

La globalització neoliberal a Nicaragua

Una anàlisi dels seus impactes i implicacions



Finançadors:



**Gabinet de Relacions
Internacionals**



En conveni amb:





AUTOR

Javier Calderón Raya
Investigador, DESS *Crises: interventions humanitaires et actions de développement*, de l'Institut d'Études du Développement Economique et Social de Paris I, Panthéon-Sorbonne

Primera edició,
Barcelona, desembre 2004

Editat per Fundació Món-3

Grafisme i maquetació:
Fundació Tam-Tam

Paper reciclat i ecològic

Dipòsit legal:
ISBN:

**LA GLOBALITZACIÓ NEOLIBERAL A NICARAGUA
UNA ANÀLISI DELS SEUS IMPACTES I IMPLICACIONS**

ÍNDEX

PRÒLEG	[7]
CONTEXT GENERAL	[9]
INTRODUCCIÓ	
Agenda inconclusa o pau mercenària a Amèrica Central. És aquesta la pau que es buscava?	
L'AMÈRICA CENTRAL: SITUACIÓ SOCIOECONÒMICA REGIONAL	[12]
LLIÇONS DE LA HISTÒRIA RECENT: LA DEPENDÈNCIA ECONÒMICA DE L'AMÈRICA CENTRAL	[20]
L'economia centreamericana a finals del s. XIX i principis del s. XX. Economies d'enclavament	[20]
Principals exportacions de l'Amèrica Central 1913-1980	[20]
Les repúbliques bananeres i la seva submissió a la UFCO	[21]
NICARAGUA	[24]
Algunes dades sobre l'actual situació socioeconòmica de Nicaragua	[24]
Dades demogràfiques	
La pobresa o la distribució desigual de la riquesa	
Escissió món rural / món urbà	
Algunes dades geoestratègiques destacables	
Anàlisi de les exportacions de Nicaragua	

Antecedents històrics	[35]
L'eterna disputa per un canal a Nicaragua	
Desenllaç: La creació d'una república <i>ad hoc</i>	
El canal de Panamà	
La història de Nicaragua sense canal però no sense intervencions	[37]
La Independència de l'Amèrica Central: Entre dues potències	
L'oncle Sam apareix per no marxar	
La dictadura dinàstica, patrimonialista, cleptocràtica	
La Revolució Sandinista	
La guerra: 30.000 morts de baixa intensitat!	
La inesperada derrota electoral del <i>Frente</i>	
Reapareix el temor de la guerra freda	
ELS TLC, L'ALCA, EL CAFTA I EL PPP.. LLIURE COMERÇ?	[44]
L'ALCA, els TLC i el PPP	[46]
L'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques ALCA	[48]
Principis rectors de les negociacions de l'ALCA	
Grups de negociació de l'ALCA	
Respecte a la competència	
Serveis	
Solució de controvèrsies	
Subsidis, antidúmping i drets compensatoris	
Comitès Especials de l'ALCA	
El Pla Puebla-Panamà PPP	[78]
Metes del PPP	
Objectius del PPP	
Les vuit iniciatives mesoamericanes	
Activitats productives destacades pel PPP	
Relació entre el PPP i altres plans regionals	
Els motius que s'oculten darrere del PPP	

ELS TLC I NICARAGUA	[101]
Transició i resistència enfront de la implementació d'aquests tractats	[101]
El cas de la privatització de l'aigua a Nicaragua	
Procés de privatització de l'aigua	
El cas de la privatització de l'energia	
Resistència a Nicaragua	
NICARAGUA ARA 2004	[112]
Sopa de lletres: PND i PRD per culminar la HIPIC i entrar als TLC amb la signatura del PPP i el CAFTA, com a estratègia dels EUA per assolir l'ALCA	[112]
El PND i l'ERD, plans de desenvolupament?	[113]
EL CAFTA: el TLC d'Amèrica Central amb Estats Units	[114]
RESULTATS PER A AMÈRICA CENTRAL I NICARAGUA DEL TLC	[115]
NOTES	[119]

PRÒLEG

En el nostre món, pocs esdeveniments polítics o socials deixen empremta més enllà del temps que tarden a desaparèixer de les primeres pàgines dels diaris o dels titulars dels noticiaris televisius. Encara en deixen menys a indrets diferents d'on s'han produït o a escala global. Doncs bé, un d'aquests esdeveniments va ser i és la Revolució Sandinista.

Per alguns va ser l'epígon de la llarguíssima llista de lluites d'emancipació nacional i social que ha tingut l'Amèrica Llatina, justament abans de l'esclat definitiu i hegemònic de la globalització econòmica capitalista. D'altres el presenten com el primer, per bé que fracassat, dels moviments de fons ocorreguts en les societats de molts països llatinoamericans, que han culminat en l'accés al poder de Lagos a Xile, Lula al Brasil, Kirchner a l'Argentina o Chávez a Veneçuela. Finalment, d'altres en circumscriuen l'essència, la gestació, l'efervescència i la caiguda a les circumstàncies pròpies i intransferibles de la història nicaragüenca o, com a màxim, de la de les repúbliques centreamericanes, massa sovint *bananeres*, i sempre tutelades pel gran veí del Nord, els Estats Units.

Sigui com sigui, la Revolució Sandinista entronca amb la tradició de les lluites d'emancipació popular llatinoamericanes, amb la mateixa història nicaragüenca —tal com reivindica el propi nom del moviment—, amb les referències socialistes de la Revolució Cubana i amb la voluntat de cercar, no obstant això, noves vies d'allibe-

rament social i de desenvolupament econòmic, contrastades les dificultats i els fracassos de les experiències clarament alineades en el camp «socialista» o, més pròpiament, soviètic. En aquest sentit, la Revolució Sandinista va suposar un cert punt i a part en la història política dels pobles americans, va encendre un far d'esperança, breu i, potser, no menys important, es va instal·lar destacadament en l'imaginari col·lectiu de les esquerres mundials.

És potser en aquest darrer aspecte que la Revolució Nicaragüenca va deixar una empremta més sòlida. Efectivament, el règim que, en les primeres hores, van encapçalar Ortega, Ramírez, Borge i Cardenal va suscitar un reguitzell de suports, simpaties i adhesions que no s'havien vist ni experimentat, almenys, des de l'arribada dels guerrillers barbuts de Sierra Maestra als carrers de l'Havana. D'aquelles adhesions han vingut dirigents de l'esquerra actual, parlamentària i extraparlamentària, en molts països; dels moviments de solidaritat constituïts *ad hoc* aleshores han derivat algunes de les més reconegudes ONG d'avui; dels agermanaments establerts entre els nostres nous ajuntaments democràtics i les noves autoritats municipals sandinistes s'han derivat llargues tradicions de cooperació descentralitzada (enguany se celebra el 20è aniversari de l'agermanament entre Estelí i Sant Feliu de Llobregat, per exemple).

A casa nostra, la Revolució Sandinista va suposar engegar un moviment de solidaritat, primer, i de cooperació,

sobretot descentralitzada, després, que en aquest grau no havia existit mai i que, fins ara, no s'ha tornat a repetir. El nombre de projectes de cooperació, agermanaments, brigades solidàries i intercanvis que s'han fet de llavors ençà ha estat in comptable.

Però la Revolució Sandinista, si més no en part, va fracassar. Va fracassar, com tantes altres experiències populars, per la intervenció criminal dels poders fàctics, exteriors (l'Administració Reagan), però també interiors (l'Església d'Obando, les elits econòmiques vinculades al *somozisme*). Però va fracassar també per raons internes, per no haver estat capaç de fer una anàlisi realista de la situació, per haver acabat posant per davant dels interessos de les masses populars els de les *avantguardes* que deien que les representaven.

I després de l'experiència sandinista, pobra Nicaragua!, altre cop república *bananera* en mans de les mateixes

(i algunes de noves) elits econòmiques i polítiques corruptes, de la protecció —terme del qual deriva *protectorat*— del gran veí del Nord, de l'espiral imparabile de la globalització econòmica mundial, de la dolarització, de la *maquilització*, i de l'ALCA, el TLC i el PPP.

Javier Calderón, en aquest estudi que presentem, repassa la història recent de Nicaragua, en el context centreamericà, i analitza la situació social i econòmica en què resta immersa la societat nicaragüenca.

Voldríem que això servís per no oblidar la *Nicaragua, nicaragüita*, de què tants van aprendre, per no instal·lar-se en el conformisme que sosté que l'esdevenidor és inamovible i que els pobles oprimits ho continuaran sent perquè algunes experiències engrescadores no van acabar de reeixir. Com va dir Salvador Allende, «la historia es nuestra y la hacen los pueblos».

Xavier López i Arnabat
Director Fundació Món-3

CONTEXT GENERAL INTRODUCCIÓ

Agenda inconclusa o pau mercenària a l'Amèrica Central. És aquesta la pau que es buscava?

La situació actual d'Amèrica Central ens indica que els *acords de pau* no van aconseguir ser l'avantsala dels canvis socioeconòmics proposats que havien de combatre les arrels dels conflictes i establir les bases per a la vigència mínima de drets socials, polítics i econòmics a la regió.

Amb els *acords de pau* firmats a El Salvador i Guatemala, i el *protocol de transició* a Nicaragua es van crear grans expectatives entorn del futur de l'Amèrica Central.

Les esperances, però, aviat s'han convertit en desil·lusió per a molts centreamericans, les vides dels quals són tan dolentes o pitjors que abans de la guerra. A l'Amèrica Central va arribar una pau sense justícia, les disparitats d'ingrés mai no han estat tan altes, la corrupció tan palpable, el deteriorament del nivell de vida tan marcat, etc.

En el cas de Nicaragua els nivells de pobresa i desigualtat són més alts que abans, i fins i tot l'ingrés *per càpita* és més baix, per no parlar del fenomen de l'emigració, amb unes taxes sense precedent històric a la regió.

No podem conformar-nos amb el fet que s'hagi evitat la confrontació armada a la regió, o que *de facto* s'hagin creat vies legals per donar espai polític a sectors fins llavors marginats.

Tant pel que fa a la concepció com als fets hi ha una disfunció entre el tipus d'Estat socialment necessari per complir els compromisos de pau, i les polítiques i mesures econòmiques i financeres imposades als Estats pels organismes financers internacionals. Mentre aquesta disfunció persisteixi es farà notori que l'interès de l'Estat per «negociar la pau» va adreçar-se més a buscar governabilitat o estabilitat política, que no pas a crear canvis, almenys bàsics, en les estructures excloents causants dels greus conflictes socials.

Sembla evident la necessitat d'una pau duradora *sine qua non* el desenvolupament econòmic és impossible. Però la pau no pot ser part i causa del problema. Es va buscar una estabilitat, condició necessària però no suficient, per teixir una estructura capaç de generar *desenvolupament*. Però aquest *desenvolupament* econòmic plantejat es va situar a arbitri d'unes prioritats per a la reconstrucció postbèl·lica determinades per un model neoliberal que al seu torn genera pobresa i desigualtat. És a dir, es generen nous conflictes que aguditzen i perpetuen les injustícies que havien generat els conflictes a la regió. Però, això sí, en aquesta ocasió el món no es mouria entre un

equilibri bipolar en què els dictadors regionals podien ser acollits al si d'un dels dos blocs sinó que ara es tractaria d'eradicar les dictadures militars, ja no necessàries contra el fantasma del comunisme, i implantar democràcies que tinguessin un respecte absolut al lliure mercat i es dobleguessin als dictàmens dels organismes sorgits en el consens de Washington després de la Segona Guerra Mundial.

Els donants internacionals i els governs de la regió van prendre com a punt de referència el Fons Monetari Internacional (FMI) de tal manera que les tasques previstes en els *acords de pau* quedaven relegades a un segon pla. Des de la dècada dels vuitanta, tant el Fons Monetari Internacional, com el Banc Mundial (BM) i el Banc Interamericà de Desenvolupament (BID), han condicionat l'oferiment de recursos de capital a l'adopció de polítiques que subordinen l'atenció del desenvolupament social a l'aplicació de mesures financeres i monetàries, destinades principalment a assegurar estabilitat en el flux financer i de mercat obert.

El canvi més notori i estratègic de totes les variants d'*agendes de pau* a l'Amèrica Central ha estat l'absència de conflictes armats interns, la incorporació de les forces insurgents a la vida política i, amb això, l'inici del final de les polítiques contrainsurgents dels Estats. Ara els conflictes socials i els mateixos compromisos de pau es dirimeixen en el marc de l'Estat de dret.

El desmantellament de les estructures aranzelàries que pretenien promoure el desenvolupament regional, les

devaluacions monetàries, la venda dels serveis públics bàsics, els acomiadaments d'empleats públics, la desaparició de la seguretat social pública, i l'aplicació de programes d'alleugeriment de les condicions de vida de la població en extrema pobresa, són algunes de les característiques que s'incorporen a la nova naturalesa dels estats contemporanis. Les polítiques de mercat obert constitueixen una altra tendència semblant que desprotegeix especialment els drets laborals.

Durant els últims deu anys s'han generalitzat a l'Amèrica Central les zones franques o de lliure comerç, que exoneren d'impostos a les empreses inversionistes. La inversió petrolera opera virtualment sense recàrrecs fiscals. Les condicions laborals, el nivell salarial i el treball infantil i juvenil es troba virtualment fora de la inspecció pública.

Els darrers informes sobre desenvolupament humà del PNUD, no deixen cap mena de dubte, el producte interior brut *per càpita* a Guatemala, Hondures i Nicaragua és menor avui que fa vint anys i les taxes de creixement de les economies no són suficients per fer que la regió superi aquest estat de *subdesenvolupament*.

A Guatemala el salari mínim agrícola té una capacitat de compra equivalent al 70% del salari mínim de 1983. A El Salvador, el salari mitjà real en el sector privat formal el 1997 equivalia al 88% del que era el 1988. A Hondures el salari mínim real es va mantenir durant el mateix període. A diferència d'això, a Costa Rica els salaris reals es van incrementar en un 15%. En termes de *desenvolupa-*

ment humà (IDH), entre els 174 països del món, Nicaragua ocupa el lloc 127, Guatemala el 117, Hondures el 116, el Salvador el 112, Panamà el 45 i Costa Rica el 33.

Així, els processos de pau o els diàlegs nacionals no sols estan sent atesos per institucions públiques en crisi, per estats financerament dèbils i endeutats, sinó per socie-

tats altament afectades per la història social, política i econòmica recent. A més, tota proposta de construcció de pau que no inclou cap referència a la necessitat de canvis fonamentals en les polítiques del Nord, només pot ser interpretada com a part d'un esforç ideològic entestat a mantenir viva l'estructura de poder internacional actual.

L'AMÈRICA CENTRAL: SITUACIÓ SOCIOECONÒMICA REGIONAL

Quan parlem de l'Amèrica Central ens referim a 7 països: Guatemala, Belize, Hondures, el Salvador, Nicaragua, Costa Rica i Panamà. Amb una extensió de 533.000 km²,

els països de l'istme compten amb una població de 35 milions d'habitants, que creix anualment a un ritme d'un 2,4% (unes 850.000 persones per any aproximadament).



La societat centreamericana està molt polaritzada, tres de cada cinc habitants viuen sota la línia de pobresa i dos de cada cinc viuen sota unes condicions de pobresa extrema.

Amèrica Central Salari mínim i cost de la cistella bàsica (en dòlars)

	Salari mínim mensual	% de la canastra bàsica coberta pel salari mínim
Guatemala	145	86
Hondures	144	68
El Salvador	144	50
Nicaragua	81	44

Font: Equipo Maíz, El Salvador

Nivells de pobresa Any 2000

	% pobresa extrema	% pobresa relativa	% pobresa total
Guatemala	21	39	60
Hondures	30	49	79
El Salvador	14	36	50
Nicaragua	26	42	68
Costa Rica	5	16	21

Font: CEPAL panorama social d'Amèrica Llatina 2001-2002

A l'Amèrica Central més de 20 milions de persones viuen en la pobresa, gairebé un 60% de la població total.

La polarització social és aberrant, un de cada tres hondurenys viu en l'extrema pobresa i un de cada quatre nicaragüencs, Guatemala tampoc no s'allunya d'aquestes dramàtiques dades.

Comprenem, doncs, que hi ha una necessitat de redistribuir la renda pel fet que amb el que es produeix a l'Amèrica Central podria reduir-se la pobresa, comparem el PIB de cada país i el PIB *per càpita*:

	PIB milions de \$	PIB per habitant en \$
Guatemala	19.539	1.670
Hondures	6.236	945
El Salvador	14.230	2.189
Nicaragua	2.527	486
Costa Rica	15.756	4.040

Font: Equipo Maíz, El Salvador

Encara que segueix sent cert que Nicaragua i Hondures continuarien tenint-ho molt difícil per eliminar la pobresa, també és cert que podria eliminar-se almenys l'extrema pobresa tan sols amb mesures redistributives internes, ben allunyades de les actuals polítiques dels governs de la regió.

A Costa Rica i al Salvador la desigualtat és menor però també podem veure com la riquesa es reparteix com a la resta de l'Amèrica Central:

- **62% Guanys empresarials**
(Empresaris, bancs, indústries, grans magatzems)
- **32% Salaris dels treballadors**
- **6% Els governs**

Però com recapten els seus fons els governs centreamericans?

- **IVA** – El Salvador 50% dels ingressos, Hondures i Guatemala 40%.
- **Renda** – un 20% dels ingressos dels governs.
- **Aranzels** – Guatemala i Hondures 13%, El Salvador 8%, Nicaragua 33%, Costa Rica 46%.
- **Altres impostos** – Begudes, tabac, etc.

Font: Equipo Maíz, El Salvador

Els diferents Tractats de Lliure Comerç eliminaran els aranzels, és a dir, gran part dels pressupostos dels països de Amèrica Central.

Llavors hi haurà més IVA i més acomiadaments de funcionaris si els governs de Amèrica Central volen compensar aquestes pèrdues.

És a dir, hi haurà més impostos indirectes, que afectaran les capes de població més pobres, per a les quals s'hau-

ria de proposar impostos directes progressius segons ingressos, des d'una visió redistributiva.

Més privatitzacions que incrementaran els preus dels serveis bàsics en sanitat i educació, a més d'energia elèctrica i aigua.

Els famosos drets de propietat intel·lectual faran pujar els preus, especialment perillosa serà la pujada dels medicaments.

Polarització en l'educació. Mà d'obra barata amb formació primària i tècnics universitaris, s'obliden els estudis que estimulin una capacitat crítica.

Gairebé un de cada tres centreamericans majors de 15 anys és analfabet, les dones accedeixen un 18,3% menys a l'educació¹ que els homes.

El 80% dels indígenes viu a Guatemala, encara que totes les societats centreamericanes són multiculturals i multilingües, amb grups d'indígenes, afrocaribenys, mestissos i blancs. Hi ha un escissió històrica entre les regions de l'Atlàntic de major extensió i riquesa biològica i la regió del Pacífic on s'ha concentrat la major part de la població i el poder polític i econòmic.

Balança comercial de l'Amèrica Central

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Balança Mercaderies Generals							
Costa Rica	-764,7	-827,8	-1.047,0	-1.464,8	-1.706,5	-1.987,4	-2.183,4
El Salvador	-1.850,7	-1.646,9	-1.402,0	-1.609,7	-1.711,3	-2.139,8	-2.935,4
Guatemala	-1.301,7	-1.089,9	-1.461,3	-2.088,2	-2.067,2	-2.463,0	-2.726,0
Hondures	-425,2	-511,4	-703,0	-992,9	-1.291,8	-1.507,4	-1.730,4
Nicaragua	-520,0	-695,0	-881,0	-951,0	-1.347,0	-1.179,0	-1.199,0
Exportacions Mercaderies Generals (FOB)							
Costa Rica	2.566,1	2.736,6	2.887,0	3.144,9	2.677,5	2.494,6	2.324,0
El Salvador	1.005,4	1.024,3	1.362,4	1.244,9	1.165,0	1.319,8	1.283,5
Guatemala	1.990,8	2.056,3	2.390,6	2.562,7	2.492,8	2.708,0	2.575,0
Hondures	1.297,7	1.417,6	1.534,3	1.611,9	1.217,8	1.426,0	1.360,8
Nicaragua	455,0	459,0	569,0	541,0	515,0	621,0	578,0
Importacions Mercaderies Generals (CIF)							
Costa Rica	3.330,8	3.564,4	3.934,0	4.609,7	4.384,0	4.481,9	4.507,4
El Salvador	2.856,1	2.671,2	2.965,9	3.121,2	3.139,7	3.795,3	4.218,9
Guatemala	3.292,5	3.146,2	3.851,9	4.650,9	4.560,0	5.171,0	5.301,0
Hondures	1.722,9	1.929,0	2.237,3	2.604,8	2.509,6	2.933,4	3.091,2
Nicaragua	975,0	1.154,0	1.450,0	1.492,0	1.862,0	1.800,0	1.700,0

Font: Anuari estadístic de la CEPAL 2002

L'Amèrica Central s'allunya perillosament de l'autonomia alimentària. Les polítiques de seguretat alimentària són absolutament necessàries en una regió tan vulnerable.

