklagen. Sie haben Selbstmord begangen, nachdem sie in ein Stadium der Depression verfallen wa-



ren, weil der Streik schon sehr lange gedauert hatte und der Druck auf uns alle durch monatelangen Lohnausfall, Erschöpfung und massive direkte Drohungen seitens der Polizei sehr groß geworden war. Eine Frau hat Tabletten genommen, die andere hat sich erhängt.

Sicher ist das auch Ausdruck davon, dass unsere Konfrontation mit dem Staat massiv gewesen ist. Es war ein Kampf zwischen David und Goliath, aber wir haben ihn letztlich gewonnen.

Aber nun zum Streikverlauf. Nachdem sich in den Monaten vor dem Streik die Drohungen und Ankündigungen, das Gesundheitssystem zu privatisieren, verdichteten und es außerdem klar war, dass das ISSS als finanziell starkes Segment des Gesundheitssystems ein Hauptangriffspunkt sein würde, beschlossen wir am 18. September 2002, in den Streik zu treten. Alle Versuche, in Verhandlungen mit der Regierung zu einem Reformkompromiss ohne Privatisierung zu kommen, waren gescheitert. Es gab jetzt nur noch zwei Möglichkeiten: die Privatisierung hinzunehmen und sich den Plänen der Regierung zu beugen oder Widerstand zu leisten. Wir haben uns für den zweiten Weg entschieden, obwohl wir wussten, dass es hart werden würde. Und so kam es

auch: Unsere Arbeitsplätze, etwa in den Krankenhäusern, in denen wir streikten, wurden militarisiert, d.h. von Aufstandsbekämpfungseinheiten der Polizei besetzt. Sie wollten uns von unseren Streikposten auf der Arbeit entfernen. Während der Demonstrationen, die wir durchführten, gab es ebenfalls massive Repression.

Im September 2002 begann ein Kampf, der schließlich über neun Monate ging und bis Juni 2003 andauerte. Wir haben es in dieser Zeit geschafft, große Teile der salvadorianischen Bevölkerung zu mobilisieren – etwa 250.000 bis 300.000 waren auf den Straßen der Hauptstadt San Salvador. Das bedeutet, dass die Frage der Privatisierung des Gesundheitswesens nicht nur einen Teil der Gesellschaft berührte, sondern die gesamte Gesellschaft, die das als ihr Thema begriffen hatte. Das hat natürlich unser Durchhaltevermögen erhöht, immerhin waren wir bald ohne Lohn und sollten von unseren Arbeitsstätten entfernt werden.

*Und die Gewerkschaft hatte keine Streikkasse, um die Löhne zu ersetzen?*

Nein, die Gewerkschaft konnte das nicht auffangen, dass so viele compañeros ohne Einkommen waren. Wir haben Solidaritätsveranstaltungen mit

Beschäftigten im Gesundheitssektor in anderen Ländern Mittel- und Lateinamerikas, aber auch in den USA, in Kanada und Europa, organisiert. So wurde unsere Aktion bekannt, erhielt Unterstützung und das schützte uns natürlich auch wieder.

Andererseits wurden wir zu einem Vorbild dafür, dass es möglich ist, neoliberalen Versuchen der Privatisierung einer so zentralen Leistung wie der Gesundheitsversorgung zu widerstehen. Das ging allerdings nur durch einen konstanten Gegendruck.

Der hat sich gelohnt, aber wir haben jetzt immer noch Probleme: Kosten, die bezahlt werden müssen, compañeros, die nach wie vor nicht an ihre Arbeitsplätze zurückkehren konnten. Es gibt auch noch immer die Drohung, unsere Gewerkschaft zu zerschlagen. Diese Versuche gab es auch schon während der ganzen Zeit des Streiks. Aber die Unterstützung durch breite gesellschaftliche Kreise wie z. B. die katholische Kirche, die in unserem Land großen Einfluss hat, verhinderte Schlimmeres.

Wir haben außerdem mehrere Kulturfestivals organisiert, um Geld – etwa für die Schulsachen unserer Kinder – einzunehmen.

*Und was hat die STISSS am Ende erreicht?*

Am 13. Juni diesen Jahres haben wir eine Vereinbarung mit der Regierung geschlossen. Darin haben wir uns verpflichtet, den Streik zu beenden und die Regierung, die MitarbeiterInnen wieder auf die Arbeitsstellen zu lassen und ihre Gehaltszahlungen wieder aufzunehmen. Außerdem verpflichtete sie sich zu respektieren, dass es keine Privatisierung des Gesundheitswesens gibt.

Trotzdem reagierte die Regierung noch vor ein bis zwei Monaten mit verstärkten Entlassungen von am Streik beteiligten Gewerkschaftern. Etwa 70 Beschäftigte sind noch nicht wieder an ihrem Arbeitsplatz. Dies bedeutet einen Bruch des Rechts der MitarbeiterInnen, sich gewerkschaftlich frei zu organisieren. Außerdem wird damit natürlich versucht, unsere Gewerkschaft zu schwächen und klein zu halten. Denn wenn die nächsten Tarifverhandlungen kommen, – so denken sie –

### Die Struktur des Gesundheitswesens in El Salvador

Das salvadorianische Gesundheitswesen hat drei Versorgungssäulen:

1. Die staatliche Versorgung durch das Gesundheitsministerium. Sie wird von ca. 80 % der Bevölkerung in Anspruch genommen, besonders von den vielen, nicht in einem festen Arbeitsverhältnis stehenden Menschen. Die Versorgung ist nur rudimentär und nicht kostenlos. Für Arztbesuche und Medikamente muss z. T. bezahlt werden. Die Kosten für teurere medizinische Leistungen wie Operationen müssen selbst getragen werden. Da etwa die Krankenhäuser sehr schlecht ausgestattet sind, es an organisatorischen, fachlichen und finanziellen Kapazitäten fehlt, sind tagelange Wartezeiten, Doppelbelegung von Betten und durch fehlende medizinische Kenntnisse und Ausstattung bedingte Todesfälle keine Seltenheit. Wer keine finanziellen Mittel hat, ist faktisch auch von der staatlichen Gesundheitsversorgung ausgeschlossen. (Nach Schätzungen betrifft das ca. ein Drittel der Bevölkerung.)
2. Die öffentlichen Krankenkassen, hier besonders das ISSS (siehe Kasten) sowie kleinere Kassen für LehrerInnen und Militärangehörige. Zu ihren Leistungen haben ca. 17 % der Bevölkerung Zugang.
3. Den Privatsektor, der 40 Kliniken, 4000 Arztpraxen und 1500 Apotheken auf dem neuesten medizinischen Stand unterhält. Er wird von nur 3 % der Bevölkerung – der reichen Oberschicht – frequentiert.

können sie ihre Vorstellungen von Privatisierung besser durchsetzen.

Die meisten, die am Streik teilgenommen haben und gewerkschaftlich organisiert sind, sind dies, weil sie sichere und höhere Löhne sowie einen sicheren Arbeitsplatz haben wollen. Diese Haltung soll ja ebenfalls durch die Privatisierung zerstört werden. Erfahrungen bei ANTEL (vormals staatliche, inzwischen privatisierte Telefongesellschaft) zeigen, dass mit ebensolchen Maßnahmen die gewerkschaftliche Organisierung sank und die Gewerkschaft schließlich fast ganz zerschlagen wurde.

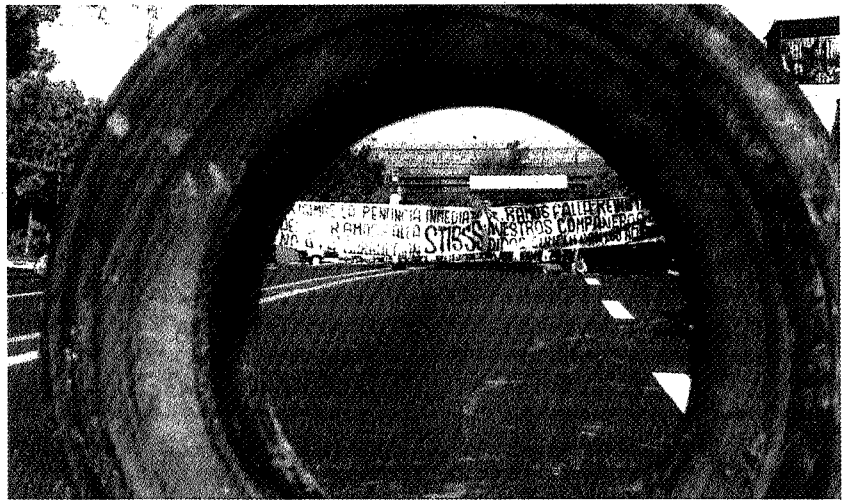
Die letzten drei Regierungen der rechten ARENA-Partei haben 40.000 staatliche Mitarbeiter entlassen und einige Gewerkschaften zerstört. Was wir also sehen können, ist eine lang angelegte Politik der Zerstörung gewerkschaftlicher Strukturen, um die neoliberale Politik besser durchsetzen zu können. Deshalb bedanken wir uns stets bei allen, die uns international unterstützen, auch hier in Deutschland. Denn die Angriffe auf die Organisationsfreiheit in unserem Land, die Drohungen gegen die ArbeiterInnen werden weitergehen und dann werden wir eure Unterstützung wieder brauchen.