Xifres sobre sobirania alimentària a l'Amèrica Central, producció de grans bàsics (en milers de tones mètriques):

Producció i importació de blat de moro

	Producció		Importació	
	1990	2001	1990	2001
Guatemala	1.293	1.054	119	525
Hondures	562	417	24	110
El Salvador	603	572	31	456
Nicaragua	222	675	57	19
Costa Rica	66	13	200	503
Totals	2.746	2.731	431	1.613

Producció i importació de mongeta

	Producció		Importació	
	1990	2001	1990	2001
Guatemala	120	95	2	0
Hondures	62	42	0	5
El Salvador	53	51	4	18
Nicaragua	59	177	8	3
Costa Rica	34	16	9	17
Totals	328	381	22	43

Producció i importació d'arròs

	Producció		Importació	
	1990	2001	1990	2001
Guatemala	45	24	14	45
Hondures	64	10	5	59
El Salvador	62	38	4	68
Nicaragua	112	274	39	69
Costa Rica	218	212	0	54
Totals	501	558	62	295

Font: CEPAL Evolució del sector agropecuari 2001-2002

Només Nicaragua importa menys que no pas exporta en grans bàsics. Però les xifres són un xic enganyoses perquè precisament grans bàsics més carn, gambes, quelcom de cafè (sense comptar amb els 300 milions de dòlars exportats sota règim fiscal especial en zones franques) és l'únic que produeix Nicaragua.

Per comprendre-ho n'hi ha prou amb mirar el gràfic que ens mostra el PIB de cada país centreamericà on Nicaragua, amb diferència, és el país que menys produeix de l'Amèrica Central, ben lluny de Guatemala, el Salvador i Costa Rica. De fet, el PIB de Nicaragua representa només un terç de l'altre país que menys produeix de CA; Hondures.

La producció de grans bàsics és avui inferior a CA que fa 11 anys, cada vegada s'importa més i es ven i es produeix menys. Respecte al blat de moro, el 1990 es produïa a

Amèrica Central 2 milions 746 mil tones mètriques i s'importava 431 mil tones. La producció cobria el 87% del consum i les importacions el 13% restant. L'any 2001 les xifres van canviar, es van produir 2 milions 731 mil tones i es va importar 1 milió 613 mil tones. Actualment la producció de blat de moro cobreix el 63% i les importacions el 37%, i la tendència és cada vegada importar més.

Si considerem que la població ha augmentat en aquesta última dècada en tots els països centreamericans, el que es produeix arriba cada cop més a menys gent i per aquest motiu les importacions augmenten més. Aquesta tendència s'accentuarà amb la ratificació del Tractat de Lliure comerç de l'Amèrica Central amb els EUA o CAFTA.

Una obertura total que elimini els aranzels amb EUA farà que facin fallida els petits i mitjans productors enfront d'una economia que rep un subsidi de 100 mil milions de dòlars l'any i amb un 33% dels pagesos nord-americans que reben 21.000 dòlars a l'any. Una vaca pel fet d'haver nascut a EUA rep al dia 3\$ en ajudes mentre que una vaca centreamericana amb prou feines podrà produir això mateix al dia.

Balança Comercial Amèrica Central - Estats Units

	% exportacions	% importacions
Guatemala	36	40
Hondures	38	58
El Salvador	65	55
Nicaragua	37	25
Costa Rica	52	53

Total exportacions: 3.965 milions de dòlars
Total importacions: 8.265 milions de dòlars
Dèficit centreamericà: 4.300 milions de dòlars
 en la balança comercial amb EUA

Font: Bancs Centrals de cada país

Hi ha una gran dependència centreamericana respecte al comerç amb EUA, ja que més de la meitat del comerç regional s'estableix amb aquest país.

Amb el TLC aquesta dependència comercial augmentarà amb el risc que comporta una recessió si no hi ha compradors diversificats, tot i que, més endavant, parlarem del possible impacte dels TLC.

Balança comercial de CA amb el món

CA importa: 25.289 milions de dòlars
CA exporta: 17.703 milions de dòlars
Dèficit comercial amb el món: 7.586 milions de dòlars, més de la meitat del dèficit comercial de l'Amèrica Central es deu al que importa d'EUA

Amèrica Central, relació entre la despesa agropecuària dels governs i la despesa total

	1990	1995	2001
Costa Rica	8,8	6,4	1,6
El Salvador	5,2	1,7	1,6
Guatemala	3,7	2,8	2,9
Hondures	11,1	6,0	6,2
Nicaragua	1,8	1,8	3,0

A més a més, Amèrica Central ha d'enfrontar-se a una economia més competitiva, més tecnificada i fortament subvencionada, els governs centreamericans han eliminat els preus de garantia als petits productors del camp i els preus dels *inputs* cada vegada són més cars.

La llei agrícola de 2002 dels Estats Units és completament contrària a la llei de llibertat agrícola de 1996 d'eliminació de subsidis. En la llei agrícola de 2002 dels Estats Units s'incrementen els subsidis als grans productors de cotó i grans bàsics, que arriben a rebre la quantitat de 360.000 dòlars per agricultor per any. No obstant això, la llei preveu que es pugui superar aquest límit. La major part dels fons subvencionen els grangers rics i ineficients. El 3% de les granges reben dos terços dels subsidis.

Amb la llei agrícola de 2002 es destinaran, en un període de deu anys, 17 mil milions de dòlars a la preservació de terres agrícoles i pantanoses, la millora de la qualitat d'aigua i la conservació del sòl a les granges. A més, es posarà en marxa un sistema de cupons alimentaris amb vals d'àpat per a les famílies treballadores de baixos ingressos i es restaurarà el dret dels immigrants documentats a rebre'ls.

També s'estableix un programa lleter nacional de 1.300 milions de dòlars. I l'etiquetatge d'aliments serà obligatori a partir del 2004, de manera que tot el peix i la carn que es vengui als Estats Units haurà de portar etiquetes on s'indiqui el país d'origen.

La nova llei agrícola dels Estats Units representa un desafiament també per als petits agricultors nord-americans, atès que les granges familiars tendeixen a desaparèixer en ser comprades pels grans terratinents.

Als EUA la majoria de subsidis s'atorguen a productes agrícoles que podrien entrar en competència amb productes de països llatinoamericans. Precisament on els productes centreamericans agropecuaris són més competitius és on el govern dels Estats Units més protegeix els seus agricultors: el blat, el cotó, l'arròs, la soja, la llet, el sucre i el cacauet. Atès que els EUA són grans exportadors de tots aquests productes no hi hauria, de fet, un perill real, però, d'aquesta manera els EUA refermen la seva hegemonia i qualsevol canvi en excedents de producció en productes que tenen una important porció de les exportacions mundials afectarà els preus mundials. Tot això comporta una major dependència de la producció nord-americana i alhora que les petites i mitjanes empreses centreamericanes no puguin competir en aquestes condicions.

Els EUA exporten el 12% de l'arròs del món, els anys 2001-2002 van exportar 50 mil tones més que l'any anterior i van arribar a 2,8 milions de tones, quantitat que caldria comparar amb les 295.000 tones que produeixen els països centreamericans.

Per a l'any 2002-2003 es preveu que la producció de blat de moro augmenti a 11 milions de tones, producte especialment protegit amb la nova llei agrària dels EUA.

Durant el període 2001-2002 les exportacions de blat de moro van sumar una quantitat de 49 milions de tones que podem comparar amb el milió 619 mil tones produïdes a l'Amèrica Central.

Els EUA van vendre l'any 2000-2001, 24 milions de tones de blat, gairebé la quarta part de les exportacions mundials de blat, i amb les subvencions se n'augmentarà la producció.

Quant a la soja, els EUA té el 47% de les exportacions mundials amb 27.8 milions de tones. Pel que fa al cotó, els EUA produeixen el 20% de la producció mundial.

En l'Organització Mundial de Comerç (OMC) s'ha parlat força de l'eliminació progressiva dels subsidis agrícoles als EUA i a Europa per tal d'estimular els països en

desenvolupament i s'obrin al lliure mercat, però en realitat veiem com segueixen augmentant els subsidis agrícoles als països més poderosos. A la Unió Europea, l'any 1999 es va atorgar al camp un subsidi de 126 mil milions dòlars; mentre que cada granger nord-americà compta amb 20 mil dòlars anuals de subsidis, als grangers de la UE se'ls assignen 14 mil dòlars anuals.

Europa importa productes agropecuaris per valor de 35.500 milions de dòlars i exporta 16.000 milions de dòlars, mentre que els EUA importen 20.800 milions de dòlars i exporten per valor de 24.800 milions de dòlars anuals. Així, doncs, veiem com EUA es referma com el major productor agropecuari del món i és amb aquest país que hauran de competir les petites economies de Amèrica Central amb unes condicions molt desfavorables i negociades als TLC.

LLIÇONS DE LA HISTÒRIA RECENT: LA DEPENDÈNCIA ECONÒMICA DE L'AMÈRICA CENTRAL

L'economia centreamericana a la fi del s. XIX i principis del s. XX. Economies d'enclavament

L'economia centreamericana es va basar en l'exportació de primeres matèries, cosa que va crear una economia completament dependent dels monocultius de plàtan i cafè.

Durant el període colonial el conreu de cafè era de petita escala.

El 1830 Costa Rica va començar una producció extensiva de cafè i va exportar aquest producte primer a Xile i després a Europa.

Després de Costa Rica la resta de països centreamericans es van dedicar també al conreu d'aquest producte, ja al 1870 el cafè representava la principal exportació de Guatemala. Nicaragua, Hondures i el Salvador es van afegir al mercat cafeter en les dècades posteriors.

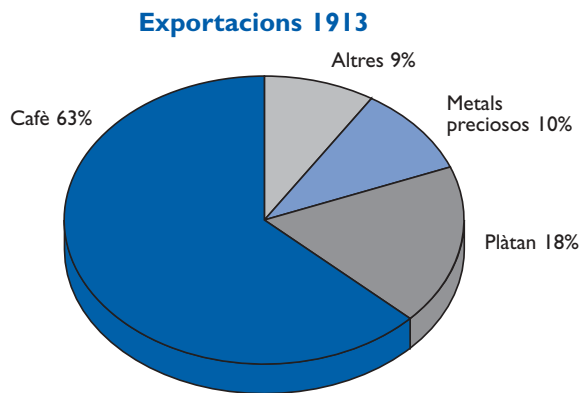
Coneixent les taxes d'exportació més importants de l'Amèrica Central podem afirmar que les conegudes com a *repúbliques bananeres* sempre van ser repúbliques cafeteres.

Malgrat aquesta dada, el volum total d'exportacions de cafè al mercat internacional mai no va superar el 15% de

les existències mundials. La diferència bàsica entre la producció de plàtan i cafè rau en el fet que les plantacions de cafè sempre van tenir una grandària modesta i pertanyien a l'oligarquia local.

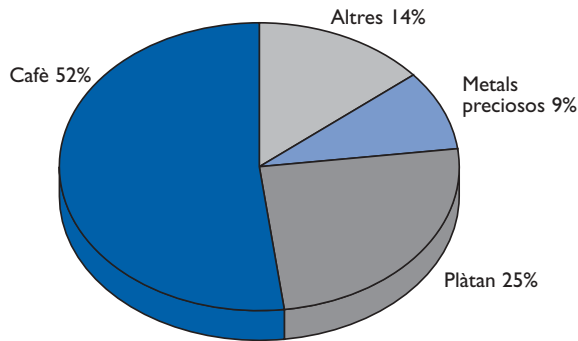
És cert que van haver-hi importants inversions estrangeres, com l'efectuada pels alemanys a la fi del XIX a Nicaragua i Guatemala, però bàsicament els propietaris continuaven sent centreamericans.

Principals exportacions de l'Amèrica Central



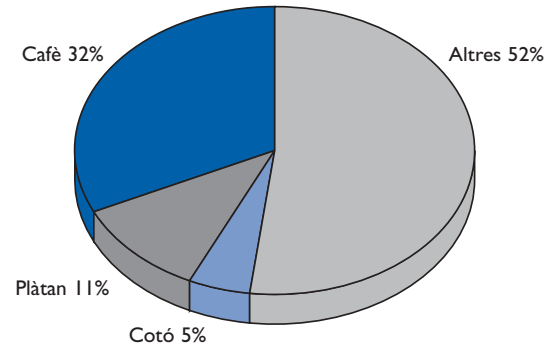
Total exportacions: 45 milions de dòlars

Exportacions 1938



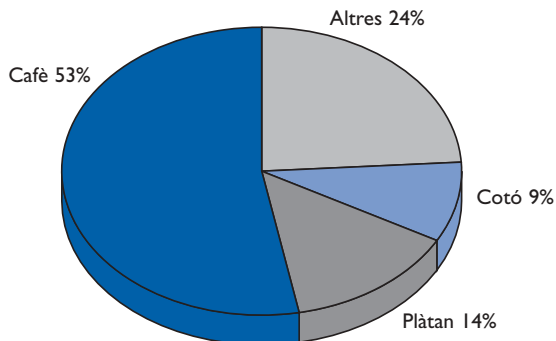
Total exportacions: 51 milions de dòlars

Exportacions 1980



Total exportacions: 5.289 milions de dòlars

Exportacions 1960



Total exportacions: 443 milions de dòlars

Font: Skidmore E. Thomas; Smith H. Peter. *Historia Contemporànea de América Latina*. Barcelona: Crítica, 1999.

El conreu del plàtan es concentrava en mans estrangeres, al començament els resultats d'aquest conreu van ser modestos i tardans si els comparem amb la producció de cafè. Quan parlem de plàtans, ens referim especialment a la famosa UFCO United Fruit Company.

Les repúbliques bananeres i la seva submissió a la UFCO

Aquesta companyia coneguda com *la fruitera* va exercir un enorme control nord-americà a l'Amèrica Central. Els plàtans estaven monopolitzats per la companyia fruitera, tant per que fa a la producció com a la distribució.

Els avantpassats de la UFCO van començar els seus recorreguts a Jamaica des d'on exportaven plàtans a la costa oriental dels Estats Units sota el nom de Boston Fruit Company que s'uniria més tard a la Tropical Tradign and Transport Company que exercia un control sobre la línia fèrria de Costa Rica i posseïa terres a la costa caribenya.

Amb aquests antecedents, la UFCO va poder dominar les xarxes de transports i va ser propietària de la International Railways of Central Amèrica. A part de tenir vastíssimes extensions de terra que mantenia en reserva i sota concessions governamentals, va construir infraestructures portuàries, la gran flota blanca, la Tropical Radio and Telegraph Company i a més va exercir una influència enorme al mercat dels Estats Units.

La UFCO tenia el control de la tecnologia, els crèdits i la distribució als EUA, a més a més *la fruitera* posseïa en reserva grans quantitats de terres que obtenia per concessió governamental. Aquest fet implicava la companyia en la política regional.

A la fi del segle XIX el cafè i els plàtans convertien els estats centreamericans en estats sotmesos a una economia d'enclavament. La situació duraria fins a la dècada dels setanta del segle XX, en què començarien a adquirir importància altres productes com ara el cotó, la carn, el sucre, les gambes o el petroli de Panamà i petites manufactures.

A l'Amèrica Central les veritables *repúbliques bananeres* eren Costa Rica, Hondures i Panamà, i en el cas de Nica-

ragua, Guatemala i el Salvador hauriem de parlar de repúbliques cafeteres.

La dependència d'aquests productes era múltiple, perquè a més de dependre d'aquests monocultius extensius també es depenia d'un únic comprador: els EUA.

No va ser sempre, atès que a la fi del s. XIX i principis del XX el principal comprador era Europa. Però la primera Guerra Mundial canviaria l'hegemonia europea i EUA es consolidaria com la primera potència mundial i el primer comprador dels productes centreamericans.

Des dels anys 20 fins als anys 50, EUA va comprar del 60 al 90% de les exportacions de l'istme i el percentatge d'importacions era semblant. Encara que aquesta proporció baixaria a un 30-40% les exportacions de l'Amèrica Central cap als EUA, durant els anys 70 la influència continuava sent hegemònica, tot i que es va desenvolupar una major transacció entre els països de la regió i entre aquests i Europa.

El 1960 els països centreamericans van formar el Mercat Comú Centreamericà (MCCA) per estimular el desenvolupament industrial. Les mesures que es van prendre varen ser l'adopció d'aranzels comuns i la creació d'un mercat de lliure comerç entre els països membres. Excepte Panamà, la resta de països de l'istme es van integrar. La iniciativa ràpidament va tenir èxit, atès que el comerç entre els membres va passar de ser només el 7,5% el 1960, a ser d'un 26,9% el 1970.²

Però, aquest fet no seria significatiu sinó tinguéssim en compte que paral·lelament es va desenvolupar la manufactura en altres sectors, com ara els aliments preparats, el paper, els fertilitzants i els components elèctrics.

Aquest model de desenvolupament d'una indústria local per no haver de comprar sempre productes industrials, ha estat conegut com a substitució a les importacions o industrialització sobre substitució d'importacions.

Desafortunadament el sector agrícola, el sector amb més pes en les economies nacionals, no va experimentar grans canvis. A més, les relacions entre els països es van deteriorar i l'MCCA va perdre el seu ímpetu inicial.

Hondures i el Salvador van tenir un enfrontament armat conegut com «la guerra del futbol» ja que el detonant va ser la victòria del Salvador sobre Hondures en una eliminatòria per al Mundial. A Hondures hi havia un gran nombre de salvadorencs que van ser atacats. Des d'aquest moment els països van trencar les seves relacions diplomàtiques i durant dues setmanes van sostenir un conflicte armat, lògicament al darrere hi havia desavinences respecte a la distribució de beneficis en relació amb l'MCCA i també podem suposar que hi havia interessos més elevats perquè la iniciativa de l'MCCA fracassés, ja que representava un «mal» exemple per a la regió.

NICARAGUA

Algunes dades sobre l'actual situació socioeconòmica de Nicaragua³

Activitat econòmica i llocs de treball

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB real (creix. %)	0,4	(0,4)	3,3	4,3	4,8	5,1	4,1	7,4	5,9	3,2	1,0
PIB per càpita (US\$)	442,2	420,7	414,3	415,7	422,3	421,1	430,6	448,6	480,1	488,7	472,1
PIB per càpita (creix. %)	8,5	(4,9)	(1,5)	0,3	1,6	(0,3)	2,3	4,2	7,0	1,8	(3,4)
Taxa de desocupació (% de la PEA)	14,4	17,8	17,1	16,9	16,0	14,3	13,2	10,7	9,8	10,5	n.d.
Nous llocs de treball (milers)	6,7	(2,0)	54,9	51,6	63,6	78,1	71,9	102,4	93,1	63,8	n.d.

Preus i tipus de canvi

Inflació anual (%)	3,5	19,5	12,4	11,1	12,1	7,3	18,5	7,2	9,9	4,7	4,0
Devaluació anual (creix. %)	0,0	27,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	10,0	6,0	6,0	6,0
Tipus de canvi (C\$×US\$ mitjana)	5,00	6,12	6,72	7,52	8,43	9,44	10,58	11,80	12,68	13,44	14,25
Tipus de canvi fi de període	5,00	6,34	7,111	7,96	8,92	9,99	11,19	12,31	13,05	13,84	14,67

Indicadors externs

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Dèficit (-) en compte corrent (% del PIB)	(61,3)	(48,9)	(49,8)	(41,5)	(44,6)	(47,1)	(39,6)	(49,3)	(37,8)	(37,2)	(35,2)
Exportacions FOB (milions US\$)	223	269	334	466	466	576	573	546,	642	605	596
Importacions FOB (milions US\$)	797	678	780	881	1.043	1.370	1.397	1.698	1.653	1.620	1.636
Saldo de reserves internacionals brutes (milions)	179	87	172	160	213	387	356	512	496	382	454
Saldo de deute extern (milions US\$)	10.792	10.987	11.695	10.248	6.094	6.001	6.287	6.548	6.659	6.374	6.362

Indicadors fiscals SPNF(a)

(en percentatge del PIB)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pressió Tributària	24,2	23,0	24,2	25,8	25,7	28,2	31,0	30,2	29,3	27,8	29,1
Despesa corrent	27,1	26,0	27,4	25,3	26,5	26,9	28,2	26,2	27,0	29,5	28,0
Formació de capital fix	8,7	8,2	11,9	12,1	15,8	10,2	8,9	12,8	12,5	9,7	8,9
Superàvit corrent (+)	1,4	3,3	2,4	6,3	5,4	7,7	10,0	8,6	4,5	0,5	3,5
Dèficit (-) a/d	(8,6)	(8,9)	(12,9)	(11,5)	(14,6)	(7,3)	(3,0)	(12,5)	(14,5)	(16,0)	(9,1)
Finançament extern	15,6	10,1	15,2	12,2	18,2	9,7	11,5	18,6	12,8	11,1	12,3
Saldos de crèdit productiu	7,1	(0,4)	33,6	26,6	(8,2)	39,8	45,3	39,9	28,2	n,d,	14,3
Taxa d'interès activa en M/N a C/P (%)	20,3	20,3	19,3	20,5	21,1	21,6	21,9	21,3	22,1	23,9	23,4
Taxa d'interès d'estalvi M/N (%)	8,4	8,8	9,0	8,9	9,0	8,6	8,7	8,5	8,3	8,2	5,8

(a): A partir de 1999 s'exclou l'ENITEL,

Memoràndum

(milions de córdobas)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB de 1980	18.178	18.106	18.710	19.518	20.450	21.494	22.367	24.031	25.448	26.251	26.526
PIB nominal	8.964	10.749	11.972	13.855	16.203	18.601	21.881	26.143	30.883	34.199	35.937
Superàvit corrent (+) de l' SPNF	129	352	293	878	877	1.427	2.185	2.250	1.379	187	1.265
Dèficit (-) de l' SPNF a/d	(769)	(953)	(1.541)	(1.592)	(2.362)	(1.356)	(662)	(3.268)	(4.493)	(5.482)	(3.283)
Base monetària	659	713	1.003	1.116	1.515	2.046	2.305	2.739	2.726	3.366	3.623
Dipòsits totals	1.486	2.071	3.455	4.838	7.079	11.087	14.257	17.562	18.413	20.654	23.439
M3A	1.954	2.580	4.143	5.607	7.943	12.183	15.596	19.297	20.167	22.604	25.517
Saldos de crèdit	3.061	3.049	4.075	5.159	4.738	6.622	9.623	13.460	17.259	9.747	11.145

Font: elaboració pròpia a partir de dades del MITRAB i del Banc Central de Nicaragua

En l'escala de desenvolupament humà del Programa de les Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD), Nicaragua ha caigut des de la posició seixanta l'any 1990, —després de deu anys de conflicte armat—, fins a la posició cent divuit l'any 2001.

Com podem observar, Nicaragua ha estat creixent des de 1994 i ha aconseguit mantenir un equilibri en l'àmbit de la macroeconomia fent que la inflació es redueixi a un dígit.

No obstant això Nicaragua i Haiti continuen sent els països amb menys ingressos per càpita de Llatinoamèrica i Nicaragua un dels països més endeutats per càpita del món.

Els beneficiats d'aquesta estabilitat macro representen un 10% de la població, mentre que per a la resta, els exclosos, les condicions de vida es degraden ostensiblement.

El deute extern equival al triple del producte interior brut. A l'any 2002 era de 6.362 milions de dòlars, cal destacar que més de la meitat va ser contret en l'última dècada. Per no parlar del deute intern, que s'acosta a l'extern i que va ser contret amb la fallida fraudulenta de bancs al país, aquest és un típic exemple de socialització de pèrdues i capitalització de beneficis per part de l'oligarquia nacional.

Encara que és convenient fer un incís per aclarir que finalment el deute extern sembla estar creant un meca-

nisme pernicios en què el més important no són les xifres, sinó que els països i les institucions més poderosos continuïn mantenint el control sobre els països menys desenvolupats.

Les importacions sobrepassen més del triple el valor de les exportacions i la destinació d'aquest dèficit és el consum de les classes benestants.

Dades demogràfiques

A Nicaragua, el 51% de la població són dones, la majoria de les quals són pobres, tenen un baix nivell educatiu i representen el 31% dels caps de llar en tot el país i el 38,8% de les caps de llars en situació d'extrema pobresa. Pel que fa a les dones que viuen en un entorn urbà, la mitjana de fecunditat és de 3,1 fills i en l'àrea rural és de 5,4 fills.

En termes generals l'esperança de vida dels homes és de 67,15 anys i en les dones és de 71,92 anys.

La mitjana d'edat a Nicaragua se situa als 17 anys (INEC), l'estructura de base es presenta com una piràmide de base ampla en què el 65% de la població és menor de 25 anys i els menors de 15 anys constitueixen el 42,6% de la societat.

La pobresa

o la distribució desigual de la riquesa

Un 82% dels nicaragüencs són pobres i gairebé la meitat de la població viu amb nivells d'extrema pobresa.⁴ La pobresa a Nicaragua, mesurada segons el mètode de necessitats bàsiques insatisfetes, va arribar al 72,6% de la població l'any 1999.

Segons dades oficials, el 1990 les taxes de pobresa s'estimaven en un 62% i l'extrema pobresa en un 16%. Actualment es parla d'un 82% de pobresa i l'extrema pobresa arriba a l'alarmant percentatge d'un 46%.⁵

A aquesta situació s'ha arribat, en gran part, pels PAE⁶ (plans d'ajust estructural) signats entre el govern nicaragüenc i el Fons Monetari Internacional, amb les condicions necessàries perquè es creï un creixement econòmic, però que ha afavorit només al 10% més privilegiat de la població, i ha augmentat la bretxa entre els sectors inclosos i exclosos segons el model econòmic vigent.

El periòdic nicaragüenc *La Prensa* el juny de 2002 va publicar esgarrifosos indicadors socials, confirmant així que aquest 10% de la gent més rica de Nicaragua té una mitjana d'ingressos 70 vegades més gran que el 10% de la població més pobre, segons dades del BID.

L'informe destacava que en comparació amb la resta de països del món, Nicaragua té la segona desigualtat social més alta i la primera de l'Amèrica Llatina. La tendència

és que les distàncies socials continuïn creixent, i si el 1993 l'1% més ric de la població tenia un 13,2% de l'ingrés nacional, el 1998, la xifra s'elevava al 15,6%.

La desocupació arriba oficialment al 25%, però en realitat més de la meitat de la població està desocupada. Entre el 1991 i 1999, la caiguda del poder d'adquisició dels assalariats ha estat d'un 52,08%.

Escissió⁷ món rural / món urbà

Víctimes d'una vertadera contrareforma agrària la meitat de les cooperatives rurals (més de 250) han desaparegut. Dos milions i mig de nicaragüencs, és a dir, el 70% de la població rural, viu en condicions deplorables. S'ha de destacar que més de la meitat de les comunitats rurals de la regió nord no té accés a fonts d'aigua potable.

Segons el Programa Mundial d'Aliments (PMA), Nicaragua és el segon país que més pateix la inseguretat alimentària de l'Amèrica Llatina i el Carib, i, a escala mundial, se situa en la posició 14 a causa de la gravetat de la situació alimentària.

L'Organització Panamericana de la Salut (OPS) estableix com a consum energètic recomanat 2.600 calories diàries per persona, mentre que, a Nicaragua, el consum

mitjà diari és de 1.750 calories per persona. Aquesta situació de greu inseguretat alimentària no s'explica pels dèficits de producció sinó principalment per les limitacions d'accés al consum d'aliments per part dels sectors més pobres de la població. A Nicaragua, l'agricultura comercial ha reemplaçat la producció d'autoconsum.

Algunes dades geoestratègiques destacables

Superfície	130 milers de km ²
Població	5 milions
PNB	2,1 milers de milions de dòlars (2000)
PIB/h.	472 dòlars (2002)
Creixement	4,3% (1999-2000)
Pressupost educació	4,2% del PNB
Serv. deute	23,0% de les exportacions
Mort. inf.	41 per mil naixements
Esp. vida	69 anys ⁸ IDH 118e sobre 173 països ⁹
Pressupost defensa	27 milions de dòlars (2001)
Exèrcit	16.000 actius ¹⁰

Font: elaboració pròpia a partir de dades del Banc Mundial, PNUD, BCN i The Military Balance

Les remeses i la cooperació externa representen les principals fonts d'ingressos per al país. El 1999 la cooperació externa representava el 22% del PIB, al voltant de 500 milions de dòlars.

L'absència d'estadístiques reals sobre el flux de remeses familiars a Nicaragua impedeix un procés d'organització, perquè aquestes estadístiques s'orienten cap a fins productius i de millora del nivell de vida dels beneficiats; el país no compta amb estadístiques reals sobre els ingressos i el Banc Central no compta amb un registre efectiu de les remeses, sinó que són estimacions, a més dels estudis que duen a terme organitzacions independents.

El Banc Central de Nicaragua (BCN), estima que al país es va ingressar fins a l'abril de l'any 2001 uns 345 milions de dòlars anuals, però l'anàlisi elaborada per la Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina i el Carib (CEPAL) el 1999, ha calculat que les sumes oscil·len entre els 400 i els 800 milions de dòlars.

Les xifres oficials de la regió recapitulades en una conferència patrocinada pel Banc Interamericà del Desenvolupament (BID) al maig de l'any passat, van estimar que el Salvador va ser el país amb major captació, i Nicaragua el que va tenir menys ingressos en remeses.

El Consell Nacional de Planificació Econòmica i Social (COMPES), de Nicaragua, va dur a terme un estudi sobre les remeses en aquest país en què conclouia que aquestes són utilitzades fonamentalment per al consum bàsic de les famílies. Del 100%, un 75% és emprat per a la compra d'aliments i altres productes diaris.

Segons l'Informe de Desenvolupament Humà de l'any 2000, uns 900 mil nicaragüencs resideixen als Estats Units i Costa Rica, amb els documents en regla.

El turisme va generar l'any 2000, 131 milions de dòlars, de manera que les remeses aquell any, estimades en 320 milions de dòlars, van superar aquesta partida.

Anàlisi de les exportacions de Nicaragua

Tot seguit mostrem l'evolució de les exportacions tradicionals i no tradicionals a Nicaragua.

Valor de les exportacions FOB¹¹ tradicionals^(a) (milions de dòlars)

	Cafè	Cotó	Sèsam	Sucre	Melassa	Carn	Marisc ^(b)	Banana	Or ^(c)	Argent ^(c)	Total
1960	19,2	14,7	2,5	3,4	0,2	3,0	0,0	0,1	7,0	0,2	50,3
1961	17,4	18,3	2,4	2,8	0,2	4,1	0,0	0,1	7,7	0,2	53,2
1962	15,4	31,3	2,0	4,5	0,3	6,0	1,6	0,5	7,7	0,3	69,6
1963	17,5	39,8	2,3	6,0	0,6	8,4	1,6	1,4	7,1	0,2	84,9
1964	21,1	51,5	2,3	5,7	0,4	7,5	1,7	2,1	6,9	0,2	99,4
1965	26,4	66,1	2,1	5,5	0,3	6,7	2,1	0,8	5,4	0,2	115,6
1966	21,8	56,8	2,1	2,1	0,2	10,2	3,8	0,9	5,2	0,3	103,4
1967	21,1	56,0	2,5	6,0	0,4	12,5	4,7	3,3	5,2	0,2	111,9
1968	22,7	59,7	2,9	5,4	0,4	15,9	5,2	3,1	5,0	0,4	120,7
1969	20,6	45,4	2,5	8,3	0,3	20,8	6,7	2,2	4,1	0,3	111,2
1970	32,1	34,2	2,3	9,8	0,5	26,6	5,9	0,3	3,8	0,2	115,7
1971	29,3	41,3	1,9	11,6	0,4	26,7	5,8	0,0	3,8	0,2	121,0
1972	33,0	62,9	1,6	15,2	0,6	38,3	8,7	3,4	3,2	0,2	167,1
1973	44,4	63,2	0,7	13,5	1,4	44,5	7,2	5,6	3,2	0,2	183,9
1974	46,1	135,9	0,8	12,3	0,9	21,9	9,7	5,3	3,9	0,2	237,0
1975	48,1	95,6	1,7	42,6	2,5	26,9	14,9	4,9	3,7	0,2	241,1
1976	119,4	130,6	1,2	52,8	4,3	37,6	19,7	4,6	3,4	0,2	373,8
1977	198,8	150,6	1,8	27,8	2,9	37,3	22,0	4,5	3,8	0,4	449,9

(cont.)

	Cafè	Cotó	Sèsam	Sucre	Melassa	Carn	Marisc(b)	Banana	Or(c)	Argent(c)	Total
1978	199,6	140,9	3,4	19,6	2,4	67,8	14,7	4,8	6,2	2,3	461,7
1979	158,5	135,7	3,2	19,6	3,3	93,5	21,7	6,3	5,7	1,5	449,0
1980	165,7	30,4	6,3	20,4	5,5	58,6	26,8	8,4	32,2	2,0	356,3
1981	136,8	123,4	8,0	51,0	5,7	21,2	17,9	20,9	29,2	1,2	415,3
1982	124,0	87,2	5,8	36,4	2,8	33,8	21,7	9,8	17,5	0,7	339,7
1983	153,2	109,5	5,8	34,4	1,3	31,4	17,0	14,8	20,0	0,7	388,1
1984	121,8	133,8	5,9	20,9	2,6	17,6	12,6	11,9	27,3	0,4	354,8
1985	117,9	90,8	5,4	6,9	0,6	10,9	12,9	16,5	6,4	0,2	268,5
1986	109,6	41,0	2,5	17,5	1,1	4,7	8,7	15,5	13,6	0,2	214,4
1987	115,1	44,9	2,9	19,7	0,0	12,8	12,4	14,1	12,1	0,2	234,2
1988	81,4	50,6	2,2	5,4	0,0	13,4	6,0	14,7	14,5	1,4	189,6
1989	89,7	28,0	2,9	17,2	0,7	46,0	10,9	20,1	16,1	0,0	231,6
1990	71,0	37,2	6,5	38,6	1,5	57,0	8,7	27,1	14,1	0,0	261,7
1991	36,2	44,4	7,3	31,4	3,3	37,5	12,8	28,7	10,2	0,0	211,8
1992	45,3	26,2	4,3	19,1	4,7	40,8	21,1	10,0	0,0	0,0	171,5
1993	31,9	0,4	8,3	16,0	1,6	60,8	26,6	5,5	26,1	1,3	178,5
1994	73,0	4,2	7,3	15,8	2,0	63,2	42,2	6,3	4,2	0,0	218,2
1995	131,3	2,2	11,9	29,6	3,5	54,5	74,2	14,3	10,5	0,2	332,2
1996	116,0	10,1	14,7	41,3	3,2	40,7	75,2	21,7	6,8	0,0	329,7
1997	115,7	3,0	12,2	51,4	1,9	44,1	79,5	16,4	7,5	0,0	331,7
1998	173,4	0,3	6,1	35,5	1,2	37,6	78,8	19,5	32,2	0,4	385,1
1999	135,3	0,4	3,9	30,4	0,0	41,9	83,9	13,6	30,2	0,2	339,8

(a): No inclou les exportacions de la Zona Franca.

(b): Inclou gamba de conreu.

(c): En brut.

Font: elaboració pròpia a partir de dades del BCN, DGA, CONICAFE, AD-PESCA, CNPA, PROBANICSA i INE.

Valor de les exportacions FOB no tradicionals^(d)
(milions de dòlars)

	Agropecuària	Pesquers^(e)	Manufactura	Total
1960	6,1	1,5	5,0	12,6
1961	5,9	4,7	4,6	15,2
1962	8,5	2,5	9,6	20,6
1963	8,8	3,2	9,9	21,9
1964	10,3	3,9	11,6	25,8
1965	12,7	7,4	13,2	33,3
1966	13,6	8,5	16,7	38,8
1967	12,1	9,0	18,7	39,8
1968	11,3	12,4	17,9	41,6
1969	11,7	13,4	22,4	47,5
1970	9,5	0,0	53,4	62,9
1971	10,6	0,2	55,4	66,2
1972	14,5	0,2	67,6	82,3
1973	12,0	0,5	81,5	94,0
1974	22,7	0,4	120,8	143,9
1975	16,7	0,2	117,2	134,1
1976	22,5	0,1	145,5	168,1
1977	24,2	0,3	162,4	186,9
1978	12,0	0,4	171,9	184,3
1979	10,1	0,5	106,9	117,5
1980	4,6	0,5	83,7	88,8
1981	8,4	0,5	85,1	94,0
1982	9,5	0,3	58,7	68,5
1983	7,2	0,1	56,6	63,9
1984	7,4	0,1	50,7	58,2
1985	5,5	0,0	30,9	36,4

(cont.)

	Agropecuàries	Pesqueres ^(e)	Manufactura	Total
1986	3,8	0,3	29,3	33,4
1987	5,1	0,0	33,5	38,6
1988	4,4	0,0	38,6	43,0
1989	10,7	0,0	68,5	79,2
1990	19,2	n,d	49,6	68,8
1991	13,0	2,0	45,6	60,6
1992	14,7	3,4	33,5	51,6
1993	26,8	3,6	60,8	91,2
1994	47,7	9,0	59,7	116,4
1995	33,2	10,8	89,8	133,8
1996	28,8	15,4	92,5	136,7
1997	79,3	12,0	153,7	245,0
1998	54,7	11,1	122,3	188,1
1999	85,4	9,8	110,2	205,4

(d): Exclou exportacions del Grup Vigil i Crecen, S.A., des de 1994.


(e): La dada de productes pesquers per al 1990 s'inclou en productes no tradicionals agropecuaris.

Font: elaboració pròpia a partir de dades del BCN, DGA, CONICAFE, AD-PESCA, CNPA, PROBANICSA i INE.

 Pujades brusques en el valor de les exportacions d'un producte

 Baixades brusques en el valor de les exportacions d'un producte

 Mínim registrat en el valor d'un producte exportat

 Màxim registrat en el valor d'un producte exportat

En observar amb detall l'evolució del valor de les exportacions dels productes tradicionals, s'ha de destacar dos aspectes que queden clarament palesos: d'una banda, observem com les exportacions tradicionals en l'actualitat tenen un volum semblant al de 1976 i de l'altra, observem que precisament en aquests anys de la segona meitat de la dècada dels 70 les exportacions van representar un creixement sense precedents per a aquest tipus de productes.

En efecte, observem que els màxims històrics s'estableixen als anys 76, 77, 78, 79, 80 i 81 pel que fa a la producció de sucre, cotó, cafè, carn, or i melassa.

Sense cap mena de dubte l'estratègia econòmica desenvolupada per al Mercat Comú Centreamericà va culminar, en aquests anys, amb un procés de creixement sostingut des de principis de la dècada dels 70.

Queda clar també que el sector econòmic amb major pes d'aquest tipus d'exportacions ha estat el cafè que continua tenint un pes decisiu. El cotó ha anat perdent la seva importància fins a gairebé la seva desaparició.

En l'actualitat el sector més dinàmic d'aquest tipus de productes és el marisc, ja que el 1999 en les seves exportacions va aconseguir arribar amb un valor de 83,9 milions de dòlars, acostant-se lentament però amb fermesa a les exportacions de cafè que continuen perdent pes en l'economia nacional a causa de la difícil competència que s'estableix al mercat internacional de producció i venda de cafè.

Quant als productes no tradicionals, observem també com va haver-hi una bonança econòmica sense precedents durant tota la dècada dels anys 70. Es va haver d'esperar al 1997 per tenir constància d'exportacions que superessin en valor a les de finals dels 70.

Si analitzem les exportacions de productes tradicionals i no tradicionals observem que hi ha dues etapes marcades en els últims quaranta anys de comerç exterior.

D'una banda, una primera etapa que inclouria les dècades dels 60 i 70 i d'altra banda, les dues últimes dècades.

La dècada dels anys 80 és coneguda a tot Amèrica Llatina com la dècada perduda per al creixement econòmic, en aquest context macro d'escassos resultats de les polítiques d'ajust hem d'afegir la guerra de Nicaragua. És per aquest motiu que resulta sorprenent que les caigudes en el comerç exterior no fossin superiors en aquests anys, tenint en compte, a més, l'embargament comercial imposat a Nicaragua pel govern dels EUA.