Noch etwas anderes ist dabei wichtig: Das, was bei uns in punkto Privatisierung geschieht, passiert jetzt auch immer mehr in Europa, wenn auch vielleicht nicht in dem Ausmaß wie bei uns. Insofern ist eure Unterstützung für uns letztlich gegen den gleichen Gegner gerichtet.

*Sie haben also erreicht, die Privatisierung im Gesundheitswesen aufzuhalten. Hat der Streik auch einen sozialen Wandel in der salvadorianischen Gesellschaft herbeigeführt?*

Ja, sicherlich, denn die Salvadorianer sind sich bewusst geworden, dass sie dieses garantierte und weitgehend kostenlose Gesundheitssystem erhalten wollen und müssen und gleichzeitig einen Prozess der Reform des Gesundheitswesens wollen. Wir haben auch gesagt, dass es Defizite sind, die wir gern helfen zu beheben – aber nicht durch die Privatisierung.

Wir haben sowohl auf nationaler Ebene als auch international gezeigt,



*Straßenblockade in San Salvador von STISS*

dass wir als Gewerkschaft in der Lage sind, politische Prozesse zu beeinflussen, sie zu stoppen. Es hat sich gezeigt, dass es zu einer Solidarisierung kommen kann, die weit über den eigentlichen Bereich, der betroffen ist, hinausgeht.

Zunächst haben sich unsere compañeros von SIMETRIS, der Ärztegwerkschaft, die es erst seit kurzem gibt, solidarisiert. Sie haben gezeigt, dass auch eine Klientel, die man vielleicht für nicht so kampfbetont und organisierbar hält, in der Lage ist, auf die Straße zu gehen und dort politischen Druck zu entfalten, wenn ihr klar wird, dass sie von der Privatisierung genauso negativ betroffen ist.

Später haben sich immer breitere Sektoren der Gesellschaft – weitere Gewerkschaften wie etwa die der LehrerInnen, kirchliche Basisgruppen, progressive Parteien wie die FMLN (ehemalige Guerilla-Bewegung, T.B.), Menschenrechtsorganisationen, Studentenorganisationen, Patientenvereinigungen – an unseren Mobilisierungen beteiligt und damit zum Ausdruck gebracht, dass es um ihre Sache ging, dass sie für „ihr Gesundheitssystem“ kämpften.

Die FMLN organisierte für Hunderte von Arbeiterfamilien aus dem Gesundheitssektor eine kostenlose Lebensmittelversorgung und die Abgeordneten verzichteten auf einen Teil ihres Weihnachtsgeldes. Sie mobilisierte aber auch Menschen vom Lande, BäuerInnen, die an den so genannten marchas blancas („weiße Märsche“) teilnahmen, auf denen alle als Zeichen der Solidarisierung mit dem Gesund-

heitsbereich weiße Hemden trugen.

*Welche Strategie und welche Pläne hat die STISS für die Zukunft?*

Wir bereiten uns auf weitere Auseinandersetzungen vor, denn die salvadorianische Regierung hat ihre Pläne, das Gesundheitswesen zu privatisieren, nicht aufgegeben. Wir festigen unsere Kontakte zu den Organisationen, die uns unterstützt haben. Wir unterstützen parlamentarische Eingaben zur Erhaltung des bisherigen Gesundheitssystems. Wir unterstützen bei den kommenden Präsidentschaftswahlen den Kandidaten der FMLN, weil sie als einzige Partei – anders als die regierende rechte ARENA-Partei – gegen die neoliberale Politik ist. Außerdem machen wir selbst Vorschläge, wie man das Gesundheitssystem reformieren kann.

*Welche Reformen sind das?*

Wir sprechen uns für eine Erweiterung der Gesundheitsleistungen aus. So wird etwa die ländliche Bevölkerung bisher kaum erreicht. Ein Beispiel: Es gibt Städte, Gemeinden, in denen es nur einen Arzt für 40.000 Einwohner gibt. Wir wollen, dass es hier eine bessere Abdeckung gibt, dass auch hier die Menschen von einer medizinischen Versorgung und einer Krankenversicherung profitieren können. Auch im informellen Sektor, etwa bei Straßenhändlern oder Kleinstbetrieben, gibt es kaum medizinische Versorgung. Es gibt keine Gesundheitschecks, keine Früherkennung.

# „Hoffnung ist die Basis für Veränderung“

„Ich kann Ihnen sagen, wenn diese Privatisierungen durchkommen, werden mehr Leute sterben.“



José Atilio Morales Vázquez (rechts) mit seinen compañeros

*Wie heißen Sie, wie alt sind Sie, was arbeiten Sie, haben Sie Familie?*

Mein Name ist José Atilio Morales Vázquez. Ich wohne im „Barrio La Merced, San Rafael Oriente“ im Bezirk „San Miguel“. Ich arbeite als Tagelöhner in der Landwirtschaft. Mein Einkommen, das kann ich sagen, ist gering. Wir verdienen drei Dollar am Tag und manchmal wird nur an wenigen Tagen gearbeitet, da es keine Arbeit gibt. Wir Menschen auf dem Land fühlen uns ziemlich niedergeschlagen, da es ohne Arbeit keine Beschäftigung gibt. Das Produkt des Bauern hat wenig Wert, so muss er 3.000 oder vielleicht 3.500 Colones (18,75 Colones sind 1 US-Dollar) investieren und verkaufen kann er sein

Produkt nur für gute 2.000 Colones. Deshalb wird in der Landwirtschaft momentan nicht viel gearbeitet, da Verlust gemacht wird.

*Vielleicht können Sie einen typischen Tag in Ihrem Leben beschreiben. Wann stehen Sie auf, wann gehen Sie zur Arbeit, wann kommen Sie nach Hause? Wie leben Sie...?*

Wir, die Menschen auf dem Land, stehen im Allgemeinen immer früh auf, manchmal um halb fünf. Nach dem Aufstehen waschen wir uns, während wir darauf warten, dass unsere Frau uns das Essen macht, das wir dorthin mitnehmen, wo wir arbeiten. Ich bin verheiratet, meine Frau heißt Marta Adelina Calderón de Mural.

Wir haben vier Kinder auf die Welt gebracht. Vier, von denen haben

wir im Moment nur zwei im Haus, einen ganz kleinen Jungen und einen schon großen Sohn, der bereits 21 ist. Die anderen sind bereits verheiratet. Das Leben wird uns aus verschiedenen Gründen schwer gemacht. Das Haus, das ich habe, brach beim Erdbeben 2001 zusammen. Die Wände stürzten ein, aber nicht alle. Ich wohne in einem Hüttchen, sagen wir besser einer Wellblechhütte. Wir überlegen uns ständig, wie wir ein Haus bekommen können. Man macht es uns schwer, denn wenn man drei Dollar verdient, ist es nicht leicht ein Haus zu haben. Es reicht nur für das Essen. Gerade ist eine Institution gekommen. Sie versprach uns in diesen Angelegenheiten zu helfen. Dort, wo ich lebe, soll nur neun Familien geholfen



Kommunikation für alle?

werden, aus dem Grund, dass die Leute keine Papiere, keinen Besitztitel oder ein anderes amtliches Schreiben für ihr Land haben. Deshalb werden nicht alle aus der Gemeinde, deren Häuser zusammengebrochen sind, berücksichtigt. Wir haben immer mit der Hoffnung gelebt ein Haus zu haben, aber bisher ist sie nicht erfüllt worden. Es ist in Arbeit. Sie haben die Kopien des Eigentums mitgenommen, aber bisher ist kein Zuständiger für die neun Häuser gekommen. Meine Familie ist unter den neun ausgewählten, aber wir warten immer noch.