Antecedents històrics:

L'eterna disputa per un canal a Nicaragua

Nicaragua sempre ha aparegut com el lloc idoni per establir un canal interoceànic. Encara que finalment el canal transcontinental s'acabaria establint en una nació creada *ad hoc* per a l'ocasió.

La terra de llacs i volcans va ser cobejada per britànics i nord-americans, els primers tradicionalment recolzats per conservadors i els segons per liberals.

Desenllaç: la creació d'una república *ad hoc*

Entre 1904 i 1914 es va construir *el canal* a la nova República de Panamà. El 1878 el govern de Colòmbia, quan Panamà era una província encara colombiana, va donar l'autorització al famós Ferdinand de Lesseps per excavar una ruta.

Els EUA van apostar per Nicaragua però la iniciativa no va arribar a bon port i va quedar inconclusa (1893).

L'oportunitat arribaria més tard, EUA va intervenir en la Guerra dels Mil Dies (1899-1903) entre liberals i conservadors a Colòmbia. El govern colombià va autoritzar els EUA a construir un canal a Panamà però el legislatiu colombià es va negar a continuar amb l'acord.

Així doncs, es va dur a terme el que ha estat un denominador comú en aquests casos, és a dir, encoratjar una rebel·lió separatista amb el suport directe dels EUA i així ràpidament reconèixer el nou Estat, a fi que el nou govern donés el control de la zona del canal de 17 Km d'amplada *ad infinitum* als EUA.

El Senat d'EUA no es va decidir fins a l'últim moment entre la creació del canal al nou Estat i Nicaragua, finalment Panamà va guanyar per 66 vots contra 40.¹²

El canal de Panamà

Panamà va ser un país creat especialment per a la construcció d'un canal interoceànic que acomplís el vell somni d'unir l'oceà Atlàntic i l'oceà Pacífic.

Els Estats Units van construir *el canal* entre 1903 i 1914 per raons estratègiques i comercials.

El president nord-americà, Theodore Roosevelt, va recolzar la secessió de la província colombiana que culminaria amb la independència el 3 de novembre de 1903.

L'objectiu era construir un canal sense passar per l'aprovació del govern de Colòmbia. Amb el denominat tractat Buneau-Varilla, el 18 de novembre del mateix any, el govern de la nova República concedia a perpetuïtat als Estats Units l'ús, l'ocupació, el control dels terrenys on es construiria el canal, i el manteniment, l'explotació i la protecció del canal.

El govern nord-americà va enviar més de 10.000 soldats distribuïts en 14 casernes militars. El lloc seria desgraciadament conegut per la construcció de l'Escuela de las Américas, on s'han format militarment tots els exèrcits contrainsurgents i de suport a dictadures i massacres genocides d'Amèrica Llatina, a Colòmbia, Bolívia, Granada o l'Amèrica Central on arribarien a conèixer bé aquest lloc sinistre durant les guerres dels anys 80.

Ha estat necessària una llarga lluita que es va intensificar a partir de 1968 amb el general Omar Torrijos, perquè Washington acceptés la restitució del canal ja que cedir el canal atemptava contra la doctrina Monroe, el corollari Roosevelt i la sobirania nacional.

L'administració de Carter va fer un esforç per allunyar-se de la ideologia *del patio trasero*, i per aquest motiu, va firmar un acord amb Torrijos per mediació de l'OEA (Organització d'Estats Americans) el 1977, a la seu de Washington.

El text establia vint anys per assumir el traspàs del canal, tant de l'administració com del funcionament, a les autoritats panamenyes.

De fet, el canal representa la font de finançament més important per a la petita República.

Actualment el govern ha de modernitzar unes instal·lacions que seran obsoletes en pocs anys. La inversió necessària per construir un nou joc de rescloses resulta totalment utòpic per a Panamà.

Després d'un segle d'explotació, el 31 de desembre de 1999 els 75 quilòmetres del canal van ser restituïts per Estats Units a les autoritats panamenyes.

El comiat de l'exèrcit dels Estats Units de Panamà ha fet que la potència nord-americana hagi desplaçat les seves bases militars a Puerto Rico.

També s'estan distribuint a Manta, Equador; a l'Illa d'Aruba, a les Antilles neerlandeses i a l'Amèrica Central.

A més a més de la coneguda invasió portada a terme el 1989 contra el general Noriega, s'han conegut altres intents de romandre a Panamà.

Des de 1995 es va fer l'intent de crear un centre multilateral antidroga negociat amb el president Pérez Balladares però el pla va fracassar, actualment a l'anomenada *guerra contra el mal* protagonitzada per l'administració de W. Bush no es descarta una intervenció amb l'excusa de la guerrilla colombiana si els interessos d'EUA es veiessin afectats.

La Història de Nicaragua sense canal però no pas sense intervencions

La Independència de l'Amèrica Central: entre dues potències

Després de la independència de l'Amèrica Central de la corona espanyola (1822) semblava que el més factible era que tot l'istme fos annexat per Mèxic. Finalment només Chiapas romandria integrat a Mèxic, els altres Estats es van convertir en les Províncies Unides d'Amèrica Central.

No resulta fútil pensar que l'interès que despertava l'istme era escàs, les explicacions les podem trobar possi-

blement en la dificultat per a l'explotació del territori a causa de l'escassetat de mà d'obra.

Després del període liberal de Morazán 1823-1837 el somni d'una Amèrica Central unida es va esvaïr i va donar pas a un període conservador encapçalat per la figura esperpèntica del capellà conservador Rafael Carreras que va dirigir una revolta indígena que es va expandir des de Guatemala a la resta de les repúbliques.

L'oncle Sam apareix per no marxar

La zona del món més perjudicada per la política imperialista d'EUA ha estat l'Amèrica Llatina. Destacariem, entre d'altres, la intervenció nord-americana a Mèxic el 1847 quan aquest país va ser desposseït de la meitat del seu territori, l'annexió de Puerto Rico, la creació de Panamà, el protectorat forçós a Cuba, el desembarcament a Hondures, l'ocupació de les duanes a Santo Domingo, l'ocupació de Veracruz, l'expedició a Chihuahua, l'enderrocament d'Allende un molt menys famós 11 de setembre de 1973 a Xile, i una infinitat d'intervencions de suport a règims dictatorials que amb la pretenció d'allunyar el temut fantasma del comunisme durant la guerra freda.

Nicaragua va conèixer moltes intervencions, l'any 1853 els conservadors ocupen el poder i els liberals varen recórrer als Estats Units.

Els EUA van intervenir indirectament deixant que transcorregués impune un dels episodis més ignominiosos de

la història de l'Amèrica Llatina. El pirata William Walker, ciutadà nord-americà, el 1855 envaeix Nicaragua amb un petit exèrcit de mercenaris, imposa una dictadura i restableix l'esclavitud. Walker va perdre el poder dos anys més tard, quan en intentar ocupar novament Nicaragua el 1860, va trobar la mort.

Els liberals van caure en descrèdit i van haver d'esperar fins al 1893 per retornar al poder amb Santos Zelaya. Però el dictador liberal coneixeria bé el significat de la Doctrina Monroe¹³ quan els EUA van intervenir donant suport a una revolta contra ell. L'excusa va ser l'execució per part d'aquest de dos pirates nord-americans l'any 1909, les raons profundes estaven lligades a la resistència d'aquest govern al control estranger sobre les negociacions sobre la ruta del canal.

El nou president titella, Adolfo Díaz, del partit conservador, davant de la possibilitat d'una guerra civil va apel·lar a la protecció del president Howard Taft que no dubtava a aplicar allò d'*Amèrica per als americans* i va enviar-hi marines, d'aquesta manera Nicaragua es va convertir de *facto* en una mena de protectorat dels EUA.

Aquesta situació va durar fins a l'any 1933, any en què el nou president Sacasa amb el suport de la Guàrdia Nacional executaria a traïció l'artífex de la retirada dels marines de Nicaragua. El general Augusto Nicolás Calderón Sandino¹⁴ va comprendre que el control d'EUA sobre Nicaragua podia ser indirecte, clientelista i igual d'imperialista que sempre.

Observem que la contradicció històrica entre liberals i conservadors va deixant de significar quelcom en la política intervencionista dels EUA. Els liberals llatinoamericans fascinats amb l'ideari del veí del nord van anar comprenent que no serien el seu aliat natural i que la doble moral imperaria en les relacions amb els EUA. Bon exemple d'això ha estat la grotesca i dinàstica dictadura a què van donar suport a Nicaragua.

La dictadura dinàstica¹⁵, patrimonialista¹⁶, cleptocràtica, etc.

Tacho Somoza, el cap de la Guàrdia Nacional creada pels EUA, acabaria derroçant Sacasa i instaurant una mena de dinastia dictatorial. La dictadura somocista va ser dèspota, i amb el suport dels Estats Units va mantenir el control del país durant 43 anys de dura repressió política i social.

Mentre els dictadors Ubico, Hernández i Carías dictaven les seves voluntats a Guatemala, El Salvador i Hondures, Somoza ajudava els EUA per derrocar la revolució de Jacobo Arbenz l'any 54 a Guatemala, on es va instaurar un règim genocida encapçalat per Castillo Armas que es perllonga sota altra aparença fins avui dia; i també participant l'any 61 en la intervenció nord-americana en el vergonyós capítol de Bahía Cochinos.

Tots els moviments populars a Nicaragua eren reprimits amb violència, però això no va impedir que la població s'organitzés per portar a terme una resistència popular des de la clandestinitat i en tots els fronts.

És innegable també que la bonança econòmica sense precedents, viscuda al país durant les dues darreres dècades de somocisme, va fer que hi hagués una quantitat important d'adeptes al règim, tot i que la riquesa creada —seguint l'estratègia de la CEPAL¹⁷ de substitució de les importacions— no va suposar en absolut cap tipus de mesura redistributiva, per tant, la polarització social es va incrementar de manera espectacular.

La Revolució Sandinista

La dinastia dels Somoza va durar fins que el Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) va prendre el poder el 19 de juliol de 1979.

El govern revolucionari va nacionalitzar les vastes possessions de la família Somoza que incloïen el 20% de la terra de conreu, també es van nacionalitzar les terres no productives, i amb l'esperança de no perdre simpaties no es van nacionalitzar terres de la resta de l'oligarquia nicaragüenca.

A banda de la reforma agrària, una altra de les mesures inicials de la revolució va ser promoure una campanya per alfabetitzar 400.000 persones i un programa de salut que cobria tot el país.

També es va nacionalitzar la banca i els serveis públics però la revolució es va centrar en el sector agropecuari i agroindustrial.

L' FSLN va voler promoure una transformació revolucionària amb participació democràtica, pluralisme polític, amb una economia mixta, i alhora declarant-se país no alineat i respectant els drets i llibertats individuals i col·lectives.

Nicaragua pretenia utilitzar un model econòmic mixt per no caure en la dependència que subjugava Cuba a l'URSS.

L'ONG Intermón Oxfam va declarar que, després de la seva experiència de treball a 76 països en via de desenvolupament, «A Nicaragua la força del compromís del govern per millorar les condicions de la gent i fomentar la seva participació activa en el procés de desenvolupament, va ser excepcional». Dels quatre països d'Amèrica Central, en què Oxfam té presència significativa (El Salvador, Guatemala, Nicaragua i Hondures) Nicaragua va fer un esforç significatiu per solucionar la desigualtat en la propietat de la terra, a més d'estendre certs serveis bàsics com ara la salut, l'educació i els serveis agraris a les famílies pageses pobres. Per aquest motiu, Oxfam va concloure que Nicaragua podia representar un mal exemple, als ulls del govern nord-americà, per a la resta de països del Tercer Món.

Altres organismes van sostenir punts de vista semblants. Al principi dels 80, el Banc Mundial (BM) va qualificar com a «èxits extraordinaris» els seus projectes en alguns sectors de Nicaragua, millors que «en cap altre lloc del món».

El 1983 el Banc Interamericà de Desenvolupament, (BID) va arribar a la conclusió que «Nicaragua ha fet un notable progrés en el sector social, construint les bases per a un desenvolupament socioeconòmic a llarg termini».

Però la victòria del Partit Republicà als EUA canviaria completament el curs de la revolució. Malgrat que l'administració Carter va treure del país diversos comandants de la Guàrdia Nacional, i va començar a reconstituir-la a les fronteres de Nicaragua, la seva política mai no va arribar ni remotament a la bel·ligerància de la nova administració republicana i els seus *freedom fighters*.

La guerra: 30.000 morts de baixa intensitat!

Els EUA van llançar un embargament comercial a Nicaragua, alhora que van recolzar, finançar i formar obertament la contra.¹⁸ Els EUA van pressionar perquè les ajudes financeres i els projectes de desenvolupament implementats pel BM i el BID fossin completament cancel·lats.

Si ara som espectadors d'una lluita contra «l'imperi del mal» no va ser l'única que l'imperi va portar a terme. Ronald Reagan¹⁹ va portar la seva particular lluita contra «l'imperi del mal», organitzant, equipant i entrenant *la contra* a través de la CIA.

La contra, rebatejada com a *resistència nacional*, estava formada per antics guàrdies de Somoza refugiats a Hon-

dures, la missió de la qual era eradicar el temut comunisme del continent americà.

L'FSLN va guanyar el 4 de novembre de 1984 les eleccions amb un 63% dels vots.

Però els EUA mai no van reconèixer el govern de l'FSLN i la guerra en contra seu, encara que l'anomenessin de baixa intensitat, era aferrissada. De res va servir el dictamen de condemna del Tribunal de la Cort Internacional de Justícia de l'Haia el 27 de juliol de 1986 contra els EUA. Ni el descobriment de l'escàndol de l'Irangate en què es va descobrir que el govern d'Amèrica del Nord va vendre armes a l'Iran per finançar *la contra*. Actualment, encara està per descobrir fins a quin punt el narcotràfic va ajudar a finançar aquesta guerra bruta. Una agressió que acabaria amb un saldo de més de 10.000 disminuïts físics, 30.000 morts i la desestabilització del país. La guerra desgastaria completament al govern revolucionari i al país, la inflació arribaria fins a un 33.000%.

La inesperada derrota electoral del Frente

Al febrer de 1990 es van celebrar eleccions en aquest clima de desgast, va vèncer la por a la guerra, i la Unidad Nacional Opositora (UNO) de Violeta Barrios de Chamorro passaria a la història per ser el primer partit a què és entregat el poder a través d'unes eleccions lliures organitzades per un poder revolucionari.

Després de la intervenció dels EUA a Panamà per enderrocar el general Noriega el desembre de 1989, intervenció que es va saldar amb més de mil morts, la por i la possibilitat real d'una intervenció nord-americana a Nicaragua era completament lògica, sobretot tenint en compte la destrucció de l'ambaixada de Nicaragua a Panamà.

En aquell moment, la síndrome de Vietnam estava present en els ciutadans i ciutadanes d'EUA que no volien veure més soldats nord-americans morts. No obstant això, el general Colin Powell, sense l'acord del Congrés ni de les Nacions Unides, va atacar la petita República de Panamà; més tard vindria la demostració de la guerra del Golf i avui dia continuem esperant el desenllaç i les repercussions de la que ha estat anomenada guerra preventiva contra el terrorisme.

Hem presentat una sèrie de dades dels resultats de deu anys de política neoliberal, de programes d'ajust estructural, d'obertura de mercats i de l'anhelat equilibri macroeconòmic. L'allunyament d'una política de sobirania alimentària que talla els crèdits pels petits pagesos, junt amb la progressiva desaparició de les petites i mitjanes empreses (PYMES) locals, més la pèrdua progressiva de valors en general i d'alguns líders sandinistes que els van defensar en els anys 60, 70 i 80, han fet de Nicaragua un país completament diferent del referent que era per a tota l'esquerra mundial durant la revolució.

L'FSLN ha actuat com un partit d'oposició parlamentari durant aquests 14 anys. Després de les eleccions de

1996 es va dedicar a preservar els interessos institucionals del propi partit i dels seus quadres, recolzant esporàdicament les lluites populars.

En el curs de l'anterior legislatura, el pacte Ortega-Alemán va aprofundir aquesta estratègia de l'FSLN i va deixar fora de joc als petits partits polítics.

Recordem que en les eleccions del 96 es van presentar 23 partits als comicis electorals. Les quotes necessàries per obtenir representació parlamentària van pujar i el nombre de vots per poder guanyar a la primera volta les eleccions es va abaixar un 45%-40% i, fins i tot, un 35% si la diferència amb el partit opositor superava el marge del 5%.

El fet que els expresidents fossin proclamats automàticament membres del Parlament i que gaudissin d'impunitat va aixecar molta polèmica, encara que hem vist com l'administració de Bolaños i la determinació de la jutgessa Juana Méndez han fet possible l'empresonament del corrupte expresident del PLC, Arnoldo Alemán.

Reapareix el temor de la Guerra Freda

Després de les eleccions del 4 de novembre de 2001 el candidat pel PLC Enrique Bolaños seria proclamat president de la República. Per tercera vegada consecutiva el candidat de l'FSLN, Daniel Ortega, perdia les eleccions enfront del que fora vicepresident de l'executiu corrupte de l'anterior legislatura.

L'FSLN va fer una àmplia aliança opositora, unint-se a petits partits, grups d'antics contras, incloent-hi els sandinistes dissidents de l'MRS (Moviment de Renovació Sandinista) del qual va ser vicepresident durant el període revolucionari, Sergio Ramírez.

L'FSLN es va presentar deixant molt clar el seu respecte per l'economia de mercat, per la propietat privada, en contra del servei militar obligatori i projectant la creació d'un banc de terra per als pagesos, per tal de poder atorgar crèdits als petits agricultors i productors nacionals.

Les enquestes eren, mesos abans de les eleccions, clarament favorables als sandinistes, però el «Macho Negro» el cardenal Obando y Bravo, junt amb les declaracions de Lino Gutiérrez, exambaixador nord-americà a Nicaragua, Oliver Garza, ambaixador als anys 80 i altres com el sotssecretari d'Estat Marc Grossman en un discurs sobre l'impacte dels atacs de l'11 de setembre, van fer despertar velles pors a una intervenció militar nord-americana a Nicaragua.

Jeb Bush, governador de Florida i germà del president W. Bush escrivia a Bolaños «Daniel Ortega és un enemic de tot el que Estats Units representa, és un amic dels nostres enemics». Declaracions que al costat de la pressió mediàtica i la sortida de l'exèrcit als carrers van atemorir la població perquè el PLC adquirís un avantatge mínim i guanyés novament les eleccions.

L'administració Bolaños continua en la seva croada contra la corrupció, lloable, però que manté distreta la

població dels problemes més urgents com per exemple el fet que en iniciar l'any escolar 2003 més de 800.000 nens no van poder anar a escola.

Els resultats a escala macroeconòmica no són els esperats i l'única opció que el nou govern ofereix al país és respectar els acords amb l'FMI per seguir en una cadena *ad infinitum* de préstecs.

El president Bolaños no ha dubtat a l'hora de fer ús del veto presidencial pel que fa al pressupost aprovat per l'Assemblea Nacional, i així continuar una bona relació amb els organismes de donants internacionals, buscant la satisfacció dels organismes de finances internacionals i del govern dels EUA.

Aquest fet està provocant lluites entre la població nicaragüenca, aquests dies assistim a la lluita anual protagonitzada pels estudiants des de fa una dècada per conservar el 6% del pressupost nacional per a les universitats públiques.

El govern de Bolaños segueix esperant que més màquines s'implantin al país com a solució a tots els mals. Després de la privatització de les empreses públiques, només queda l'aigua per privatitzar, ara el que necessiten les transnacionals és estabilitat per assegurar la inversió i poder gaudir dels avantatges comparatius de què, amb orgull, es complau el nou govern.

ELS TLC, L'ALCA, EL CAFTA I EL PPP... LLIURE COMERÇ?

Es viuen processos de liberalització a tot el món a través de la signatura de Tractats de Lliure Comerç (TLC) en ambits regionals. Nicaragua i El Salvador no s'escapen d'aquest fenomen i viuen un moment crucial de la seva història a curt i mitjà termini amb la signatura de diferents acords comercials regionals: el TLC de l'Amèrica Central amb els Estats Units (o CAFTA), el Pla Puebla Panamà (PPP) i l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques (ALCA). Tots aquests acords tenen com a component bàsic la liberalització, és a dir, la reducció d'aranzels o l'eliminació absoluta d'aquests. Considerant que precisament els impostos pagats per les transnacionals nord-americanes a l'hora d'exportar un producte als països d'Amèrica Central suposen aproximadament un 30% dels ingressos de les petites repúbliques centreamericanes podem comprendre la magnitud i la importància que tindria l'eliminació d'aquests ingressos.