*Hat die Regierung nach dem Erdbeben Hilfe geleistet?*

An dem Ort, an dem ich lebe, war die einzige Hilfe Holz und Wellblech, um Hütten bauen zu können. Aber andere Hilfe, wie etwa Lebensmittel, nein. Man bekam das Blech und das Holz und sie sagten, sie würden uns 1.500 Colones schenken, doch von den 1.500 kamen zunächst nur 200, dann 400. Die restlichen 900 Colones behielt der Bürgermeister, um Müllwägen zu bestellen, den Schutt weg zu räumen. Aber tatsächlich ist es so, dass es kaum feste Häuser gab, die einstürzten. Es stürzten die Häuser mit Erdwänden ein, so gab es kaum Schutt, und es kamen keine Müllwägen. So blieb das Geld beim Bürgermeister. Ich denke, dass es hier an Kontrolle oder Vertrauenswürdigkeit fehlt.

*Sie sagten bereits, dass Sie drei Dollar am Tag verdienen. Kann man damit die Grundbedürfnisse abdecken? Wie viel Geld bräuchten Sie für ein besseres Leben?*

Nein, drei Dollar sind nicht ausreichend. Drei Dollar sind umgerechnet 26 Colones und 25 Cent. Die Kosten für die Grundversorgung liegen wesentlich darüber, das ist eine Misere. Wenn wir auf den Markt gehen, wo die Nahrungsmittel billiger sind, werden sie drei Dollar berechnen, aber für eine Person. Wir sprechen vom Markt, nicht zu sprechen von anderen Orten, die höher auf der Skala stehen, wo das Essen teurer ist. Mit drei Dollar eine Familie unterhalten, die möglicherweise vier oder fünf Kinder hat, ist eine Misere.

*Sie haben schon einige Alltagskämpfe beschrieben. Haben Sie auch Probleme, das Wasser, das Licht und ähnliches zu bezahlen? Wie stehen Sie zu Privatisierungen?*

Lassen Sie uns davon sprechen, was Telefonieren für die Leute bedeutet. Als Anteil, das wir heute Telecom nennen, noch Eigentum des Staates war, konnte man mit 35 oder 40 Cent telefonieren. Heute ist es schwieriger, denn ein Gespräch, das jemand mit einer Telefonkarte führen will, kostet drei Dollar. Ein Tag Arbeit, und man hat wenig Zeit, vielleicht 15 Minuten, das ist wenig, sehr wenig. In

Bezug auf den Strom ist der Preis auch sehr gestiegen. Das ist schwierig hier, Strom ist sehr teuer, früher war er billiger. Das Wasser genauso, wenn sie das privatisieren, wird es schwer. Ich werde Ihnen ein Beispiel geben: Ein Mensch auf dem Land verdient wohl drei Dollar, was der übliche Tagessatz ist, wovon das Essen, Trinkwasser, Kleidung, Medikamente weggehen und der Strom bezahlt werden muss; das ist keine einfache Sache. Sie können darüber eine Rechnung aufstellen, dass es uns hier, den armen Leuten, mit dem Leben, das wir im Augenblick führen müssen, nicht leicht gemacht wird.

*Wenn Sie krank werden würden, wäre es Ihnen möglich Medikamente zu kaufen, zum Arzt zu gehen oder wäre das zu teuer?*

Wenn ich zum Arzt gehe, sind die Kosten für den Besuch zehn Dollar, zehn Dollar nur für den Besuch, die Medikamente müssen extra bezahlt werden. Uns würde es noch schwerer gemacht werden, wenn das Gesundheitssystem privatisiert würde. Ich hatte ein einschneidendes Erlebnis. Ein Freund von mir wurde krank, und als er im Sterben lag, hatte er kein Geld, um sich nachts ins Krankenhaus bringen zu lassen. So mussten wir ein Polizeiauto holen, damit sie uns halfen, ihn aus dem Bett und ins Krankenhaus zu bringen. Denn wenn man

extra ein Fahrzeug bestellt, muss das bezahlt werden, aber da er kein Geld hatte, lief ich los. Ich kann Ihnen sagen, wenn diese Privatisierungen durchkommen, wer weiß, werden mehr Leute sterben. Denn für das privatisierte Krankenhaus muss man zahlen, und der Arme hat nichts, wovon er das bezahlen könnte, das wäre ein ernstes Problem. Deswegen würden wir niemals, niemals wollen, dass die Gesundheit oder die Bildung privatisiert werden. Ich bin mir vollkommen sicher, dass es dann mehr Analphabeten gäbe, deshalb wollen wir die Privatisierung nicht. Doch die Regierungen lenken die Geschehnisse und können machen, was sie wollen; so kann es passieren, dass wir vom Regen in die Traufe kommen.

*Denken Sie, dass diese Schwierigkeiten individuell behoben werden können, oder muss ein gemeinsamer Kampf geführt werden?*

Diese Probleme können nicht individuell gelöst werden. Das muss gemeinsam geschehen. Allein ist es schwer, denn wenn ich mich in meinem persönlichen Fall an den Herrn Präsidenten wenden und sagen würde: „Nein, privatisieren Sie nicht, wir werden in ein großes Unglück laufen.“, würde er mir nicht einmal zuhören. Es würde mir erst gar nicht erlaubt werden, mich mit ihm zu unterhalten. Das Beste wäre es, wenn sich die Armen mit den Leuten der Mittelschicht vereinen würden, damit die Privatisierungen nicht durchkommen und damit sie überhaupt angehört werden.

*Haben Sie die Hoffnung, die Situation zu verändern, oder sind Sie völlig hoffnungslos?*

Die Hoffnung darf man nie verlieren, die Hoffnung, dass es einen Wandel gibt. Die Hoffnung ist die Basis um etwas verändern zu können, die Dinge zu verbessern. Es wäre das Beste, die Hoffnung zu behalten, auf Gott zu vertrauen, eines Tages kann der Wandel kommen, dass es den Armen besser geht. Die Hoffnung behalten, sich mit der Mittelklasse vereinen, weiter kämpfen, damit man vielleicht nach und nach eine Veränderung erzielt. Nach und nach kann etwas erreicht werden.

## Landwirtschaft in der Dauerkrise

Der salvadorianischen Landwirtschaft geht es schlecht. Die Anbaufläche für den inländischen Konsum ist zwischen 1990 und 2001 von knapp 350.000 auf 270.000 ha weiter gesunken. Als Folge dieses anhaltenden Niedergangs ist der Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen von 28% im Jahre 1994 auf 22% im Jahre 2002 zurückgegangen.

### *Welches sind die Ursachen dieser tiefgreifenden Krise?*

Der mit Beginn der Weltwirtschaftskrise Anfang der 70er Jahre einsetzende technologische Wandel und die parallele Umstellung von einem keynesianischen Wirtschaftsmodell (in den abhängigen Ländern das Modell der Importsubstitution) auf ein neoliberales, der Umbau des salvadorianischen Akkumulationsmodells und der interne Krieg von 1980 bis 1992 sind die Hauptursachen.

Bis nach dem Zweiten Weltkrieg und vom kapitalistischen Wiederaufbau profitierend (z.B. hohe Kaffee-Weltmarktpreise), basierten in El Salvador Wirtschaft und Entwicklung auf Agrarexport: Kaffee ab Ende des 19. Jahrhunderts, Baumwolle seit Mitte des 20. Jahrhunderts und Zucker waren die Hauptexportprodukte. Die Baumwolle fiel dem ökologischen „Selbstmord“ zum Opfer. Zuckerrohr wird nach wie vor in bestimmten Regionen des Landes angebaut, und die Kaffeeproduktion ist mit dem Preisverfall seit Kündigung des Internationalen Kaffeeabkommens 1989 vollends in die Krise geraten. Alle drei Produkte sind „soziale Kulturen“. Sie haben abertausenden von Menschen Arbeit gegeben. Entfallen diese Arbeitsplätze, wandelt sich die ländliche Armut, basierend auf der Kombination der Bewirtschaftung von kleinen Parzellen neben saisonaler Lohnarbeit in der Erntezeit der genannten drei Produkte, zu ländlichem Elend. Das wiederum lässt Landflucht und Migration, vor allem in die USA, zunehmen. Wo einst der Kaffee die wichtigste Devisenquelle war, leben die Menschen heute von den Überweisungen (*remesas*) ihrer Verwandten, die es ohne Papiere in die USA geschafft haben.

### *Was ist an die Stelle des Agrarexportes getreten?*

Das Akkumulationsmodell beruht heute auf Handel (die *remesas* fließen in den Konsum von primär importierten Waren), „Lohnveredelung“ (in Maquilas), Finanzwirtschaft und zunehmend auch Tourismus. Landwirtschaft und Industrie fristen neben den neuen Boom-Sektoren ein stiefmütterliches Dasein, stiefmütterlich eben auch deshalb, weil Kreditwirtschaft und Staat diese Sektoren nicht mehr fördern. Befördert wurde dieser Umbau maßgeblich durch die neoliberale Strukturanpassungspolitik seit 1989, die von den rechtsextremen ARENA-Regierungen konsequent durchgezogen wird. Neben der Verschlinkung des Staatsapparates, Aufhebung aller Preiskontrollen, „Steuerreform“ (Umstellung auf Mehrwertsteuer) und Privatisierungen (Telekommunikation, Elektrizitätsverteilung, Rentenversicherung) gehört der Abbau der Importzölle zum allseits bekannten Werkzeugkasten einer solchen Politik. So betrachtet wird der Freihandelsvertrag der mittelamerikanischen Länder mit den USA (CAFTA) dem Ganzen nur noch ein Sahnehäubchen aufsetzen. Ein Beispiel: Vor 15 Jahren wurden 80% des im Land konsumierten Reises auch im Land produziert und 20% wurden importiert. Heute ist es gerade umgekehrt und mit CAFTA werden die letzten 20% und alle damit verbundenen Arbeitsplätze vollends verschwinden.

Die Krise der salvadorianischen Landwirtschaft mag Wirtschaftskrise genannt werden, vor allem aber ist sie eine soziale Krise.



---

Transparenz und Demokratie:

# Verschlossene Türen statt offener Diskussion

---



## Verschlossene Türen statt offener Diskussion

Intransparente Verhandlungen stellen demokratische Prozesse in Frage

*Einführung von Jonas Rüger, FDCL, März 2004*

---

Im ersten Faktenpapier des Weißen Hauses, das am 16. Januar 2002 die baldige Aufnahme der CAFTA-Verhandlungen ankündigte, wurde unter anderem betont, ein solches Abkommen, würde die Länder „zu noch mehr Öffnung und Transparenz verpflichten“ und somit „Demokratie, Zivilgesellschaft und Rechtsstaatlichkeit in der Region stärken“. Der kritische Beobachter könnte allerdings zu dem Schluss kommen, dass während der Verhandlungen Transparenz so groß geschrieben wurde, dass dahinter überhaupt nichts mehr zu sehen war.

Einer der ersten Beschlüsse der sechs beteiligten Regierungen im Januar 2003 war der Ausschluss der Öffentlichkeit von den Verhandlungen und die Erklärung der Entwurfstexte zum Staatsgeheimnis. Die Texte wurden erst veröffentlicht, nachdem Costa Rica Ende Januar 2004 als letztes Land dem Vertrag zugestimmt hatte. In der Zwischenzeit war eine qualifizierte öffentliche Diskussion der Inhalte unmöglich. Kritische Auseinandersetzungen konnten als einzige Anhaltspunkte ähnliche Abkommen wie zum Beispiele das NAFTA nutzen und waren somit zu großen Teilen zur Spekulation verurteilt. Die Zeit, die den BürgerInnen der beteiligten Staaten, und auch den Parlamentsabgeordneten, die jetzt über die Annahme oder Ablehnung entscheiden sollen, zur Bildung einer fundierten Meinung über das Abkommen zur Verfügung stand, wurde somit erheblich verkürzt. Eine kritische Begleitung der Verhandlungen durch die Zivilgesellschaft war praktisch unmöglich.

Bei Nichtregierungsorganisationen und BürgerInnen schürte diese Geheimniskrämerei der Regierungen das Misstrauen gegenüber den Unterhändlern. Nicht gerade zur Beruhigung dieser Zweifel trug auch die mangelnde Vielfalt in der Zusammensetzung einiger Verhandlungsteams bei. Die costaricanische Delegation beispielsweise bestand durchgehend aus strikten Befürwortern des neoliberalen Entwicklungskonzeptes. Einigen Unterhändlern wurden zudem undurchsichtige persönliche und berufliche Beziehungen zu einheimischen und nordamerikanischen Großunternehmen vorgeworfen.

Aus demokratiethoretischer Sicht problematisch erscheint auch das sogenannte „fast-track“-Verhandlungsprinzip. Es bezeichnet die 2002 von US-Kongress und Senat beschlossene Übertragung der Kompetenz zur Aushandlung von Handelsabkommen an die Bush-Regierung. Nach dieser Regelung können die Parlamente die ausgehandelten Verträgen nur noch als Gesamtpaket annehmen oder ablehnen. Änderungen oder Erweiterungen sind nicht mehr möglich. Gleiches gilt für die mittelamerikanischen Parlamente. Das CAFTA ist also ein rein auf Ebene der Exekutiven verhandeltes Abkommen. Seine Bestimmungen jedoch bleiben auch im Falle der Abwahl einer der beteiligten Regierungen für deren Nachfolger bindend.

Außerdem ist das Freihandelsabkommen zwar den jeweiligen Verfassungen untergeordnet, steht aber über der gewöhnlichen Gesetzgebung. Ein von Regierungsfunktionären ausgehandeltes Abkommen setzt also im Zweifel die Entscheidungen gewählter Parlamente außer Kraft. Zudem wird befürchtet, dass die im Vertrag festgelegten Streitschlichtungsmechanismen weiter dazu beitragen könnten, demokratisch legitimierte Gesetzgebungen zu untergraben, indem die Entscheidungen nationaler Gerichte vor unter CAFTA eingesetzten Tribunalen angefochten werden.

---

---

## Fair Trade or Free Trade? Understanding CAFTA

### Transparency and Participation in the Negotiations

*By Catholic Relief Services; for more information, contact Kathy Selvaggio at (410) 951-7449*

#### What are civil society's concerns about transparency and participation in CAFTA?

Civil society organizations in both Central America and the United States share many of the following concerns:



**Timeline:** The six participating governments plan to conclude CAFTA negotiations by December 2003; this compressed schedule does not allow sufficient time for public debate, consultations, impact analyses, or information sharing.

**Access to the text:** The six governments have agreed not to release the CAFTA negotiating text to the public. In the U.S., the text is classified as sensitive to national security and foreign policy, which exempts it from the Freedom of Information Act. Without access to the text, concerned stakeholders cannot evaluate the potential social, economic and environmental impacts of proposed positions and offer feedback or alternative models.

**Access to information:** At the Costa Rica negotiation session, held January 27-31, the U.S. and Central American negotiators signed a confidentiality agreement stating that they will not reveal the agenda of meetings, nor the substance of agreements reached without the unanimous consent of all negotiating teams.<sup>1</sup>

**Participation and representation:** During the monthly negotiation rounds, some civil society groups have been granted limited access to the sessions through the "adjoining room": a room in which only government selected and accredited representatives of civil society can gather to be consulted by negotiators.

**Public outreach:** In the U.S. and Central America, the governments have hosted official and unofficial meetings between trade negotiators and the public. However, to date, the business community has been given higher priority. The Central American governments are responsible for all public outreach in their countries. Through National Action Plans, they have determined how often, when, where and how they will engage and outreach to their citizens. For some Central American governments, consultation and engagement with the public is a new practice. Thus far, the schedule of events and speakers have not been made readily available or communicated to the public. The scale of citizen-led CAFTA protests suggests that the governments are not doing enough to respond to the public's criticisms and concerns about CAFTA.

**Input and feedback in the U.S.:** In November 2002, the USTR stated that plans were underway to intensify consultation with the American public and Congress.<sup>2</sup> To date there have been only three additional requests posted on the Federal Register for public feedback/engagement on CAFTA. As of May, five months into the negotiations, USTR had convened only three meetings with the Congressional Oversight Group. In addition, USTR also accepts letters addressing concerns about CAFTA. However, it is not clear what mechanism is in place to respond to civil society concerns submitted to the USTR.

The rushed deadline and lack of access to the text mean that civil society groups have limited opportunity to provide substantive feedback and input. The overall absence of information on the negotiating positions, agreement text, dates and locations of public outreach events, results of impact studies, and feedback on comments and concerns have left civil society groups and social movements still very much in the dark about CAFTA. Furthermore, the rush to conclude the negotiations by December leaves very little time to focus on issues of transparency and participation: public education, consultation, and feedback require significant time and innovative strategies.