Anirem analitzant aquests acords malgrat el secretisme d'aquestes negociacions, cal però avançar una idea de vital importància per a nosaltres; ja que es tracta d'acords que van molt més enllà de la simple signatura de tractats de lliure comerç. Estaríem enfront d'una estratègia dels Estats Units per refermar la seva posició i control sobre el continent americà, enfront de la Unió Europea (UE) i els països asiàtics.

La lògica del control de la potència del nord sobre la regió va més enllà dels interessos econòmics. Podem dir que es basa en dos aspectes, d'una banda el control polític de la regió i de l'altra el control dels fluxos migratoris.

Quan parlem de control polític ens referim a la creació d'acords supranacionals, és a dir, acords que estan per sobre de les legislacions de cada país, en què s'assegurin les inversions de les empreses transnacionals en qualsevol país subscriptor dels acords comercials, sigui quin sigui el color polític del govern.

Després d'una dècada del TLCAN o NAFTA entre Canadà, els Estats Units i Mèxic, es pot començar a extreure conclusions del que representarà un acord que ha estat calcat gairebé fil per randa amb el que es firmarà entre els Estats Units i l'Amèrica Central (Guatemala, el Salvador, Belize, Hondures, Nicaragua i Costa Rica).

Les lleis de cada país es veuran subordinades a les lleis que regeixen els TLC, ja que es poden presentar contenciosos entre empreses transnacionals i Estats en què el tribunal serà un tercer que acabarà dictant sentència.

A Mèxic hi ha exemples en què no s'han respectat les lleis nacionals i malgrat això el Tribunal Internacional, que normalment és patrocinat per les Nacions Unides o

el Banc Mundial, acaba dictaminant sentència contra el país que ha d'indemnitzar una d'aquestes empreses, i, com a conseqüència, acaben pagant tots els ciutadans i ciutadanes del país.

La pèrdua de sobirania al costat de tàctiques de contrainsurrecció són bàsiques per comprendre què vol dir control polític sobre la regió.

D'altra banda, hem parlat d'una lògica de control dels fluxos migratoris. Sense cap dubte els desplaçaments de població són un dels eixos transversals a l'hora d'analitzar qualsevol qüestió sobre la problemàtica Nord-Sud.

Per frenar la migració il·legal cap als Estats Units es necessiten cordons sanitaris i per això es referma l'esquema maquilador per a la regió.

El foment de la construcció de zones franques està estretament lligat als Sistemes Generals de Preferències (SGP) firmats amb la Iniciativa Conca Carib (ICC) al mateix temps que es negociaven els acords de pau per a l'Amèrica Central. La fi dels conflictes a El Salvador, Guatemala i Nicaragua va fer que en els 90 el fenomen maquila es disparés a la regió. Fenomen aquest de les maquiles impulsat àmpliament per la cooperació oficial nord-americana de l'USAID. Els llocs de treball que proporcionen les maquiles poden amortir els efectes d'una obertura total de les fronteres i així mitigar les ànsies per arribar al Nord.

Tot seguit, passarem a conèixer aquests acords de lliure comerç i després analitzarem el cas concret de l'Amèrica Central en general i de Nicaragua en particular; a fi d'observar quin impacte i quines respostes des de la societat civil organitzada s'estan donant enfront de la imminent ratificació d'aquests acords.

L'ALCA, ELS TLC I EL PPP

Hi ha una notable coincidència entre els propòsits del PPP, i els del TLC i l'ALCA. Aquesta última constitueix una iniciativa del govern dels Estats Units que busca la consolidació d'un bloc comercial continental per la via de suprimir qualsevol tipus de regulació a les inversions estrangeres.

L'ALCA reafirma i aprofundeix els continguts ja vigents en els TLC, entre els quals destaquen els següents:

- El lliure accés de les empreses transnacionals a contractes i licitacions governamentals.
- La prohibició de requisits d'acompliment a les inversions estrangeres.
- La solució de controvèrsies a les mans d'àrbitres internacionals i la possibilitat que una empresa pugui portar a judici un Estat, amb l'imminent risc d'indemnització per pèrdues a les empreses «afectades».
- La protecció dels drets de propietat intel·lectual de marques i patents.

D'acord amb els objectius de l'ALCA de crear una política energètica liberalitzada, controlada per les empreses transnacionals generadores d'energia, un mercat continental d'aigua i un sistema agroempresarial de producció d'aliments amb fins de lucre (transgènics), el PPP també s'orienta cap a la liberalització d'activitats estratègiques, fins ara controlades per l'Estat, com són el petroli, el gas natural, l'aigua, les reserves forestals i la

biodiversitat, que sens dubte representen grans interessos per a les inversions privades estrangeres.

El PPP, en tant que iniciativa per a la inversió, pren sentit en el marc jurídic que els TLC deixen establert als països centreamericans. La submissió de tota la legislació secundària nacional als TLC ha portat a suprimir qualsevol tipus de regulació de les inversions estrangeres dels Estats, la qual cosa es converteix en un important incentiu per a les empreses transnacionals que operen i operaran a la regió.

El capítol XIV dels TLC subscrit entre Mèxic i els Països del Triangle Nord de Centre Amèrica (TLCTN) imposibilita l'establiment de requisits per a l'acompliment i funcionament de les empreses estrangeres.

En aquest marc no és possible regular les quotes o els tipus de béns o serveis a exportar, establir el grau de contingut nacional de béns i serveis, atorgar preferència a béns i serveis locals, restringir les vendes al territori generades per la inversió, transferir tecnologia o un altre coneixement reservat, actuar com a proveïdor exclusiu dels béns que produeixi o serveis que ofereixi o imposar requisits relatius a la localització geogràfica, generació d'ocupació o capacitat de mà d'obra.

Totes aquestes limitacions per als Estats que han subscrit els TLC es converteixen en un marc molt atractiu per a

les empreses transnacionals instal·lades a la regió, perquè els permet actuar sense cap regulació. A més, en el marc dels TLC s'obre la possibilitat que qualsevol empresa transnacional pugui portar a judici un estat davant un tribunal privat *ad hoc* per reclamar perjudicis o expropiació per alguna regulació imposada pels Estats.

Ara per ara es coneixen diversos casos en què els tribunals, integrats per àrbitres independents, han resolt el pagament de sumes milionàries a les empreses transnacionals per part d'Estats que han aplicat alguna regulació que es consideri com a inhibició dels guanys.

A l'agost de 2000 el Tribunal del Centre Internacional per a la Resolució de Disputes d'Inversió (ICSID) va dictar un laude a favor de l'empresa nord-americana Metalclad, per mitjà del qual s'obligava el govern mexicà a pagar-li més de 16 milions de dòlars per tracte discriminatori i expropiació de la inversió, després que les autoritats locals tanquessin un abocador de residus perillosos, propietat de Metalclad, a Guadalcázar (San Luis de Potosí, Mèxic), zona que el govern estatal va reconèixer posteriorment com a reserva estatal, coneguda com l'àrea natural protegida de Real de Guadalcázar amb característiques de reserva de la biosfera.

Aquest fet constitueix un perillós precedent per als països de la regió, perquè ha quedat reiteradament palès que els interessos de les empreses i la lògica comercial tenen preeminència, i estan per damunt de les consideracions de salut i benestar de les poblacions i comunitats.

En la declaració conjunta de San Salvador del 15 de juny del 2001, els presidents de l'Amèrica Central i Mèxic van acordar impulsar les «8 iniciatives mesoamericanes»: desenvolupament *sustentable*, desenvolupament humà, prevenció i mitigació de desastres naturals, promoció del turisme, facilitació de l'intercanvi comercial, integració vial, interconnexió energètica i integració dels serveis de telecomunicacions.

Hi ha alguna convergència entre el PPP, l'Estratègia d'Amèrica Central per a la Transformació i Modernització al Segle XXI, preparada pel Sistema de la Integració Centreamericana (SICA), i els megaprojectes regionals presentats davant del Grup Consultiu de Madrid.

Malgrat que la retòrica del PPP al·ludeix a projectes per al desenvolupament humà i millora de la qualitat de vida de la població, ara com ara només es coneixen iniciatives per a la connectivitat de la regió, com ara la construcció d'un corredor logístic de l'Amèrica Central (carreteres, ferrocarrils, transport marítim i cabotatge, transport aeri, telecomunicacions, etc.) i la interconnexió elèctrica (generació hidroelèctrica i termoelèctrica, hidrocarburs, etc.).

És evident que aquests projectes es finançaran amb préstecs atorgats pel Banc Interamericà de Desenvolupament (BID) i pel Banc Mundial (BM), emprèstits que pagaran els ciutadans i ciutadanes, per la qual cosa valdria la pena identificar aquelles àrees d'inversió que resulten estratègiques per al desenvolupament humà.

Encara cal veure on són els projectes que impulsaran les iniciatives anunciades en els àmbits social, cultural i ambiental, aspectes importants que cal reprendre des de les reivindicacions de les organitzacions socials.

D'altra banda, crida l'atenció la celeritat amb què les iniciatives per a la connectivitat presentades davant del Grup Consultiu de Madrid van aconseguir el consentiment per al finançament, mentre que antigues reivindicacions, d'enorme transcendència en el desenvolupament regional, com ara la necessitat d'una banca per al desenvolupament rural, la solució a la problemàtica de generació i abastament d'aigua potable, les precàries condicions d'acompliment de la micro i petita empresa, han trobat la secular limitació de la falta de recursos financers.

L'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques ALCA

L'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques (ALCA), és el desenvolupament de la iniciativa de les Amèriques plantejada el 1991 per qui aleshores era president dels EUA, George Bush. Aquesta iniciativa, va ser discutida a les Cimeres de presidents de les Amèriques i en les reunions ministerials.

En el moment en què George Bush pare va presentar el projecte estratègic de l'ALCA es van assenyalar tres objectius principals:

- Augmentar el comerç a l'hemisferi.

- Incrementar les inversions nord-americanes a l'Amèrica Llatina i al Carib.
- Reduir el deute extern llatinoamericà.

L'economia nord-americana tenia taxes de creixement menors que altres zones *desenvolupades* del món, a més perdia terreny pel que fa a la participació en els mercats internacionals.

Des de la Segona Guerra Mundial la política econòmica internacional nord-americana es va orientar cap a les liberalitzacions a través del Acord General sobre aranzels aduaners i comerç (GATT). Fora del marc del GATT però en concordança amb aquesta política EUA va firmar un acord comercial amb el Canadà que va entrar en vigència el 1989. Més tard arribaria el TLC amb Amèrica del Nord, incloent-hi Mèxic. L'ALCA seria la continuació del projecte TLCAN, que podríem anomenar TLCAN plus.

La declaració original en què s'esmenta la creació de l'ALCA, subscripta a Miami, durant la primera cimera de les Amèriques, el desembre de 1994, incloïa els principis bàsics i objectius següents:

- integració econòmica de l'hemisferi,
- foment de la integració de mercats de capital,
- coherència en relació amb l'Organització Mundial de Comerç (OMC),
- eliminació de barreres comercials aranzelàries i no aranzelàries,
- eliminació de subsidis per a exportacions agrícoles,
- eliminació de barreres per a inversions estrangeres,

- marc jurídic per protegir a inversionistes i les seves inversions,
- mesures per millorar les compres del sector públic,
- noves negociacions per a la inclusió de serveis.

Bàsicament l'ALCA és una estratègia de consolidació del control del continent americà per part dels EUA enfront de la Unió Europea, el Japó i la República popular de Xina, i eventualment el Mercat Comú del Sud (MERCOSUR).

El que es busca amb l'ALCA és expandir el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (TLCAN). Aquesta generalització del TLCAN o l'extensió dels seus principis bàsics implicaria establir: primer, acords preferencials de comerç que permetrien abaixar els aranzels o tarifes dins els països membres; i segon, establir la zona de lliure comerç.

Els acords estendrien l'abast del lliure comerç a nous sectors sobre la base de les disposicions de l'OMC.

En aquest tractat per a l'Amèrica Llatina i el Carib i el seu procés de desenvolupament, hi ha aspectes preocupants, perquè no estan inclosos de manera específica en l'ALCA, com ara el medi ambient, els drets dels treballadors i el paper de l'Estat.

Amb aquest tractat les empreses de serveis, les indústries i els bancs nord-americans veuran incrementada la seva competitivitat pel que fa a l'accés de primera matèria, a mà d'obra barata i als guanys que s'obtidran de la privatització dels serveis bàsics a tot Amèrica Llatina per part de les empreses transnacionals d'origen nord-americà.

L'ALCA representarà el 20% del comerç i el 40% del PIB mundial. El Canadà i els EUA representen el 81% de tot el PIB regional i la resta es reparteix entre 32 països on hi ha grans diferències. Brasil representa el 10%.

	Població	PIB			Exportacions			Importacions		
	(milions)	(milers de mill US\$ 95)			(milers de mill US\$ 95)			(milers de mill US\$ 95)		
	1998	1980	1990	1998	1980	1990	1997	1980	1990	1997
EUA	270	4.892	6.327	8.023	363	556	1.065	324	630	1200
Canadà	30	404	532	602	84	145	250	78	146	241
32 restants	487	1.303	1.460	1.937	106	179	319	157	156	358
Total ALCA	787	6.599	8.319	10.562	553	880	1.634	559	932	1.799
EUA/Total ALCA %	34,3	74,1	76,1	76,0	65,6	63,2	65,2	58,0	67,6	66,7

Font: Banc Mundial (2000) World Development Indicators

El que era president dels Estats Units en aquells moments, Bill Clinton, va ser l'amfitrió de la Cimera de les Amèriques que va convocar 34 presidents del continent, a excepció de Fidel Castro, a la ciutat de Miami el desembre de 1994. Aleshores es va establir un cronograma de trobades, reunions i comissions de treball.

Les negociacions eren inicialment secretes fins que l'opinió pública va reclamar el seu dret a estar informada. Als EUA el sector no internacionalitzat de la seva indústria va veure com perillava la seva posició i a través dels seus representants al Congrés van impedir que s'atorgués a Clinton el famós *fast track* o via ràpida perquè l'executiu pogués subscriure convenis de manera accelerada.

L'abril de 1998 es va dur a terme la II Cimera de les Amèriques a Santiago de Xile en què es va establir un Comitè de Negociacions Comercials i els nou grups de treball.

George Bush fill va intentar accelerar el procés perquè la signatura i ratificació del tractat per part dels parlaments es fes abans de desembre de l'any 2005 i tingués vigència plena per a l'any 2003. Però va topar amb la resistència del Brasil a aquesta via ràpida de negociació. Va ser important en aquest moment que el MERCOSUR —que és l'únic projecte d'integració llatinoamericana sense participació de grans potències— aconseguís negociar a la II Cimera de les Amèriques com un únic bloc.

En aquest context l'anomenada iniciativa de les Amèriques apareix com el pas següent per desenvolupar la

zona de lliure comerç més gran del món. El PIB de l'ALCA superaria els 11,4 bilions de dòlars, és a dir, superaria en un 30% el PIB de la Unió Europea.

L'ALCA amb 34 països de l'hemisferi (amb l'excepció de Cuba), integrarà 800 milions de persones, representarà un terç del producte intern brut mundial i més d'un 20% del comerç global.

En el discurs de possessió, el 20 de gener de 2000, el president George W. Bush ja va indicar que es proposava desenvolupar dos punts fonamentals en la seva administració: l'ampliació del comerç i la seguretat del seu país. Per unanimitat, van acordar impulsar l'ALCA per tal que es firmés al gener de 2005 i executar-lo a partir del 31 de desembre del mateix any.

Durant la fase preparatòria del procés de l'ALCA es van dur a terme quatre reunions ministerials: la primera va ser al juny de 1995, a Denver, EUA; la segona, al març de 1996 a Cartagena, Colòmbia; la tercera, al maig de 1997 a Bello Horizonte, Brasil i la quarta, al març de 1998 a San José, Costa Rica.

A la reunió de San José, els ministres van recomanar als caps d'Estat i de govern l'inici de les negociacions i van establir l'estructura així com els principis i objectius generals per guiar-les.

A partir de la declaració de San José, les negociacions de l'ALCA es van llançar formalment a l'abril de 1998

durant la Segona Cimera de les Amèriques a Santiago de Xile. Els dirigents van acordar que el procés de negociacions de l'ALCA seria transparent i tindria en compte les diferències en els àmbits de desenvolupament i grandària de les economies de les Amèriques, a fi de facilitar la participació plena de tots els països.

La cinquena reunió ministerial —la primera des que les negociacions es van iniciar formalment— va tenir lloc a Toronto el novembre de 1999. En aquesta reunió, els ministres dins els grups de negociació van preparar un esborrany de text dels seus respectius capítols, per ser presentats en la sisena reunió ministerial a Buenos Aires, l'abril de 2001.

Es va sol·licitar als grups responsables del tema d'accés a mercats de discutir les modalitats i els procediments per a les negociacions a les seves respectives àrees. Els ministres van aprovar també diverses mesures de facilitació de negocis, particularment en l'àrea de procediments duaners, a fi de facilitar l'intercanvi comercial a l'hemisferi.

A la sisena reunió ministerial, duta a terme a Buenos Aires i a la III Cimera de les Amèriques, al Quebec, l'abril de 2001, es van adoptar una sèrie de decisions fonamentals per al procés de negociacions de l'ALCA. La iniciativa va ser represa amb entusiasme per George W. Bush, actual President nord-americà, a la III Cimera de les Amèriques duta a terme al Canadà.

Els grups de negociació van sotmetre els ministres a un esborrany d'acord per a l'ALCA, i en una decisió sense

precedents, els ministres van recomanar als caps d'Estat i de govern fer públic l'esborrany de l'acord per augmentar la transparència del procés; la pressió social va fer possible aquest fet. El moviment antiglobalització o per un altre món possible va demostrar la seva capacitat de mobilització i de crítica responsable.

El professor Michel Chossudovsky, de la Universitat d'Ottawa, Canadà, va denunciar la discussió a porta tancada a Quebec City per imposar la dolarització al continent, com una de les accions per estendre el NAFTA a la resta de països americans. De fet, ja a l'Equador, Panamà, El Salvador i Guatemala, així com a Argentina —que havia igualat entre el seu peso i el dòlar—, han sofert devastadores conseqüències amb la dolarització i la resta de polítiques globalitzadores impulsades per EUA, l'FMI i Wall Street.

El 3 de juliol de 2001 es va publicar l'esborrany de l'acord de l'ALCA en els quatre idiomes oficials. Els ministres també van destacar la necessitat d'incrementar el diàleg amb la societat civil. En aquest sentit, es va acordar publicar a la pàgina web oficial de l'ALCA els resums de les aportacions de la societat civil presentats en la segona invitació pública. També van destacar la importància de l'assistència tècnica a les economies més petites per facilitar la seva participació en l'ALCA.

Es van establir dates límit per a la conclusió de les negociacions i l'establiment de l'acord. Les negociacions, com

hem avançat abans, conclouran com a molt tard al gener de 2005 i es procurarà l'entrada en vigència de l'acord no més enllà de desembre de 2005.

Segons les directrius dels ministres responsables de comerç, les recomanacions sobre mètodes i modalitats per a les negociacions es van sotmetre fins a l'1 d'abril de 2002 i les negociacions d'accés a mercats es van iniciar el 15 de maig de 2002. Els principis i les pautes per a aquestes negociacions estan establerts al document: «Mètodes i Modalitats per a les Negociacions». Una segona versió de l'esborrany de l'Acord de l'ALCA va ser preparada durant aquesta tercera fase de negociació, la mateixa que va acabar l'octubre de 2002 amb la Setena Reunió Ministerial, duta a terme a l'Equador.

L'ALCA podria semblar un tractat regional comparable a la UE o al MERCOSUR però la realitat és que cada tractat difereix molt dels altres.

La UE és un projecte econòmic però també polític on hi ha lliure circulació de mercaderies, de capitals, de mà d'obra amb una moneda comuna però a més hi ha un poder executiu, legislatiu i una justícia europea. La UE aspira a ser un Estat federal encara que la constitució d'aquest és lenta i amb avanços i retrocessos, que depenen de la conjuntura internacional. Cal destacar també que ha creat mecanismes de compensació amb fons regionals per al desenvolupament dels països menys avançats, especialment en el sector agrari.

El MERCOSUR també assegura la lliure circulació de les mercaderies, el capital i la mà d'obra però té una manca d'òrgans supranacionals. L'administració i execució del tractat són exercides per dos òrgans, el Consell del Mercat Comú i el Grup Mercat Comú, els Estats membres simplement es comprometen a coordinar posicions en els fòrums econòmics regionals i internacionals però no hi ha una autoritat que pugui imposar una decisió a un determinat membre.

L'ALCA presentaria diferències respecte a aquestes àrees de lliure comerç, ja que l'ALCA només establiria regles multilaterals que assegurin la lliure circulació de mercaderies i capitals, però no pas de persones. A més, el grau de riquesa dels països que integrarien l'ALCA és extrem i no hi ha mecanismes per a la convergència.

El principal argument que té l'oligarquia llatinoamericana per justificar l'ALCA és l'accés preferencial al mercat nord-americà per a les seves exportacions. Sembla que el fet d'eliminar aranzels, és el punt bàsic de l'ALCA.

Però si considerem que els EUA tenen una mitjana d'un 2%, enfront d'un 10% d'aranzels a Llatinoamèrica i que les polítiques proteccionistes dels EUA se centren més en els subsidis que no pas en els aranzels, la creació de l'ALCA no sembla que pugui canviar un accés al mercat nord-americà gaire diferent de l'actual.

Un altre argument per defensar l'ALCA seria la Inversió Estrangera Directa (IED) als països llatinoamericans per

part de les transnacionals dels EUA, però el tema de la IED és complex, ja que hi ha factors que la determinen com ara la qualificació de la mà d'obra, l'existència de salaris competitius, la presència d'infraestructures, de legislacions adequades, la situació política del país, etc. i a més, en si mateixa la IED no es tradueix en creixement econòmic de manera automàtica com hem observat en el cas de Mèxic i el NAFTA.

El lliure comerç també promet millors preus per als consumidors. Se suposa que un cop eliminades les barreres comercials es podran comprar més productes i els preus seran més baixos. Si considerem l'exemple mexicà el resultat és un altre. El 1994 primer any de l'entrada en vigor del NAFTA el quilogram de *tortillas* de blat de moro nacional costava 0,60 cèntims de peso, el 1999 amb el blat de moro dels Estats Units costaven 4,50 pesos mexicans, el preu va pujar un 483%.

A Nicaragua observem com la privatització de serveis ha anat en el mateix sentit i que els preus dels serveis bàsics han augmentat sense que la qualitat d'aquests millorés.

Una de les més importants repercussions de l'ALCA seria el fet de comptar amb l'efectiva obertura de mercats dels Estats Units i amb un major accés a capitals productius que augmentessin la formació de capital fix. Això sí que podria afavorir la creació de condicions perquè l'increment de producció i el creixement econòmic no es traduís en un nombre més gran de persones vivint en condicions marginals.

Els defensors de l'ALCA mantenen que un dels efectes socials positius seria l'expansió de l'ocupació. Ens referim aquí a la previsible expansió de zones franques de producció majorment conformades per un parc industrial de maquiladores. Aquestes indústries d'acoblament reporten poc efecte en l'ampliació del mercat intern. També argumenten que l'expansió d'aquesta ocupació barata és certa, però que al final és quelcom millor que les actuals condicions de misèria i violència endèmica que es viuen especialment en les zones més pobres dels països centreamericans i del Carib.

La recerca de capitals productius ha de reconèixer l'impacte que té el gran dinamisme del sector financer internacional. El volum de l'economia financera és 50 vegades superior al de l'economia real i els seus principals actors, els fons de pensions nord-americans, britànics i japonesos, dominen els mercats financers. Davant d'aquests, el pes de nacions com les petites economies del Gran Carib, resulten molt poc significatius. És curiós com el sistema financer viu en una *paranoia psicològica*, ja que la recerca de seguretat a tota costa de les persones que estalvien a través de fons de pensions fan que aquests fons busquin mercats molt segurs i siguin molt volàtils de manera que produeixen inseguretat a la resta del món.

Els «costos socials» de les privatitzacions repercutirien en una menor capacitat dels Estats i de l'entorn institucional en la subregió. Cada vegada més països que han venut les seves empreses públiques al sector pri-

vat internacional s'han convertit de fet en propietat dels grups multinacionals que actualment dominen sectors complets de l'economia meridional. En ocasions poden servir-se dels Estats locals per exercir pressió sobre els fòrums internacionals i obtenir les decisions polítiques més favorables al seu paper preponderant global.

Els efectes econòmics, socials i institucionals de l'ALCA estaran relacionats amb la correspondència entre estabilitat macro i el potencial de millora de nivells de vida en indicadors concrets. És imprescindible tenir present que les estabilitats macroeconòmiques de les nacions han de traduir-se en beneficis per als grups més vulnerables i no sols en escenaris per a l'acció de capitals que és bàsicament el que ha succeït en les últimes dècades a l'Amèrica Llatina.

Efectivament, les polítiques d'ajust estructural imposades als països en via de desenvolupament des dels anys vuitanta han tingut resultats satisfactoris a escala macroeconòmica, però han significat un cost social exorbitant i contraproductiu. Els governs han «sanejat» les economies tot afavorint les inversions internacionals i al mateix temps hi ha hagut una destrucció de la cohesió del sistema d'integració social.

La capacitat institucional dels Estats està relacionada amb la major vulnerabilitat econòmica externa. Això s'ha evidenciat amb l'acceleració de la globalització i les crisis financeres dels anys 1997, 1998 i 2001.

Aquestes condicions van provocar una reducció encara major de les despeses públiques en salut i educació en nom de la lluita contra el dèficit fiscal i un augment de les desigualtats i de la pobresa. És cert que als països en via de desenvolupament aquestes no són producte exclusiu de les polítiques d'ajust, però és evident que fins ara aquestes polítiques han contribuït a disminuir oportunitats. En aquest sentit, també cal tenir en compte els cercles viciosos de la pobresa: escassos recursos productius, baixa productivitat, baixa producció, escassa capacitat de satisfacció de necessitats bàsiques i exigus nivells d'estalvi intern de recursos.

En els impactes socials i institucionals és important reconèixer la baixa capacitat de les entitats públiques. D'aquí sorgeixen diversos factors que repercuteixen en climes d'ingovernabilitat. Els resultats es relacionen amb condicions caòtiques, al marge de l'Estat de dret, en una condició de barbàrie en què sectors de màfia imposen la seva llei.

Apareixen nous perills: crim organitzat, delinqüència explosiva, inseguretats generalitzada, fanatismes ètnics o religiosos, corrupció massiva, etc.

És clar que les elits llatinoamericanes que s'han consolidat a través del model d'intensificació d'exportacions continuaran sent cada vegada menys però més refermades com a classe dominant hegemònica en aquest context d'implementació de l'ALCA.

Les propostes de l'ALCA responen a les premisses següents:

- Imposar el dòlar com a moneda única a tota l'Amèrica Llatina i aconseguir que la Reserva Federal dels EUA dicti la política monetària de tots els països.
- Desregular i privatitzar els serveis i béns públics que quedin en mans dels Estats.
- Eliminació de barreres aranzelàries i prohibició de polítiques estatals orientades a afavorir l'ús de béns nacionals o el desenvolupament local i sectorial.
- Obligar a obrir les compres i contractacions estatals, de cada país, a totes les empreses del continent.
- Expandir el dret de propietat intel·lectual que permet patentar la biodiversitat i els coneixements tradicionals, tot facilitant el lucre de les corporacions multinacionals de medicaments.
- Establir a la regió lleis que permetin a les empreses demandar els governs per l'adopció de polítiques socials que disminueixin els seus beneficis.
- Establir tribunals comercials que substitueixin els jutges i les corts nacionals.

Principis rectors de les negociacions de l'ALCA²⁰

S'han establert una sèrie de principis rectors segons els negociadors. Entre aquests, s'inclouen els aspectes següents:

- Les decisions s'adoptaran per consens.
- Les negociacions estaran regides pel principi de transparència.

- L'ALCA serà congruent amb les regles i disciplines de l'OMC i s'elaboraran disciplines sobre la base d'aquestes quan això sigui possible i pertinent.
- L'ALCA constituirà un compromís únic (*single-undertaking*).
- L'ALCA pot coexistir amb altres acords bilaterals i subregionals i els països poden negociar o acceptar les obligacions derivades de l'ALCA de manera individual, o com a membres de grups d'integració subregionals.
- Es prestarà particular atenció a les necessitats de les economies més petites.

Grups de negociació de l'ALCA

Accés a mercats

El mandat d'aquest grup és seleccionar una metodologia i un cronograma per a l'eliminació d'aranzels i les barreres no aranzelàries. Es requereix també l'establiment d'un programa d'accions per implementar aquest mandat. Cal afegir que el cronograma per a l'eliminació de barreres no aranzelàries és un instrument que pot fàcilment utilitzar-se amb fins polítics. Pràcticament aquestes barreres comprenen tot el que fan els governs, fins i tot la prestació dels serveis i la protecció de la salut i la seguretat dels ciutadans.

És previsible que el poder més gran per executar mesures no aranzelàries provindria de les nacions de major poder econòmic. Si una nació petita estableix un aranzel

per si mateix, s'exposaria fàcilment a represàlies comercials, com ha succeït en diverses ocasions.

Aquestes disposicions expandirien l'abast de l'accés a mercats amb repercussions importants. S'inclouria, per exemple, que els béns importats que provenen d'un altre país de l'ALCA siguin tractats no menys favorablement que els béns nacionals. No obstant això, el tractament nacional que es té en el TLCAN no s'estén a les compres del sector públic o a subsidis nacionals, i s'aplica als serveis de manera limitada.

Un tractament específic i una clàusula de salvaguarda respecte d'això podria permetre protegir certs programes nacionals en cas que se'ls qüestioní el tractament nacional. En aquest aspecte, com en la major part de les disposicions, l'establiment d'una instància legal que *ventili* les querelles judicials, és fonamental.

Així doncs, els governs i/o les corporacions multinacionals o transnacionals que disposessin de majors recursos tindrien accés als advocats més favorables (judici legal estricte) i amb mitjans de publicitat per presentar els seus casos (consideració del cas davant de l'opinió pública).

En aquestes condicions la tendència és que les regles d'accés als mercats tinguin una cobertura més àmplia pel que fa als serveis. Això pot afectar diversos aspectes dels possibles continguts de l'ALCA, com ara el funcionament i l'operativitat d'institucions públiques. Es veu-

rien afectades de manera restrictiva, per exemple, les compres que fan els governs a fi de protegir proveïdors locals, atès el mandat d'expansió de les disposicions pel que fa a les compres del sector públic.

Una altra de les tasques que aquest grup pot abordar és la de l'eliminació de les barreres tècniques del comerç, les quals tenen una relació directa amb el tractament de problemes del medi ambient. De conformitat amb les directrius de l'OMC, l'acord sobre les barreres tècniques al comerç és un règim internacional per harmonitzar les normes aplicables al medi ambient i altres sectors, que efectivament creïn un sostre i no un mínim per a la reglamentació concreta sobre aquesta qüestió.

Segons aquest acord, una nació, en ser qüestionada, ha de demostrar que les seves normes ambientals i de seguretat són necessàries i requereixen mitjans menys restrictius des del punt de vista comercial, a fi d'aconseguir les metes en matèria de conservació, seguretat alimentària o de normes sanitàries.

Una de les majors dificultats en aquest punt consisteix a determinar la capacitat de compliment, en recursos financers i tècnics, amb què podrien establir-se les nacions, especialment les que tenen mercats més reduïts i un context institucional més dèbil.

De nou, el risc més evident aquí és que s'adopti la decisió d'establir condicions en pro d'un relaxament en les

disposicions ambientals i laborals, o d'abordar processos judicialment complicats, a més de prolongats i amb resultats incerts.

L'accés als mercats, especialment pel que fa a la vigència d'aranzels i mesures no aranzelàries, haurà de ser promogut tenint en compte el nivell de desenvolupament dels països. La promoció de la igualtat completa entre nacions amb diferents nivells de desenvolupament aprofundirà les desigualtats econòmiques i socials, i per aquest motiu serà un mecanisme ineficaç en la lluita contra la pobresa.

En la Declaració del Pla d'Acció de la X sessió de la Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament (UNCTAD), que es va dur a terme del 12 al 19 de febrer de 2000 a Bangkok (Tailàndia), es va dedicar una secció al tracte diferenciat dels països, en els termes següents: «Els principis bàsics del tracte especial i diferenciat per a països en via de desenvolupament queden totalment establerts i reconeguts en les diverses decisions de l'Assemblea General de Nacions Unides, la UNCTAD i l'OMC. Podria ser necessari, no obstant això, modernitzar i fer més operatiu un tracte especial i diferenciat, sobretot en termes de mantenir i expandir les oportunitats d'exportació per als països en via de desenvolupament, amb la intenció d'adaptar-lo a les condicions canviants del comerç internacional, i per fer del tracte especial i diferenciat un millor instrument per al desenvolupament».

S'ha d'evitar l'ús de les barreres no aranzelàries com a mecanisme ocult, que en la pràctica impossibiliten l'accés dels productes de nacions menys avançades als mercats dels països amb major mercat intern. Per tant, és necessari tenir en compte les pressions de les grans corporacions i la influència política que generalment tenen els seus grups de *lobby* en els governs. Es tracta d'eliminar l'arbitrarietat en la imposició de les barreres no aranzelàries.

S'haurà de tenir present que l'obertura externa de les empreses i sectors productius, en constituir-se com un motor del creixement, s'ha d'engranar amb els subsistemes productius interns per tal que els beneficis de la millor inserció internacional puguin arribar a altres sectors poblacionals per mitjà de significatius efectes multiplicadors entre la població i àrees productives.

Agricultura

El mandat del grup de negociació d'agricultura és eliminar els subsidis d'exportació agropecuària que afecten el comerç del continent, sobre la base de l'acord d'agricultura de l'OMC.

Es tracta també de disciplinar altres pràctiques agrícoles que distorsionen el comerç, i garantir que les mesures sanitàries i fitosanitàries no s'utilitzin com una barrera oculta al comerç, tot utilitzant l'acord de l'OMC com a model.

Aquí les implicacions apuntarien a restriccions que estan relacionades amb el suport als agricultors, la capacitat de mantenir reserves d'aliments, l'establiment de mesures per a seguretat alimentària i de subministrament d'aliments.

Les disposicions que es tenen al TLCAN no imposarien normes específiques. Els països estarien facultats per posar en pràctica les normes sanitàries i fitosanitàries de l'OMC.

Mentre el TLCAN promou que les parts harmonitzin les seves mesures sobre la base de normes internacionals pertinents, l'OMC té com a meta retirar el poder de decisió dels governs nacionals pel que fa a la salut, l'alimentació i la seguretat, i atorgar-lo a entitats normalitzadores internacionals com ara Codex Alimentarius, un grup d'elit de científics amb seu a Ginebra, controlat majorment per les grans empreses agroalimentàries.

Una de les majors dificultats que poden oferir les disposicions en agricultura és augmentar la dependència de les grans indústries agroalimentàries i dels Estats Units en matèria d'aprovisionament d'aliments bàsics.

Per exemple, durant els primers tres anys del TLCAN, les exportacions de blat de moro dels d'Estats Units es van incrementar de 75 milions de dòlars a 1.000 milions de dòlars. De conformitat amb la interpretació ràpida de lleis econòmiques això pot entendre's com un suport amb major quantitat de gra i preus més barats que ajuden els consumidors, però hi ha altres implicacions importants.

El resultat ha estat que els pagesos han abandonat les seves terres. Amb anterioritat aquests pagesos eren capaços d'alimentar les seves famílies i de proporcionar béns i serveis, i encara que en quantitats familiars marginals contribuïen a l'abastiment del mercat nacional.

Aquestes repercussions han augmentat els nivells de pobresa a Mèxic. S'estimava que el 1994 la meitat de la població subsistia en condicions de pobresa. El 1999 aquesta quantitat hauria arribat a dues terceres parts dels mexicans.

Aquest increment de desposseïts i marginats provoca un augment constant i significatiu en els fluxos migratoris, especialment als Estats Units. Això ha fet que augmentin els controls migratoris a les fronteres.

Tenint en compte que els volums d'exportació han augmentat, el Congrés nord-americà ha amenaçat amb disminuir els subsidis i suports als agricultors en aquest país, la qual cosa deixaria aquests a l'arbitri de les volàtils condicions mercantils i donaria major poder d'aprovisionament d'aliments a les grans transnacionals encara que no podem oblidar que finalment els grans beneficiats dels subsidis són els grans pagesos nord-americans.

Les corporacions també pressionarien perquè s'instal·lessin i expandissin els compromisos de «llibertat de mercat» que acaben sent el condicionament de mercats oligopòlics.

Malgrat el debat, finalment, l'agricultura als EUA continua altament protegida, amb la nova Llei d'agricultura per als pròxims 10 anys, se subsidia en US\$ 19.000 milions anuals²¹ als productors de l'imperi. De fet, el secretari de Comerç d'EUA, D. Evans, ja va anunciar que el tema dels subsidis agrícoles no es tractarà a les discussions de l'ALCA, ja que és una qüestió que es debat a l'OMC.

És a dir, que els països llatinoamericans que no compten amb subsidis per a l' agricultura i tenen desprotegida la producció, eliminen totalment els seus aranzels amb l'ALCA. La producció altament subsidiada dels EUA podrà arrasar el que queda de la producció de la resta de nacions americanes sotmeses a les seves polítiques, tal com ha succeït en la dècada passada.

En aquest punt s'hauria de tenir en compte la utilització sostinguda dels recursos biològics i la qüestió de la diversitat i variabilitat genètica com a condició d'estabilitat en el rendiment de les collites. Això té major importància considerant la reserva de diversitat biòtica que és pròpia de la regió. Aquest aspecte hauria d'establir el seu contingut amb més prevalença i sense contradiccions amb la qüestió de les patents i els drets de propietat intel·lectual.

Un dels mecanismes d'amortiment quant al major impacte de les crisis de mercat dels centres urbans als medis rurals, i respecte als sistemes d'abastiment intern han estat els processos de l'economia pagesa. Aquests formen part de l'estructura econòmica pròpia i cultural

de molts pobles, en particular en les nacions en què prevalen els grups indígenes.

En consideració d'aquests elements i d'acord amb la gran vulnerabilitat que ha portat el TLCAN a certes regions rurals de Mèxic, s'haurà de protegir i ampliar les oportunitats que els sistemes d'economia pagesa brinden als agricultors. Això dins una perspectiva de millora de la qualitat de vida per a aquests grups socials que mantenen un alt nivell de vulnerabilitat econòmica i social.

Els països d'Amèrica Llatina no haurien de comprometre la capacitat de seguretat alimentària de la regió. Aquest aspecte hauria d'afectar almenys els productes bàsics de l'alimentació, com ara el blat de moro, la mongeta, l'arròs i les patates.

No es tracta de no aprofitar els mecanismes de mercat com a mitjà d'assignació i utilització de recursos. Del que es tracta és que no se sacrifiqui en nom del mercantilisme la capacitat productiva pròpia i els aspectes que poden incrementar més la vulnerabilitat externa. Prou vulnerabilitat ja hi ha a les nacions, atesos els ajustos macroeconòmics, que inclouen especialment privatitzacions, desmantellament de la capacitat dels Estats, esgotament dels controls financers, eliminació de subsidis i lliurecanvisme, a banda d'una major subjecció al dòlar nord-americà a la regió.

La qüestió de la seguretat alimentària, més que una qüestió econòmica, és un aspecte de repercussions humani-

tàries i per tant polítiques. Qui controli l'aprovisionament d'aliments té més poder que una nació amb uns «avantatges» comparatius al mercat extern que consisteixen en l'exportació ja sigui de postres, cafè, banana, sucre o bé de plantes ornamentals i flors.

En el sector agrícola s'haurien d'incloure les previsions d'acord amb la protecció al medi ambient. Es tracta de protegir els sistemes naturals, especialment els de caràcter renovable. Es reconeix que aquests sistemes tenen característiques pròpies que no són atribuïbles als recursos dels països més desenvolupats. Així doncs es dedueix que la investigació tecnològica, la preservació i l'ús dels ecosistemes més fràgils haurà de correspondre a un ús sostingut dels recursos, tenint en compte la seva fragilitat productiva.

Pel que fa als drets laborals, també s'hauria de fer un èmfasi especial en l'àmbit agrícola. És important, quant a aquest punt, garantir els drets dels treballadors de l'àrea rural. Es tracta de promoure la competitivitat i l'eficàcia dels processos de producció, però alhora de respectar les normes laborals dels països. Això afectarà tant les empreses nacionals com les grans corporacions. La salut i seguretat laboral haurà d'incloure's com a part d'aquest component, així com el pagament de prestacions laborals.