## **Recommendations**

In the words of the USTR, "free trade is about freedom, and a U.S. Central America FTA will further strengthen nascent democracies and economic reforms through basic building blocks for long-term development, such as...open and transparent governance."<sup>3</sup> If this is truly the case, CAFTA negotiators should lead by example by upholding democratic processes, ensuring participation and transparency, and listening to and representing the interests of their citizens.

The timeline for the negotiation should be slowed down considerably. Mechanisms for civil society input and participation in Central America and the U.S. must be intensified and accessible to a larger, more representative audience. Briefings in the U.S. and Central America should be well advertised, open to the public, broadly representative, held in different cities/villages, and provide opportunities for public debate. In the U.S., the USTR should release the negotiating text and its positions, and more actively engage the Congressional Oversight Group and concerned civil society groups in regular briefings and dialogues.

<sup>1</sup> CAFTA briefs compiled by the CISPES Office in San Salvador

<sup>2</sup> <http://www.interaction.org/development/idv.html>

<sup>3</sup> <http://www.ustr.gov/regions/whemisphere/camerica/2003-01-08-cafta-facts.PDF>

***The White House asserts that CAFTA will promote transparency in Central America. So why aren't draft texts of the accord being made publicly available?***

**CAFTA: Free Trade vs. Democracy**

*by Mark Engler, January 30, 2003*

*Earlier this month, U.S. Trade Representative Robert Zoellick met with foreign ministers from Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua to launch official negotiations for the United States-Central American Free Trade Agreement (CAFTA), a treaty that would expand NAFTA-style trade barrier reductions to Central America. The first bargaining session for CAFTA convened in San José, Costa Rica on January 27.*

Zoellick and other White House representatives would like us to believe that their efforts to open markets throughout the hemisphere will serve to "strengthen democracy" abroad. There's only one problem with this rhetoric: CAFTA provides a perfect example of a "free trade" agreement that actually undermines democratic freedoms.

The White House asserts that CAFTA will commit Central American nations to "even greater openness and transparency." Ironically, the negotiations for the trade deal themselves are anything but transparent. Despite demands from watchdog groups, draft texts of the CAFTA proposal have not been made available to the public in Central America or in the United States, stifling open discussion and debate.

The undemocratic nature of the CAFTA negotiations obscures more substantive problems. Free trade advocates are keeping their negotiating positions secret because they have plenty to hide. If implemented, CAFTA will likely erode key democratic norms such as workers' rights and the ability to legislate environmental protections.

Bush administration officials claim that market reforms would produce improved working conditions in the region. The labor records of the maquiladora factories in existing free-trade zones in Central America, however, suggest otherwise. In the Guatemalan context, Human Right Watch issued a report earlier this year saying that "efforts to form labor unions in the maquila sector have met with devastating resistance from the industry as a whole and, at best, government negligence. Unionization efforts have been countered with mass dismissals, intimidation, indiscriminate retaliation against all workers, and plant closings."

Since CAFTA threatens to weaken the labor standards mandated by the Clinton-era Generalized System of Preferences (GSP) and the Caribbean Basin Trade Partnership Act, it will only encourage efforts by factory owners to thwart the freedom of association and the right to form a union. That's why CAFTA is opposed not only by the AFL-CIO, but also by a wide range of Central American labor organizations.

Democratically instituted environmental safeguards are also potentially endangered by CAFTA. Previous trade provisions, such as NAFTA's Chapter 11, grant corporations the right to sue governments for environmental protections and other laws that cut into their future profits on the grounds these constitute unfair trade barriers. For example, in 1998 the Ethyl Corporation used Chapter 11 to sue Canada for its public health ban on MMT, a fuel additive. Canada chose to overturn its environmental provision and pay a \$13 million to Ethyl, rather than risk \$251 million in damages. The State of California came under similar attack for its ban on MTBE, a documented water pollutant that poses risks to human and animal health.

Will CAFTA expand the reach of NAFTA's Chapter 11 provision? Probably. But since the negotiations are secret, we won't know for sure until the last minute.

Worse yet, when the agreement comes up for a vote, our legislators will not be able to use amendments to strike out such offensive planks. Last July President Bush managed to push "Fast Track" trade-negotiating authority through the House in a close vote that saw 212 Representatives opposed. The bill requires Congress to accept or reject trade policies wholesale. As Congressman Sandy Levin (D-Michigan) explains, this leaves "a minimal, meaningless, and last-minute role for Congress at a time when trade policy is increasingly intertwined with all areas of domestic policy."

In another calculated rush, trade ministers want to finish CAFTA negotiations by December 2003, before new elections in Central America that might produce leaders opposed to the pact. One key concern is El Salvador, where pre-CAFTA moves to privatize public services—like health care and basic utilities—have widely discredited the current right-wing regime. Should Salvadorans elect an opposition President in

March 2004, the White House would like to have the new government locked in to the same trade policies endorsed by the ousted leaders.

So much for freedom. The truth is, CAFTA won't promote democracy. And democracy may be the best hope left for sinking CAFTA.

---

*Mark Engler, a writer based in New York City, has previously worked with the Arias Foundation for Peace and Human Progress in San José, Costa Rica. To get email notification when new Americas Program materials like this one are available online, send a blank note to: [americas-subscribe@lists.irc-online.org](mailto:americas-subscribe@lists.irc-online.org).*

Recommended citation:

Mark Engler, "CAFTA: Free Trade vs. Democracy?" Americas Program/Foreign Policy In Focus (Washington, DC: Institute for Policy Studies and Silver City, NM: Interhemispheric Resource Center, January 30, 2003).

Web location:

<http://www.americaspolicy.org/commentary/2003/0301cafta-opp.html/>

---

---

[www.geocities.com/academiapoliciaacr/tlc/encuestaur.html](http://www.geocities.com/academiapoliciaacr/tlc/encuestaur.html)

## **¿Qué sabemos los costarricenses del TLC?**

***Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones Sociales, diciembre del 2003***

Sondeo telefónico: ¿Qué sabemos los costarricenses del TLC?

Resumen de prensa

### **Introducción**

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos tendrá repercusiones en diversas áreas de nuestra sociedad y sus efectos serán a largo plazo. Por lo tanto, el Instituto de Investigaciones Sociales ha considerado de vital importancia conocer cuán informada está la sociedad costarricense sobre los temas que se están negociando.

No hemos querido medir el nivel de apoyo o rechazo a dicha negociación, sin antes saber el grado de conocimiento sobre el tratado; puesto que, si el conocimiento es bajo, como en realidad pareciera mostrarlo este estudio, las posiciones asumidas ante el mismo podrían resultar poco fundamentadas y por ende superficiales.

### **Ficha técnica**

El sondeo se realizó el jueves 4 de diciembre de 5 a 9 p.m. y el sábado 6 de 10 a.m. a 2 p.m.. Se utilizó como marco muestral el directorio telefónico del presente año. Con el fin de garantizar una adecuada representatividad según provincia de residencia, se seleccionó una muestra al azar de teléfonos mediante un procedimiento sistemático, de modo que se garantizara el recorrido a través de todo el directorio.

En total se entrevistaron 459 sujetos costarricenses y mayores de edad. La muestra estuvo controlada por sexo y edad. El procedimiento utilizado permitiría trabajar con un nivel de error máximo de 4,6%.

Sin embargo, es importante señalar que, al igual que cualquier sondeo telefónico, existe en este caso un sesgo inevitable según condición socioeconómica y zona, puesto que los sectores más rurales y los hogares más desposeídos no tienen teléfono. Debido a lo anterior, los resultados que aquí se presentan solo podrán generalizarse a la población costarricense con teléfono.

La muestra estuvo compuesta por un 50,5% de mujeres un 49,5% de hombres, y por un 21,4% de sujetos con edades entre 18 y 25 años, 34,2% entre 26 y 40, 35,7% entre 41 y 60, y 8,7% con más de 60 años.

En el diseño del cuestionario, determinación de la muestra, aplicación e interpretación participaron Marco Vinicio Fournier, Ana Lucía Gutiérrez, Ciska Raventós, y Carlos Sandoval. Las encuestas fueron

aplicadas por 16 estudiantes de psicología, sociología, ciencias políticas y comunicación. La encuesta fue financiada con fondos propios del Instituto.