Dins l'àmbit agrícola, si bé és cert que hi ha problemes en la part productiva, els majors problemes es relacionen amb la comercialització. S'hauria de tenir present

aquesta dificultat inherent als productes agrícoles que en general són motiu de desavantatges respecte a altres sectors de la producció:

- Alta elasticitat de l'oferta.
- Baixa elasticitat de la demanda.
- Productes que pereixen ràpidament.
- Dependència del clima per a la producció en les condicions generalitzades d'ALC.
- Comptar la terra com un factor productiu de caràcter fix, l'ús de la qual respecte a components intermitjos és més propens a ser afectat per la llei de rendiments decreixents o retorns decreixents.
- El poc valor agregat que generalment tenen els béns agrícoles, tret que ells mateixos siguin subjectes d'agroindustria.

Compres del sector públic

El mandat d'aquest grup és ampliar l'accés als mercats per a les compres del sector públic dels països de l'ALCA. Això s'aconseguiria mitjançant un marc normatiu que assegurés l'obertura i la transparència en els procediments de les compres del sector públic, que assegurés la no-discriminació en les compres i un examen imparcial i just per a la resolució dels reclams i apel·lacions.

Les disposicions aquí, novament, poden desembocar ràpidament en un increment de les restriccions per a les institucions públiques en la promoció de l'economia nacional.

Les mesures que s'haurien d'adoptat inclourien les que afavoreixen proveïdors locals o nacionals. Mentre que les normes de l'OMC no indiquen explícitament l'execució de regles d'accés a mercats o tractament nacional en la compra de béns i serveis, les normatives de l'ALCA sí que ho poden estipular.

Aquest darrer aspecte equivaldria a obrir tots els contractes, serveis, i béns de govern a licitacions en què poden participar totes les empreses o països de l'ALCA. Segons sembla hi ha evidències que aquest grup ha sol·licitat un inventari dels sistemes de classificació internacionals respecte d'això, així com estadístiques sobre les compres que efectuen els governs.

Seria d'esperar que en les àrees que representessin una inversió o despesa de capitals més significatius, les empreses de major capacitat poguessin presentar-se a licitació i obtenir els contractes. No és quelcom menyspreable des del punt de vista econòmic, ja que es troba d'acord amb l'aprofitament de capacitat instal·lada, control tècnic i economies d'escala.

El problema, novament, és si aquestes mesures repercuteixen o no en l'ampliació de la demanda agregada dins els mercats nacionals o si comporten més despeses, fins i tot a l'exterior, dels recursos nacionals o d'emprèstits, que en molts casos creen més vulnerabilitat i només permeten marges de maniobra econòmica en termes conjunturals.

De fet, ja hi ha exemples de licitacions públiques que han estat guanyades per empreses de països amb què altres governs tenien firmats acords de lliure comerç i en els quals s'havia adjudicat una obra o servei a una empresa d'un altre país amb l'argument de tenir major solvència i competitivitat que les empreses nacionals. Posteriorment la transnacional en qüestió subcontractava tota la producció i el servei a les empreses nacionals que, segons els termes de licitació, semblaven incompetents enfront de la transnacional del país amb què es va firmar el TLC.

Drets de propietat intel·lectual

El mandat del grup de propietat intel·lectual és reduir les distorsions del comerç del continent americà i promoure i assegurar una adequada i efectiva protecció dels drets de propietat intel·lectual.

La categoria de propietat intel·lectual es refereix, essencialment, a les patents, les quals atorguen un títol de propietat en exclusivitat. Generalment, s'estén aquest dret exclusiu a les empreses d'altres països que han firmat l'acord.

Aquest aspecte ha comptat amb una gran col·laboració i consideració de les nacions més desenvolupades. És en aquestes on d'una manera aclaparadora es duu a terme la major part de la investigació científica i, per consegüent, de les patents.

Encara que en aquests països el pes de les activitats de l'Estat és encara considerable, moltes de les patents i de la investigació es troben en poder de grans empreses transnacionals o multinacionals, les quals són les propietàries de les patents. Diverses d'aquestes corporacions tenen un volum de vendes molt superior al producte interior brut de diverses nacions del món.

Molts països de l'Amèrica Llatina estan sotmesos a les regles de l'acord adoptat sobre aspectes de drets de propietat intel·lectual amb el comerç (TRIPS, en la denominació anglesa). Es considera que els TRIPS pretenen afavorir les empreses privades pel que fa a la protecció i la compensació, i no necessàriament els individus més creatius de la societat, especialment en les condicions de molts països llatinoamericans, en què les institucions i els règims legals pateixen deficiències.

Un dels aspectes importants dels TRIPS és el fet que privatitzen i poden permetre la monopolització de productes derivats de la biodiversitat. A l'empar d'aquestes regles, les corporacions tenen dret a patentar productes, processos i material orgànic en el camp de la biotecnologia i la medicina.

Aquest fet provoca una gran controvèrsia, per exemple, pel que fa a medicaments per a malalties mortals per a les quals no hi ha cura. Quant a la biodiversitat, sempre ha estat tractada com a propietat de la comunitat. Els problemes que es poden crear serien múltiples si, per exemple, una transnacional de llavors (Monsanto, per

citar un cas conegut) assenyala que una comunitat viola els seus drets per la utilització seqüencial d'una llavor en collites successives.

La signatura dels països de l'Amèrica Llatina respecte a les TRIPS va dur-se a terme malgrat els esforços de diversos grups regionals que defensen la sobirania i el dret comunitari al seu coneixement tradicional i la seva diversitat biològica. S'ha de tenir en compte que l'Amèrica Llatina té dos centres, dels vuit que hi ha en el món, pel que fa a la diversitat biòtica, un entre Mèxic i Guatemala (terres altes centreamericanes) i l'altre a la frontera entre el Perú i Bolívia. Les TRIPS faciliten de manera més rigorosa els drets i la propietat d'empreses monopòliques o oligopòliques.

El fet de posar a resguard, o no incloure, dins els acords de propietat intel·lectual, el que es refereix a la producció, la utilització i la distribució de drogues genèriques tindria un abast de majors repercussions socials en el cas de malalties que afecten directament i massivament la població, o que són mortals. Els exemples sobresortints són la malària o paludisme i la síndrome d'immunodeficiència adquirida (SIDA).

Els drets de la propietat intel·lectual no haurien d'interferir-se amb els sistemes d'ús, protecció i utilització de la biodiversitat. Hem de tenir en compte que la variabilitat genètica d'importants espècies vegetals, que són claus en l'alimentació, tenen la seva major àrea d'identificació a l'Amèrica Llatina. Aquests productes inclouen

el blat de moro, la mongeta, les patates, les oleaginoses diverses i els pebroters. No és possible que mapes cromosòmics, genètics, determinacions d'ADN (àcid desoxirribonucleic), i possibilitats d'ús comercial de llavors, es concentrin només en el domini empresarial.

Les sancions comercials i penals que impliquin els acords de propietat intel·lectual no haurien d'estar per damunt dels interessos de les societats. Es tracta d'evitar posar els interessos nacionals per sota dels que correspondrien a empreses multinacionals i a corporacions. Els Estats Units mateix no té aquesta supeditació quan apareixen els casos d'interessos nacionals.

S'hauria d'assegurar que en els convenis de propietat intel·lectual es respecten els drets d'autors i creadors, com ara músics, escriptors, cineastes i artistes en general. Caldria destacar que els acords no haurien de protegir només els drets d'editorials o indústries discogràfiques.

Inversió

Aquest grup té el mandat d'establir un marc legal just i transparent per promoure les inversions mitjançant la creació d'un entorn estable i previsible que protegeixi l'inversionista, les seves inversions i els fluxos relacionats, sense crear obstacles per a les inversions provinents de l'exterior del continent.

El mandat d'aquest grup és particularment important, ja que comportaria el perillósíssim risc de fer que l'es-

tructura institucional pràcticament estigués al servei dels capitals d'inversió. D'aquesta manera, doncs, podria semblar que l'objectiu és promoure el benefici dels inversors costi el que costi. Si aquest és l'esperit i això és el que es porta a la pràctica, se sacrificarien, d'acord amb aquest aspecte, altres interessos com ara el desenvolupament nacional, la sostenibilitat de la gestió dels sistemes naturals, els drets dels treballadors, i fins i tot moltes de les polítiques macroeconòmiques si és que aquestes constitueixen «obstacles» per a les inversions.

Es tractaria de posar en execució el capítol XI del TLCAN, el qual podria permetre que interessos privats d'empreses, corporacions o de sectors productius tinguin prioritat enfront dels governs.

Es considera que el grup de negociació sobre inversions ha inclòs altres aspectes que proporcionen una major cobertura al mandat d'aquest grup. Aquestes altres disposicions s'adreçarien a:

- Definicions bàsiques d'*inversió* i *inversionista*, i l'abast d'aplicació de les clàusules d'inversió.
- Tractament nacional en el sentit que cap país pot discriminar a favor del seu sector nacional.
- Tractament de nació més afavorida, és a dir que l'accés que s'atorgaria a inversionistes d'un país membre de l'ALCA haurà d'atorgar-se a inversionistes de totes les nacions membres de l'ALCA.
- Expropiació i indemnització per pèrdues, la qual cosa podria ben bé provocar que un inversionista o una empresa pugui reclamar una indemnització financera

per guanys i negocis, que s'hagin perdut per culpa de la creació o l'establiment de reglaments o lleis per part del govern participant.

- Moviments de personal clau, la qual cosa podria permetre a empreses o corporacions traslladar el seu personal més important sense majors restriccions dels processos de migració.
- Requisits d'acompliment.
- Solució de controvèrsies. En aquest punt, el temor seria que un grup d'experts o tècnics pogués declarar com a no pertinents disposicions reglamentàries. Gràcies a aquest procediment una empresa podria reclamar el pagament d'indemnitzacions.

En general, els crítics més persistents de l'ALCA temen que aquesta sigui la manera d'introduir a la regió el funcionament de l'Acord Multilateral d'inversions (AMI). Aquest acord va ser proposat per l'OCDE, però es va abandonar per les protestes de la societat civil organitzada. El plantejament hauria consistit bàsicament a col·locar molts dels interessos de les inversions per damunt de les disposicions de les institucions públiques. La no-implementació de l'AMI va ser un triomf de la societat civil silenciada pels mitjans de comunicació.

Es reconeix la necessitat que tenen les societats en via de desenvolupament pel que fa als fluxos d'inversió i reinversió per al manteniment i ampliació de la capacitat productiva, l'enfortiment de la infraestructura econòmica i la generació d'ocupació. Tot això com a mitjà per a la millora en la qualitat de vida dels sectors socials.

Les inversions haurien de ser mitjans per promoure l'ús racional i la conservació dels sistemes naturals especialment els de caràcter renovable, i no estar en contra d'aquesta finalitat. Les inversions també haurien de contribuir-hi i promoure els drets humans, incloent també els laborals. Les inversions haurien de contribuir al no-establiment de condicions d'oligopoli o monopoli.

Les inversions i la resta d'aspectes i acords de l'ALCA no haurien d'estar en contradicció amb els tractats internacionals pertinents, com per exemple:

- convenis de l'Organització Internacional del Treball (OIT), en particular els relatius al dret d'organització, treball infantil, discriminació, llibertat sindical i de negociació col·lectiva.
- Declaració universal dels drets humans.
- Convenció base sobre el control de trasllats entre països de residus perillosos.
- Convenció sobre drets econòmics, socials i culturals.
- Conveni de l'Organització de Nacions Unides per a l'eliminació de formes de discriminació contra la dona.
- Protocol de Kyoto sobre emissions de gasos que causen l'efecte hivernacle.
- Protocols de Montreal pel que fa als materials que danyen la capa d'ozó.

Les inversions estrangeres haurien de promoure i no contravenir el benefici públic en general i les disposicions de salut pública i d'higiene alimentària en particular. Les iniciatives d'inversió i preinversió també haurien

de contenir estudis d'impacte ambiental, determinant i caracteritzant les externalitats negatives.

Polítiques de competència

El mandat d'aquest grup és garantir que els beneficis del procés d'alliberament de l'ALCA no siguin menyscabats per pràctiques empresarials anticompetitives.

El grup ha acordat avançar cap a l'establiment d'una cobertura jurídica i institucional a escala nacional, subregional o regional que proscrigui l'execució de pràctiques empresarials anticompetitives. També s'ha tingut en compte el desenvolupament de mecanismes que facilitin i promoguin el desenvolupament de la política de competència i garanteixin l'aplicació de les normes sobre lliure competència entre i dins els països.

La mesura aparentment és congruent amb la idea de buscar que els mecanismes de mercat siguin els que determinin la col·locació i l'ús dels recursos. Aquests mecanismes han d'operar en condicions de competència. El problema rau en el fet que les mesures d'aquest grup poden acabar anant en contra de la fortalesa que en un determinat moment poguessin tenir empreses nacionals o regionals.

La mesura atemptaria més contra aquestes empreses, atesa la vulnerabilitat quant a costos, cobertura i economies d'escala que poguessin implementar, que no pas contra els monopolis o oligopolis que estan conformats per les grans corporacions transnacionals.

D'altra banda, aquestes grans empreses, gràcies al fet de tenir majors recursos poden mostrar majors influències i protecció per als seus interessos. Aquesta protecció a les corporacions multinacionals es podria veure complementada amb les disposicions dels drets intel·lectuals (TRIPS), i els acords de serveis financers.

Convé promoure i establir mesures que facin prevaler escenaris de no-competència deslleial (cosa que inclou disposicions tipus dúmping, subsidis i utilització política de barreres no aranzelàries). S'haurà de limitar la promoció i l'execució de mecanismes de competència deslleial tant per part d'empreses com de governs. Els fonaments en pro de l'ambient, en matèria laboral i de drets humans, que tendeixen a una estabilitat i a una ampliació d'oportunitats més grans no haurien d'estar supeditats a interessos corporatius mitjançant l'adquisició d'inversions.

El propòsit fonamental de les competències i dels processos de solució de controvèrsies, és l'assignació de recursos dins els mecanismes de mercat i en un context institucional. Tot això per tal de repotenciar la capacitat productiva, millorar la qualitat de vida de la societat i donar major cobertura dels serveis i un accés més gran als béns.

Es reglamentarà sobre aspectes clau de competència i solució de controvèrsies. Un exemple d'això el constitueix l'energia. En aquest sentit és molt probable que l'ALCA s'atingui i estengui els principis que, pel que fa a

l'energia prevalen al TLCAN. L'esperit que s'hi manifesta és l'establiment d'una política energètica continental liberalitzada, sense que es tingui gaire en compte els elements ambientals i de conservació de recursos, i no diguem d'un accés equitatiu als serveis.

El que s'ha de limitar és que es danyin els sistemes naturals per tal d'obtenir guanys a curt termini, i la promoció de monopolis perjudicials per a la generació i subministrament d'energia. Amb mesures de desregulació és poc probable que es tinguin en compte plantejaments ambientals, d'un ús racional de combustibles fòssils i fins i tot de gestió de les reserves de petroli.

No hauria d'haver-hi previsions o acords que discriminessin empreses o governs, ni tampoc determinacions, en l'esfera d'inversions i/o la solució de controvèrsies que es trobin en contra de l'interès social.

Els mecanismes i processos de solució de controvèrsies s'establirien en diferents àmbits i preveurien instàncies d'apel·lació.

Els processos de resolució de disputes o controvèrsies no podrien estar en contraposició amb els tractats internacionals pertinents, i haurien de contenir normes de protecció per als consumidors, dels drets laborals i del medi ambient, i penalitzar l'incompliment d'aquests.

Respecte a la competència

Les àrees que sembla que tinguin més capacitat per poder competir al Gran Carib són les relacionades amb les exportacions agrícoles, tèxtils i productes no tradicionals tant del sector primari com béns artesanals i ornamentals. El seu impuls exportador ha adquirit notorietat a partir de l'establiment de la Iniciativa de la Conca del Carib el 1984. Altres àrees d'importància són les indústries lleugeres i les d'acoblament.

S'ha de subratllar, no obstant això, que el fet més important és que els països més desenvolupats, en aquest cas els Estats Units i Canadà, efectivament obrin les seves fronteres i no imposin barreres aranzelàries per mitjà de mesures no aranzelàries.

Del que es tractaria és d'aconseguir una inserció al millor possible de les condicions immediates, mentre els governs de manera coordinada i integrada no perdin la seva capacitat d'iniciativa i de dotar de serveis bàsics la població. Amb això es promouria una inserció més satisfactòria posterior als circuits de comerç internacional.

Aquesta millor inserció ha d'adreçar-se a competir amb els productes amb major valor agregat en les tecnologies punta (informàtica, biotecnologia, telecomunicacions i electrònica d'última generació). L'objectiu és no mantenir baixos els estàndards amb un estancament que converteixi la subregió en una gran zona franca de

maquiles, la qual cosa comportaria una contradicció amb el desenvolupament i amb l'ampliació dels mercats interns.

Els efectes institucionals es desenvoluparien en un marc que evités una alta vulnerabilitat externa. Per aquest motiu, i com s'ha esmentat en els apartats corresponents, components com ara la seguretat alimentària, els règims regulats d'energia i la no-privatització innecessària de serveis com la salut, tenen un paper important.

Els sectors que mereixen una protecció més gran són els relacionats amb els serveis bàsics (salut, promoció massiva d'ocupació, alimentació bàsica i educació). Els sectors que han de reestructurar-se de manera gradual i flexible però eficaç, són els relacionats amb productes tradicionals d'exportació que no demostren tenir una perspectiva de major desenvolupament en el mercat internacional. A més, diversos productes d'aquest tipus pot ser que no tinguin major valor agregat, que no siguin béns estratègics i d'altra banda que no es puguin substituir amb les noves tecnologies de les nacions més avançades. Aquests productes inclourien el cafè i el sucre.

Per a la reestructuració de processos productius s'haurà de tenir en compte els cicles de desenvolupament dels productes, és a dir, les fases d'innovació, estandarització i producció massiva per a nacions de menor desenvolupament. Per tant, l'òptim fóra atreure les inversions en àrees de major valor agregat per a l'eco-

nomia. Per aconseguir-ho és clau l'educació i la formació productives i un context institucional que ofereixi seguretat a les inversions.

El desenvolupament tecnològic i científic és fonamental en una proposta de reestructuració exportadora i de millor inserció en el comerç internacional. Així doncs, els recursos humans i una eficaç acció de les entitats públiques són clau. S'haurà d'evitar la innecessària vulnerabilitat externa.

Serveis

El mandat d'aquest grup és ampli. Es refereix a establir disciplines per liberalitzar progressivament el comerç de serveis, de manera que permeti aconseguir una àrea continental de lliure comerç, i desenvolupar un marc que incorpori drets i obligacions en serveis d'abast integral.

En aquest àmbit, la intenció s'evidencia en termes de fer compatibles els èxits d'aquest grup de negociació amb l'Acord General sobre el Comerç de Serveis (GATS). Aquest acord s'està negociant en l'actualitat en el marc de l'OMC. S'espera un acord general entre Europa, els Estats Units i Canadà.

La modalitat que se segueix en aquest àmbit és aconseguir un acord tipus «marc multilateral». Sobre la base d'això es definiria primerament un camp ampli de metes i després s'hi podrien anar agregant nous sectors i regles mitjançant negociacions específiques.

Les finalitats del GATS i la posada en marxa dels acords a què s'arribi poden limitar dràsticament les accions dels governs. Específicament es podrien veure limitades les sancions jurídiques respecte a pràctiques comercials o de prestació de serveis executades segons allò que s'ha establert per l'OMC.

Pel que fa a la dotació de serveis per part dels governs es duria a terme una restricció, per tal de fer possible que siguin les empreses privades les que els proveeixin. Les àrees inclourien sanitat, atenció hospitalària, atenció domiciliària, odontologia, educació en els diferents nivells, museus, presons, biblioteques, serveis jurídics, energia, serveis hídrics, protecció ambiental, propietat immobiliària, assegurances, serveis postals, transport i mitjans de comunicació social.

L'acord establiria una cobertura universal dels sectors de serveis. D'acord amb això últim, els governs podrien establir regulacions, però aquestes haurien de ser compatibles amb les disciplines establertes a l'ALCA. S'hi inclourien, doncs, els elements següents:

- Cobertura sectorial.
- Tractament de nació més afavorida (l'accés atorgat a inversionistes o empreses d'un país de l'ALCA haurà de ser atorgat a inversionistes o empreses de tots els altres països de l'ALCA).
- Tractament nacional (s'haurà d'atorgar als inversionistes o a les empreses de tots els països de l'ALCA el mateix tractament que s'atorga als proveïdors de serveis nacionals o locals).