## **RESULTADOS**

### *1. Nivel de conocimiento sobre el proceso de negociación*

Si bien un 87,8% de las personas consultadas manifiestan estar enteradas de la negociación del TLC, es escaso el conocimiento de los contenidos o temas que se negocian. De hecho, un 33,6% de las personas que afirman saber que se está negociando un tratado de libre comercio no ha escuchado cuáles son los temas que se negocian, un 22,9% menciona solo uno de los contenidos, y un 19,4% solo dos temas de la negociación.

Lo anterior pareciera indicar que el estar enterado del proceso de negociación no implica conocer los contenidos de la misma. Por lo tanto, el grado de conocimiento sobre el posible tratado tiende a ser muy bajo, específicamente un 45,8% de los entrevistados, o no conocen del todo que exista un proceso de negociación, o no saben qué se está negociando, y solamente un 0,4% logra mencionar los cinco contenidos más importantes.

Por otra parte, en un estudio realizado por este Instituto en febrero del presente año, se encontró que las personas que poseen teléfono en el hogar tienen, en promedio, tres años más de educación que aquellos que no lo poseen.

Por lo tanto, es posible intuir, más allá de este sondeo, que el grupo de costarricenses que no saben sobre el proceso de negociación represente más de la mitad de la población.

Entre las personas que sí manifestaron conocer temas del tratado, se mencionan las telecomunicaciones con un 68,3% y el acceso al mercado de los Estados Unidos para productos en general con un 39,4%, y 39,8% específicamente para los productos agrícolas. Otro de los temas mencionado con relativa frecuencia es el mejor acceso de los costarricenses a productos de Estados Unidos.

### *2. Posibles consecuencias del TLC*

Para aquellos sujetos que sí conocían al menos un contenido de la negociación (54,2% de la muestra), se plantearon dos preguntas abiertas sobre las posibles consecuencias del tratado, una para las positivas y otra para las negativas.

Ante la pregunta sobre cuáles podrían ser las consecuencias positivas del TLC, volvemos a encontrar niveles muy bajos de respuesta. Solamente un 4,3% menciona más de dos consecuencias.

Entre las consecuencias positivas que podría tener el Tratado, las personas consultadas señalan mayores mercados para productos en general con un 39,8%. También mencionaron con relativa frecuencia un mayor número de empleos (28,0%), mayor variedad de productos (25,3%) y la apertura de las telecomunicaciones (25,3%).

Para las consecuencias negativas volvemos a encontrar niveles bajos de respuesta. En este caso solamente un 3,9% menciona más de dos contenidos.

Entre las consecuencias negativas apuntadas sobresalen el impacto sobre pequeños y medianos empresarios en general (34,2%), y sobre los agricultores en particular (29,4%), así como la privatización del ICE (18,7%), y la posibilidad de que se realice una mala negociación (16%).

### *3. Acceso a información*

El poco conocimiento de los temas incluidos en el tratado podría deberse a la poca información que han ofrecido tanto el gobierno como los medios. Ante la pregunta sobre si el gobierno ha informado sobre el tratado, un 77,4% manifiesta que la información ha sido poca. Un 12% considera que no ha informado nada y un 10,5% manifiesta que ha informado mucho.

Por otra parte, se consultó si los medios de comunicación han informado sobre el tratado. En este caso un 61,4% considera que ha informado poco, un 31,3% manifiesta que ha informado mucho y un 7,3% sostiene que no han informado nada.

También se consultó por la posición de los medios ante el TLC. Un 53,2% considera que los medios han sido imparciales frente al tema, mientras que un 46,8% sostiene que los medios son parciales.

Entre aquellos que afirman que ha existido parcialidad por parte de los medios, un 63,5% considera que han estado a favor del tratado, mientras que un 34,7% opina que han estado en contra.

## **DISCUSIÓN**

La sociedad costarricense tiene escasa información sobre el Tratado, lo cual le impide formarse una opinión y manifestarse frente al tema. Esta tendencia se acentúa entre las mujeres, en especial entre las amas de casa, los jóvenes, y las personas de bajo nivel educativo.

Esta escasa información contribuye a que haya una considerable separación entre el equipo negociadores y la sociedad en su conjunto.

Ante este bajo nivel de conocimiento, cualquier medición sobre los niveles de acuerdo o desacuerdo con el tratado deben interpretarse con muchas reservas. Por ejemplo, si la pregunta se hace a aquellas personas que afirman estar enteradas del proceso, una tercera parte de ellas estaría asumiendo posición sin saber siquiera cuáles son los temas que se negocian, y la mayoría con conocimientos muy limitados sobre los mismos.

Habría una amplia coincidencia entre las personas consultadas en el sentido de que ni el gobierno ni los medios han brindado información suficiente. Es igualmente relevante que un importante grupo de personas encuestadas sostiene que los medios son parciales en sus informaciones.

En los últimos años, los medios han insistido en la necesidad de que los políticos, las instituciones públicas, las instituciones religiosas, entre otras, rindan cuentas sobre su actuación. En esta encuesta, la población consultada estaría percibiendo la necesidad de mayor información y mayor imparcialidad en la información que recibe. Es decir, se plantearía el reto de cómo los medios podrían rendir cuentas de su propia actuación.

---

SEMANARIO Universidad, San José – Costa Rica, 28.02.2003

## **Negociadores del TLC:** **Al tenor de una sola academia**

*William Vargas Mora*

*Los costarricenses que negocian por nuestro país el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos tienen en común su afiliación a la Academia de Centroamérica y el pensamiento neoliberal que ella impulsa.*

Forman parte de un mismo coro. Así son los representantes por Costa Rica en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y quienes dirigen las políticas económicas. Ambos tienen en común una escuela y un mismo discurso: el pensamiento neoliberal que orienta la Academia de Centroamérica.

Esta última, creada en 1969, es la formadora de pensamiento económico neoliberal que dirige instancias privadas y gubernamentales que defienden a ultranza la privatización de los mercados, la apertura comercial a toda costa y la inversión extranjera como únicos mecanismos para solventar los problemas fiscales y económicos del país.

Una compleja red de relaciones comerciales, políticas e ideológicas explican las objeciones que algunos sectores esgrimen contra los negociadores que representan a Costa Rica en la mesa de negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Centroamérica y Estados Unidos.

Como elemento común se encuentra la Academia de Centroamérica, instancia creada con el aporte del gobierno estadounidense y que capacita a economistas que desempeñan puestos claves en los gobiernos de turno.

La pertenencia a la Academia de algunos de los negociadores anteriores y actuales del TLC con Estados Unidos explica la sincronía que parece existir entre quienes representan los intereses estadounidenses y los interlocutores ticos.

Puestos claves en los entes que empujan la negociación del TLC con Estados Unidos han sido ocupados durante años por jóvenes asesores ligados a empresas transnacionales, o bien compañías representantes de la Cámara de Comercio Estadounidense en el país y puestos de gobierno.

Para muestra un botón. Las relaciones de Anabel González, jefa de negociaciones del TLC con Estados Unidos, con intereses transnacionales y corporaciones que las representan son amplias y no son nuevas.

González nació en agosto de 1963 en Detroit, Estados Unidos y antes de ocupar puestos gubernamentales en Costa Rica, fue consultora del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) directora General de la Corporación de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) y presidenta de la Junta Directiva de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) principales contrapartes empresariales que promueven las relaciones comerciales con diversos países, y uno de los principales defensores del TLC con Estados Unidos.

La versatilidad de esta hábil especialista se demuestra en los cargos públicos que ha ostentado en los últimos 10 años. González, economista de carrera, fue directora de negociaciones comerciales del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) en la administración Figueres Olsen, cuando su esposo Francisco Chacón ocupaba el puesto de viceministro.

González permaneció en el cargo pese a que el partido político en el poder había cambiado. Ella se desempeñó como directora de negociaciones bajo la tutela de Gabriela Llobet, entonces Viceministra de Comercio Exterior en el gobierno de Miguel Angel Rodríguez.

Al asumir el ministerio Samuel Guzowski, González fue nombrada viceministra del ramo y permaneció en el cargo cuando la cartera fue asumida después por Tomás Dueñas. En setiembre del año pasado, el presidente de la República, Abel Pacheco, la designó como jefa costarricense de las negociaciones del TLC entre Centroamérica y Estados Unidos.

Anabel González y su consorte Francisco Chacón, aparecen como profesionales asociados de la Academia de Centroamérica, dirigida por el coordinador del equipo económico del gobierno, Ronulfo Jiménez.

Chacón fue viceministro de Comercio Exterior en la administración Figueres Olsen y también se desempeñó como negociador comercial de nuestro país. Su carrera política no es nueva, fue asesor legal del entonces Presidente de la República Oscar Arias, y posteriormente negociador del sector textil en esa misma administración.

Antes de ocupar el cargo de viceministro en el gobierno figuerista, Chacón se desempeñó como asesor ministerial en la administración Calderón Fournier. Figura además como abogado del Bufete Odio y Raven que representa a su vez a la Cámara empresarial estadounidense American Chamber.

Pero las coincidencias no acaban ahí, Gabriela Llobet fue colega de Chacón en el Bufete Odio y Raven y fue directora de negociaciones comerciales cuando Fernando Ocampo se desempeñó como negociador comercial en el gobierno de Miguel Angel Rodríguez. Llobet, ahora viceministra de Comercio Exterior, fue negociadora comercial cuando Samuel Guzowski fungió como ministro en el gobierno de Miguel Angel Rodríguez.

Fernando Ocampo ha permanecido como Director de Negociaciones Comerciales en las administraciones Rodríguez y Pacheco y desempeñó ese cargo cuando José Rossi era titular del Comex en el gobierno de Figueres Olsen. Además, Ocampo fue asistente de la viceministra en la administración pasada y fue director de negociaciones comerciales cuando Tomás Dueñas fungió como titular del ramo en Comercio Exterior.

## **DESEQUILIBRIO**

Para varios representantes de los sectores sociales, las vinculaciones de los negociadores del TLC con planteamientos neoliberales son un obstáculo para realizar una negociación transparente.

Según el exdiputado José Merino, es peligroso para los intereses nacionales que quienes negocian ahora el TLC ya estaban de previo a favor de posiciones como la apertura de servicios públicos o la eliminación de subsidios a los sectores productivos.

Desde su perspectiva el Presidente de la República, Abel Pacheco debería cambiar el equipo negociador por estar compuesto por las mismas personas que hicieron propuestas como la privatización del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

Por eso abogó por incorporar a representantes sociales que impulsen un modelo de desarrollo sin privatizaciones y con tesis diferentes a las orientaciones neoliberales que han orientado la política económica en los últimos años.

Por su parte, Carlos Hernández, de la Mesa Nacional Campesina, consideró que es inconveniente que una sola línea de pensamiento prime en las negociaciones del TLC más importante que negociará el país. Hernández mencionó que hay más profesionales capacitados que podrían aportar sus conocimientos para lograr una negociación más justa con los Estados Unidos.

#### **INTERCAMBIO DE PUESTOS**

El intercambio de puestos en la función pública y privada de estos economistas podría explicar los discursos afines que sostienen el Ministerio de Comercio Exterior, los economistas neoliberales y la Corporación de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE).

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) dicta las políticas sobre comercio exterior e inversión extranjera que impulsan los gobiernos costarricenses.

La Corporación de Iniciativa para el Desarrollo (CINDE) promueve la atracción de inversiones extranjeras al suelo nacional y canaliza esos recursos, en especial hacia las zonas francas de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) y al Instituto Costarricense de Turismo. No olvidemos que la principal fuente de financiamiento es el gobierno de los Estados Unidos.

PROCOMER por su parte es una entidad semiautónoma presidida por el titular de Comercio Exterior que administra los regímenes de zonas francas y anteriormente jugaba un papel significativo en el otorgamiento de los certificados de abono tributario (CAT).

Los intereses de empresas estadounidenses en el país son representados en el país por la Cámara de Comercio Costarricense Norteamericana (AMCHAM).

El bufete Odio & Raven representa a decenas de empresas estadounidenses instaladas en el país, entre ellas Abbot Laboratories, el grupo de maquiladoras textiles Sara Lee y Costa Rica Dental & Medical Supply Co. Estas empresas se establecieron en el país gracias a CINDE y operan bajo el régimen de zonas francas administrado por PROCOMER.

#### **LA ACADEMIA**

Para llevar adelante sus actividades de investigación y de difusión, la Academia de Centroamérica ha suscrito convenios con organizaciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras, tales como la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, CINDE y Philip Morris International, entre otras.

Los profesionales asociados a la organización, con vasta experiencia en investigación y docencia, se han desempeñado en funciones públicas y en organismos internacionales.

Entre los asociados se encuentran: Ronulfo Jiménez (actual coordinador del equipo económico del gobierno), Edna Camacho (Viceministra de Hacienda) Oswald Céspedes (consultor de CINDE) y Francisco Chacón (Abogado, ex Viceministro de Comercio Exterior)

Anabel González, el diputado liberacionista Bernal Jiménez, Luis Liberman y Eduardo Lizano (expresidente Banco Central de Costa Rica).

Thelmo Vargas, (exministro de Hacienda y Vicepresidente Ejecutivo del Banco Internacional de Costa Rica) y Vilma Villalobos, se agregan a la lista.

Estos profesionales asociados, según indica la página web de la Academia, han participado activamente en la formulación y evaluación de políticas y programas relacionados con la apertura comercial, local e internacional.

Además, han investigado diferentes dimensiones de las políticas de liberalización del comercio: ajuste de las empresas, impacto fiscal, efectos en el mercado laboral, economía política de la reforma, impacto sobre el bienestar, entre otros.

## Links

---

**<http://www.handel-entwicklung-menschenrechte.org>**

⇒ Homepage des Kooperationsprojektes von FDCL und Heinrich-Böll-Stiftung mit Links und Informationen zu Freihandelsprozessen in Lateinamerika.

**<http://www.ila-web.de>**

⇒ Die ila (Informationsstelle Lateinamerika e.V.) ist ein in den 70er Jahren aus der Solidaritätsbewegung mit Lateinamerika entstandener unabhängiger, gemeinnütziger Verein, dessen wichtigstes Medium bis heute die gleichnamige Zeitschrift ist.

**<http://www.wola.org>**

⇒ Das Washington Office on Latin America begann seine Arbeit 1975 als Initiative für die Konditionierung US-amerikanischer Militärhilfe nach Menschenrechtsgesichtspunkten. Heute ist es eine anerkannte Instanz für die unabhängige Evaluierung und Aufklärung über die Folgen nordamerikanischer Außenpolitik für Demokratie, Menschenrechte und gerechte Entwicklung in Lateinamerika. Außerdem unterhält es ein Netzwerk von Kontakten mit Nichtregierungsorganisationen auf dem ganzen Kontinent und gibt die spanischsprachige Zeitschrift "Enlace" heraus.

**<http://www.encuentropopular.org>**

⇒ Encuentro Popular entstand Anfang 2003 in San José, Costa Rica, als Bündnis von mehr als 50 Nichtregierungsorganisationen mit dem Ziel, ein regionales Forum für die Diskussion über die Konsequenzen neoliberaler Politik in Mittelamerika zu schaffen, Alternativen zu entwickeln und Protestaktionen zu koordinieren. Encuentro Popular ist Teil der Alianza Social Continental.

**<http://www.asc-hsa.org>**

⇒ Der Vorschlag zur Gründung der Alianza Social Continental – Hemispheric Social Alliance wurde 1998 auf dem Gipfel der Völker Amerikas in Santiago de Chile von den Delegierten angenommen. Die offizielle Gründung erfolgte 1999 in San José, Costa Rica. Die ASC-HSA versteht sich als Forum für Diskussion und Austausch zur Entwicklung gemeinsamer Strategien auf der Suche nach einem demokratischeren und gerechteren Modell für Entwicklung und regionale Integration.

**<http://www.npla.de/poonal>**

⇒ Poonal (Pool de Nuevas Agencias de América Latina) ist ein wöchentlicher Pressedienst lateinamerikanischer Presseagenturen. Es werden aktuelle Nachrichten und Hintergrundberichte aus Lateinamerika in deutscher Sprache veröffentlicht.

## Impressum

---

**Herausgeber:** FDCL e.V. ( Forschungs und Dokumentationszentrum Chile – Lateinamerika)  
Gneisenaustr. 2a  
10961 Berlin  
Tel.: 030/6934029; Fax: 030/6926590  
e-mail: [archiv@fdcl.org](mailto:archiv@fdcl.org); Homepage: <http://www.fdcl.org>

**Textzusammenstellung und Layout:** Jonas Rüger ([Johnny\\_R@gmx.de](mailto:Johnny_R@gmx.de))

**Dank** für ihre tatkräftige Unterstützung an Carlos Aguilar, Igor Cid, Gisella Díaz, Jan Dunkhorst, Diana Grothues, Charlene Musgrave, Paola Nájera, Christian Russau, Jule Widmer und Nioe Viquez.

Für weitere Recherchen zu diesem oder anderen Themen stehen wir Euch im Archiv des FDCL gerne zur Verfügung. Öffnungszeiten: Mi & Fr 14 – 17 Uhr, Do 10 – 14 Uhr oder nach Vereinbarung.

Die Arbeit des FDCL wird finanziell unterstützt vom Ausschuss für Entwicklungsbezogene Bildung und Publizistik (ABP) des Evangelischen Entwicklungsdienstes (EED)

*Dieses Dokument wurde mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Gemeinschaft erstellt. Die darin vertretenen Standpunkte geben die Ansicht von FDCL e.V. wieder und stellen somit in keiner Weise die offizielle Meinung der Europäischen Gemeinschaft dar.*



Das Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V. (FDCL) ist nach seiner Gründung 1974 zum größten unabhängigen, nicht-staatlichen Lateinamerika-Archiv im deutschsprachigen Raum herangewachsen. Darüber hinaus ist das Zentrum eine Anlaufstelle für Menschen und Gruppen, die sich über Lateinamerika informieren oder sich zu bestimmten Themen engagieren wollen.

Das FDCL ist ein gemeinnütziger Verein, der durch seine Aktivitäten einen Beitrag zur Völkerverständigung leisten will. Es versteht sich als Teil der hiesigen Solidaritätsbewegung und dient weit über die Grenzen Berlins hinaus als Informations- und Kommunikationszentrum. Verschiedene Solidaritätsgruppen, Länderkomitees, MigrantInnengruppen, lateinamerikabezogene Medienprojekte und entwicklungspolitisch orientierte Initiativen arbeiten unter dem "Dach" des FDCL.

Das FDCL hat eine internationalistische Grundorientierung und den Anspruch, auch hierzulande das politische Geschehen mitzugestalten - beispielsweise zu Themen wie Menschenrechte, Entwicklungspolitik oder Umwelt und nachhaltige Entwicklung. Entwicklungspolitisch konzentriert sich das FDCL auf die Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit im Inland. So organisiert der Verein politische Informations- und Diskussionsveranstaltungen, Tagungen, Kulturprogramme und öffentliche Aktionen. In unregelmäßigen Abständen veröffentlicht das FDCL Bücher, Reader und Informationsmaterialien. Seit 1974 leistet das FDCL einen kritischen und kontinuierlichen Beitrag zur Dokumentation gesellschaftlicher Prozesse in Lateinamerika.

Die Arbeit des FDCL wird in weiten Teilen von ehrenamtlichen MitarbeiterInnen getragen. Auch finanziell ist der Verein existentiell auf Beiträge von Mitgliedern und FördererInnen angewiesen. Spenden an das FDCL sind steuerlich absetzbar. Der Förderkreis des Vereins wird mindestens einmal im Jahr über die laufende Arbeit informiert. Unterstützung und Mitarbeit sind herzlich willkommen!

**Spendenkonto: Postbank Berlin, Kontonummer: 17 69 66-104, Bankleitzahl: 100 100 10**

**Folgende Reader wurden bereits vom FDCL e.V. herausgegeben:**

- **Recht auf Wasser in Lateinamerika.** Wasser als Menschenrecht am Beispiel der Konflikte in Bolivien und Brasilien (portugiesisch-spanisch-deutsch). März 2004. 105 Seiten.
- **Muita gente sem terra – muita terra sem gente.** Recht auf Land. Wirtschaftliche, Soziale und Kulturelle Menschenrechte in Brasilien am Beispiel der Landkonflikte. Oktober 2003. 132 Seiten.
- **Soziale Unruhen in Bolivien – ein Land vor dem Umbruch?** Die aktuelle wirtschaftliche, politische und soziale Lage in Bolivien inkl. einer Chronologie der Ereignisse seit April 2000. April 2003. 129 Seiten.
- **Jedem sein Porto Alegre - Das Weltsozialforum und seine Regionalisierung.** Ein Reader zu Neoliberalismus und Widerstand: Entstehung und Entwicklung des Weltsozialforums und der Regionalforen. November 2002. 115 Seiten.
- **Der Weg der indigenen Würde - vom gemeinsamen Gehen.** Eine Dokumentation mit Reden, Texten, Hintergründen zur Marcha Zapatista im Februar/März 2001. Herausgeberinnen: Mexiko-Gruppe im FDCL. Oktober 2002. 124 Seiten.
- **Die Argentinienkrise: Tragödie oder Neuanfang?** Analysen und Perspektiven zu Wirtschaftskrise, sozialen Bewegungen und der Selbstorganisation der Bevölkerung. April 2002. 140 Seiten.
- **Schritt für Schritt zur Gerechtigkeit? Der lange Kampf gegen Straflosigkeit in Argentinien.** 2. Teil/Aktualisierung des Readers vom Februar 2001. April 2002. 122 Seiten.
- **Unser Land - Indigene Selbstbestimmung in Zeiten der Globalisierung.** Oktober 2001. Redaktion: Kolumbiengruppe im FDCL (deutsch-spanisch). 67 Seiten.
- **Biopiraterie: Mexiko - Gentechnik - Globalisierung.** Materialsammlung. September 2001. Redaktion: Anne Kristin Schwengler. 130 Seiten.

- **Warten auf Gerechtigkeit. Menschenrechte und der lange Kampf gegen Straflosigkeit in Argentinien 25 Jahre nach dem Militärputsch.** Februar 2001. 120 Seiten.
- **Plan Colombia. Analysen und Berichte zu Kolumbien.** Oktober 2000. 160 Seiten.
- **El mundo ya lo condenó - Der Fall Pinochet.** September 1999. 120 Seiten.
- **Gute Kinder ... schlechte Kinder. Strassenkinder in Deutschland.** Redaktion: Strassenkinderkomitee im FDCL (spanisch – portugiesisch). Dezember 1998.
- **Gewinnerinnen der Globalisierung? Frauenarbeit in Lateinamerika.** Eine Dokumentation. Dezember 1996.
- **Reader des ersten europäischen Treffens für eine menschliche Gesellschaft und gegen den Neoliberalismus.** Redaktion: Mexiko-Gruppe im FDCL. September 1996.
- **Zukunftsfähiges Deutschland? Beiträge zur Debatte.** Februar 1996 (vergriffen).
- **Die Kinder der anderen - Materialien und Beiträge zu Strassenkindern in Brasilien.** Redaktion: Strassenkinderkomitee im FDCL. Dezember 1993.
- **Publikationsreihe zum Thema: "500 Jahre indigener, schwarzer, Frauen - und allgemeiner Widerstand":**
  - Cuba. Texte aus der lateinamerikanischen Diskussion (spanisch) Diskussionsmaterial -V Centenario N° 4. Januar 1993
  - Indígenas. Organisationen und Positionen. Diskussionsmaterial -V Centenario N°3. Januar 1992
  - Frauen und Kolonialismus. Diskussionsmaterial - V Centenario N° 2. August 1991
  - Mujeres. Materiales de Discusión - V Centenario N° 1. August 1991

**Zu bestellen bei:**

FDCL e.V. ( Forschungs und Dokumentationszentrum Chile – Lateinamerika)  
 Gneisenaustr. 2a  
 10961 Berlin  
 Tel.: 030/6934029 Fax: 030/6926590  
 e-mail: archiv@fdcl.org Homepage: <http://www.fdcl.org>

**Dies ist eine Publikation von...**



FORSCHUNGS- UND DOKUMENTATIONSZENTRUM CHILE-LATEINAMERIKA gemeinnütziger e.V.

**FDCL**

Das Lateinamerikareferat der Heinrich Böll Stiftung (hbs), Berlin, und das Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika (FDCL e.V.), Berlin, führen in Kooperation mit ihren Projektpartnerorganisationen Justiça Global (JG) und Cidadania Estudo Pesquisa Informação e Ação (Cepia) in Brasilien und Kooperation Brasilien (KoBra e.V.) in Deutschland seit Anfang 2003 ein gemeinsames Projekt zu "Handel - Entwicklung - Menschenrechte" durch.

Weitere Informationen: [www.Handel-Entwicklung-Menschenrechte.org](http://www.Handel-Entwicklung-Menschenrechte.org)