- Accés a mercats (disciplines addicionals en relació amb mesures que restringeixen l'habilitat dels proveïdors de serveis per ingressar als mercats); transparència (que totes les mesures pertinents que podrien incloure, entre altres aspectes, noves lleis, reglaments, directrius administratives i acords internacionals adoptats per tots els serveis de govern que afectin el comerç de serveis, siguin de coneixement públic).
- Denegació de serveis (els membres de l'ALCA tindran capacitat per denegar els beneficis de l'acord de serveis a un proveïdor que no compleixi amb els criteris establerts. Els criteris inclouran propietat, control, residència i activitats empresarials substancials).

Si s'inclouen els drets de tractament nacional en l'ALCA, pràcticament la totalitat de serveis públics dels governs podrien quedar oberts a la competència d'empreses estrangeres amb finalitats de lucre. Es limitaria, a més, el suport que els governs poguessin oferir a empreses nacionals que puguin prestar els serveis.

Si les condicions són d'oligopoli o monopoli, els preus tendiran a pujar (el preu en aquest cas tendirà a tenir més relació amb els ingressos marginals, tot elevant la seva quantia i limitant les demandes efectives). En molts dels casos dels serveis públics i en casos de béns públics i no privats, es donen les condicions perquè s'esdevinguin monopolis naturals.

S'establiria, especialment, que serveis que tenen una estreta relació amb el medi ambient, com és el cas d'energia, turisme, aigua i gestió de residus degradables i no degradables, no malmetessin els sistemes naturals.

Les decisions de la Cimera de l'OMC a Doha, Qatar, el novembre del 2002, van ratificar l'extensió de la liberalització del mercat a tots els serveis públics entre els quals s'inclouen els domiciliaris, l'educació, la salut i les telecomunicacions, entre d'altres. Les propostes d'EUA en l'afany d'ampliar els seus mercats determinades per aquests objectius que s'aplicarien extensivament als països del continent americà.

Convindria l'establiment de normes i lleis de protecció per al consumidor i les comunitats que puguin ser afectades negativament amb la prestació ineficaç dels serveis, tant si són proveïts per empreses públiques com privades.

Solució de controvèrsies

L'objectiu d'aquest grup és establir un mecanisme just, transparent i eficaç per a la solució de controvèrsies entre els països que formen part de l'ALCA. A més, es proposa dissenyar vies per facilitar i fomentar l'ús de l'arbitratge i altres mitjans alternatius de solució de diferències per resoldre controvèrsies privades en el marc de l'ALCA. El mandat del grup de solució de controvèrsies inclouria, a més, tenir en compte, entre altres qüestions, l'entesa relativa a les normes i procediments

per les quals es regeix la solució de controvèrsies de l'OMC. En aquest cas, els mecanismes per a la resolució de controvèrsies, si se seguissin, s'assemblarien més als que prevalen en l'OMC que no pas al TLCAN.

Al TLCAN no s'imposa un conjunt regulat de lleis i disposicions pel que fa al comerç. Els panels de solució de disputes actuen d'acord amb les lleis establertes als països importadors.

Si un país perd una disputa ha d'acceptar la sentència del panel de solució i pagar les «indemnitzacions adequades» a la contrapart, és a dir, a l'altre govern. En cas contrari, s'exposaria a ser objecte de represàlies segons els «beneficis equivalents».

A l'OMC, els panels intenten identificar en un sentit particular si les pràctiques que empren els estats constitueixen o no un obstacle per al lliure comerç. En el marc de l'OMC, un país que generalment actua a partir dels interessos d'empresa, pot qüestionar i portar a l'al·legat de la discrepància, les lleis i disposicions de l'altra nació. En cas de pèrdua un país té tres alternatives:

- Pagar indemnitzacions al país guanyador.
- Canviar la legislació de manera que es correspongui amb les disposicions de l'OMC.
- Estar subjecte a les sancions comercials que imposi el país guanyador.

Un dels riscos clars en aquest àmbit és el domini dels Estats Units en matèria de disputes i de representació

de grans corporacions. Aquest paper l'ha tingut contra Europa quant al problema de les quotes bananeres i les pràctiques de discriminació d'importació de la fruita dels països de l'Amèrica Llatina.

En aquest cas Europa i els Estats Units mantenen una relació d'interdependència i les represàlies poden ser recíproques. Cal tenir en compte que no és el mateix enfrontar els Estats Units amb França o Alemanya o fer-ho amb Haití, Nicaragua o amb alguna de les nombroses economies petites de l'Amèrica Llatina.

D'altra banda, les conclusions dels panells d'experts, en cas que afavorissin un país petit, no tenen la garantia de compliment, ja que no hi ha mecanismes coercitius per imposar una decisió d'aquest tipus a països poderosos com els Estats Units o Canadà. Per què quines sancions pot imposar un país com ara Haití, Nicaragua, El Salvador o Guatemala a l'economia nord-americana?

Els països d'economies més grans estarien més a resguard però els països d'economies petites i dependents de l'exportació d'uns pocs productes poden arribar a patir conseqüències devastadores per culpa d'una sentència en contra seu.

Aquest fet ens porta també a un altre punt: el més probable, i aquesta ha estat l'evidència empírica a l'OMC, és que siguin les nacions més poderoses les que empenyguin els al·legats.

Els casos de Metalclad i Ethyl

Mèxic i el Canadà ja han estat víctimes dels tribunals del NAFTA

L'empresa nord-americana [Metalclad](#) va acusar l'octubre de 1996 el govern de Mèxic per violar l'article 11 del TLCAN (Tractat del NAFTA) quan l'Estat de San Luis de Potosí es va negar a permetre la instal·lació d'un confinament de residus tòxics, al·legant que hi havia la possibilitat que la instal·lació contaminés els subministraments d'aigua, a més d'afectar un sector que després va ser declarat zona ecològica. Metalclad va al·legar que era un acte d'expropiació i va reclamar un pagament de compensació al seu favor per part de la Cort del NAFTA. El govern mexicà va haver de desembossar 16,7 milions de dòlars per aquest concepte.

[Ethyl](#), empresa de químics nord-americans, va anar a judici contra el govern del Canadà perquè va prohibir la comercialització de l'additiu per a gasolina MMT produït per aquesta companyia. El Canadà el considerava tòxic i perillós per a la salut pública. La demanda era per 250 milions de dòlars. El Canadà va acabar retirant la legislació que prohibia l'ús de l'MMT i va pagar una indemnització a la multinacional Ethyl per 13 milions de dòlars.

Aquest tipus de privilegis envers les transnacionals privades és el que impulsava l'Acord Multilateral d'Inversions (AMI), rebutjat massivament en les protestes contra l'OMC a Seattle, al novembre de 1999 i en altres mobilitzacions internacionals contra les polítiques neoliberals globalitzadores. Aquests són els mateixos privilegis que trobem al NAFTA i que els Estats Units pretenen imposar a l'ALCA.

Subsidis, antidúmping i drets compensatoris

El mandat d'aquest grup cobreix dos aspectes bàsics:

- Examinar les maneres d'aprofundir, si escau, les disciplines que hi ha i que apareixen en l'Acord sobre subvencions i mesures compensatòries de l'OMC, i aconseguir un compliment més gran de les disposicions de l'Acord de l'OMC.
- Arribar a una entesa comuna amb la intenció de millorar, quan sigui possible, les regles i els procediments relatius a l'operació i aplicació de les legislacions sobre dúmping i subvencions, a fi de no crear obstacles injustificats al comerç de l'hemisferi.

Aquest punt clarament expressa de manera ambigua el que es pot i no es pot desenvolupar. Estableix notables condicionants per a interpretacions notarials i d'advocacia. Des d'aquest punt de vista la voluntat política i la disposició de les parts té un paper medul·lar en l'avançament o endarreriment i en la formulació dels acords. En tot cas, aquests punts afecten més els països més poderosos que tenen la capacitat d'establir mesures dúmping, o de subsidiar amplis programes productius.

En termes econòmics, el subsidi i les mesures dúmping podrien considerar-se beneficis per al consumidor. Es tracta que en última instància els consumidors d'una societat, es beneficiïn dels subsidis que els habitants d'altres països donen als seus productors, o bé dels preus més avantatjosos que es poden obtenir.

Els problemes es derivarien de dos aspectes:

D'una banda, generalment aquests preus baixos no són permanents. Un cop que els competidors han sucumbit a les pràctiques del dúmping, s'estableixen condicions de monopoli o oligopoli, precisament les condicions que contravenen les normes de la lliure competència i d'altra banda, el que està en joc des del punt de vista de l'economia política és la vulnerabilitat dels països.

Entre una nació que és proveïdora d'aliments i una altra que ven fruites exòtiques o flors, és clar que qui controla els aliments té un instrument no sols econòmic, sinó també un mitjà que es pot utilitzar com a pressió política.

L'aspecte mitjançant el qual l'OMC estableix límits i prerrogatives entre el que pot ser subjecte de subsidi o no, ha estat una qüestió que s'ha considerat per molts països en via de desenvolupament com un favor a les nacions més desenvolupades.

Complementàriament, l'article XXI de l'OMC eximiria de cobertura en aquests aspectes les activitats militars. Això pot desembocar en subsidis massius a una determinada empresa o línia de producció o distribució, en nom de la «seguretat nacional» dels Estats. Aquestes mesures, de passada, protegeixen les indústries bèl·liques de qüestionaments a l'OMC. Aquestes condicions atorguen un notable avantatge competitiu a les nacions amb indústries armamentistes poderoses.

S'establirien graduacions i sistemes flexibles en l'aplicació i/o desmantellament de sistemes de subsidis i mesures compensatòries que contravinguessin el desenvolupament dels països i de la regió.

No convé acceptar, tret que hi hagi un tracte equitatiu, que, en nom de la seguretat nacional, una nació imposi condicions unilaterals a les altres. S'haurà de fer prevaler l'interès pel desenvolupament comú de la regió i evitar els danys que es produirien a causa de les diferents estructures d'exportació en particular i d'intercanvi en general, així com les derivades de les asimetries entre països.

No s'acceptarien mesures dúmping que lesionessin la lliure competència i que fessin possible el desplaçament d'empreses, d'acord amb posteriors condicions de monopoli o oligopoli.

Comitès especials de l'ALCA

Comerç electrònic

Una altra característica única del procés de l'ALCA és el Comitè Conjunt d'Experts del Sector Públic i Privat sobre Comerç Electrònic que es va crear amb la finalitat d'estudiar la manera d'ampliar els beneficis del mercat de comerç electrònic a l'hemisferi, i com gestionar aquesta qüestió en el marc de les negociacions.

Aquest aspecte és important si es té en compte el creixement exponencial del comerç electrònic. L'any 2000 les

vendes per Internet als Estats Units van arribar prop dels 30.000 milions de dòlars, un augment de 75% sobre les xifres de l'any anterior. Per a l'any 2005 el comerç electrònic podria representar una quarta part del total de comerç.

Aquest creixement del comerç electrònic es deu al fet de ser un sector emergent que promet un gran dinamisme en el seu desenvolupament. Es considera que la comunitat mundial d'abonats a Internet experimenta un creixement exponencial i representa actualment el 26% de la població dels Estats Units, però menys de l'1% del conjunt dels països en desenvolupament. Es considera, així mateix, que el nombre d'usuaris d'Internet estimat és de: 142 milions (xifres del 1998) i almenys de 420 milions l'any 2003.

La competència especialment intensa pel control de les xarxes esdevé entre les empreses nord-americanes, europees i japoneses. Els països en via de desenvolupament i les seves empreses, tret d'alguna excepció, estan completament al marge d'aquesta nova font de riqueses. Això es relaciona amb una poca capacitat de decisió i influència de les nacions en via de desenvolupament, especialment les més petites. Amb l'afany d'atreure capitals, aquest fet seria considerat com a marginal i de molt poca influència en les societats dels països del Gran Carib.

La perspectiva de desenvolupament del mandat d'aquest grup seria evitar qualsevol impost sobre el comerç electrònic. Aquest tipus d'impostos al cos-

tat del que es proposa per a les transaccions financeres (impost Tobin), han estat debatuts en alguns cercles dels Estats Units i d'Europa. Molts dels grups que es pronuncien per controlar més en l'àmbit estatal els processos de la globalització s'inclinen per aquest tipus de mandats. Amb aquests, el poder dels governs com a instàncies promotores del desenvolupament i representatives de la societat tindria un major paper.

L'impost Tobin, denominat així en referència a James Tobin, Premi Nobel d'Economia el 1981, consistiria en l'aplicació d'un impost del 0,25% en els intercanvis financers mundials. Es pretén amb això donar certa estabilitat al sistema financer mundial, i alhora les nacions podrien tenir un espai per a la conducció de polítiques fiscals i monetàries.

S'estima que aquest impost, en aquesta taxa proposada es traduiria en una recaptació d'uns 250.000 milions de dòlars per any, els quals es podrien destinar a impulsar el desenvolupament de les nacions més necessitades. L'ajuda per al desenvolupament, segons xifres de l'OCDE, s'ha reduït en un 15% en l'última meitat de la dècada dels noranta.

Economies més petites

Aquest Comitè especial va sorgir arran del reconeixement de les asimetries entre les economies de l'Amèrica Llatina i el Carib. El que es proposaria aconseguir és

un pla per tal de crear oportunitats per a la participació total de les economies més petites i augmentar el seu nivell de desenvolupament.

En certa manera, quelcom semblant ha hagut de dur a terme la Unió Europea en parlar de l'Europa de les «dues velocitats». Les nacions amb economies més dinàmiques i desenvolupades van establir un model de cooperació amb els països de mercats interns més reduïts: Irlanda, Espanya, Portugal, Grècia i la zona sud d'Itàlia.

La iniciativa europea ha permès establir condicions especialment d'infraestructura productiva que siguin capaces de promoure una competència en el mercat amb les nacions més desenvolupades com són el motor de la UE: França i Alemanya. Però lògicament el model europeu no és extrapolable a la situació de l'Amèrica Llatina, en què hi ha un país infinitament més poderós que la resta.

Per establir aquest pla per a les economies petites es requereix molta voluntat política i atenció a fi que les mesures no distorsionin la dramàtica empenta pragmàtica que se sospita que té la iniciativa completa de l'ALCA: obrir mercats de part de les economies d'ALCA, alliberar fluxos financers i retallar accions de l'Estat.

En aquest sentit seria poc el que es podria fer en economies les poblacions de les quals tenen un baix poder adquisitiu. Un altre aspecte per a l'operativitat seria la demarcació del que són petites economies. Es considera-

rien les economies mitjanes, petites com és el cas de l'Uruguai, l'Equador, Guatemala i la República Dominicana?

Si el criteri és la carència de poder d'adquisició, o l'escàs desenvolupament de mecanismes de mercat, una característica que sorgiria és la consideració dels qui viuen en condicions de pobresa en aquests països. Aquesta aproximació seria més rigorosa si el que es desitja és ampliar els mercats interns, promoure més la demanda efectiva de la població, disminuir el nombre de persones que viuen en marginalitat, i afavorir un clima de més oportunitats per a la gent. Amb aquestes idees com a finalitats sí que es generarien condicionants que poden sustentar amb major consistència els mecanismes de mercat, dins i entre els països.

Societat civil

El propòsit d'aquest Comitè especial seria el de tenir en compte la participació de la societat civil. S'ha fet palès en molts casos —especialment en els països més desenvolupats, on la societat civil té majors possibilitats d'organitzar-se pel fet que no hi ha els nivells de repressió que han tingut lloc en alguns països de l'Amèrica Llatina— que hi ha una notable pressió contra els acords de lliure comerç i el desmantellament de la capacitat dels Estats.

Tot i que els negociadors exposen que l'ALCA és el primer procés de negociació comercial significatiu en què s'ha establert un grup d'aquestes característiques, des de l'inici de les negociacions.

Segons els gestors de l'ALCA en la primera etapa de negociacions, el Comitè sobre la Participació de la Societat Civil va formular la seva primera invitació pública a la societat civil dels països participants de l'ALCA.

A través d'aquest mecanisme, es va convidar les parts interessades a presentar els seus punts de vista sobre el procés de l'ALCA *d'una manera constructiva*. Els documents que es van presentar van ser analitzats pel Comitè, que al seu torn va presentar resums executius d'aquests als ministres, a més de preparar un informe que ressaltava la gamma de punts de vista rebuts com a resposta a la invitació pública.

En la reunió ministerial de Toronto, els ministres van rebre aquest informe i van demanar al Comitè que procurés «de manera permanent la col·laboració de la societat civil en afers relacionats amb el comerç de rellevància per a l'ALCA».

Després de la reunió ministerial de Toronto es va dur a terme una segona invitació oberta i es va sol·licitar al Comitè que resumís novament les opinions rebudes per presentar-les als ministres.

Després de la reunió ministerial de Buenos Aires, es va publicar l'informe del Comitè, que incloïa els resums executius en la pàgina web oficial de l'ALCA. En aquest informe, els ministres van instar els representants de la societat civil «a continuar oferint les

seves aportacions de manera constructiva pel que fa als afers relacionats amb el comerç, d'especial rellevància per a l'ALCA». La invitació pública a individus i organitzacions de la societat civil es va estendre de manera permanent.

Quan els partits polítics no són exactament instàncies d'intermediació social, en el sentit de representar amb permanent autenticitat interessos de molts sectors socials, sorgeixen associacions de diversa índole.

En aquest sentit, les que més centren els seus interessos en els aspectes comercials, industrials, financers i en general dels cercles empresarials, és molt probable que tinguin representació en les decisions de l'ALCA. Es tracta, generalment, de grups influents situats al mateix nivell que els formuladors de la política pública i amb presència als parlaments.

No obstant això, els grups de treballadors, pobladors i consumidors no tenen una presència important, en general, als cercles de presa de decisió. Aquests sectors són importants dins la societat civil. En les condicions actuals en què es troben no han pogut protegir gaire els seus interessos.

El fet de no tenir en compte els sectors de representació més àmplia de la societat civil és provocar que els acords puguin tenir la legalitat estricta, però no pas el suport ni la legitimitat concreta que els pot donar el suport de grups amplis de la població.

A Toronto, es va crear un grup d'experts *ad hoc* perquè informés sobre la implementació de mesures de facilitació de negocis relacionats amb afers duaners. Aquestes mesures estan dissenyades per facilitar l'intercanvi comercial a les Amèriques, beneficiant totes les parts, ja que no necessiten aprovació legislativa i poden ser implementades administrativament. Les mesures de transparència es difonen a través de la pàgina web de l'ALCA i procuren incrementar el flux d'informació sobre comerç i altres qüestions connexes entre els països de les Amèriques.

En definitiva, el procés de l'ALCA s'havia d'accelerar per ampliar el TLC o NAFTA que havia aconseguit resultats favorables per a les transnacionals nord-americanes però no per als treballadors. Per exemple, els salaris mexicans han baixat un 25% entre 1991 i 1998 i els dels treballadors manufacturadors van baixar un 21% entre 1993 i 1999. A més, la seguretat social ha desaparegut i la qualitat de vida es deteriora amb l'eliminació dels drets laborals, els salaris col·lapsats i els beneficis socials destruïts per a la immensa majoria dels treballadors mexicans. El nivell de vida d'aquests és pitjor que al principi dels anys 80.

Així mateix, l'ALCA s'havia d'afanyar per controlar el mercat de 800 milions de consumidors de la competència de la Unió Europea, a més de donar sortida als excessos de capital en mans de les transnacionals financeres i comercials, amb les majors garanties possibles i extreure tant com pogués les riqueses naturals i el treball de la mà d'obra del continent.

En resum, es busca estendre les bases del NAFTA a la resta del continent, especialment amb l'eliminació d'aranzels per al lliure mercat de béns i serveis, i que la inversió de les multinacionals estigui garantida pels governs a partir d'organismes i corts supranacionals. N'és un exemple el cas del NAFTA, que resol els litigis sobre protecció dels seus interessos davant de qualsevol legislació nacional, desastre natural, revolució o moviment de protesta que afecti els seus guanys.

Immigració

De manera semblant a com un alliberament dels mercats en l'àmbit financer facilita l'activitat econòmica, la complementarietat productiva i l'eficiència en l'assignació i l'ús dels recursos, l'alliberament en el comerç i en el moviment de treballadors redundarà en benefici de millors nivells de rendiment econòmic. Aquest és un tema difícil per a les nacions més desenvolupades, a causa dels importants costos polítics que en l'interior de les seves societats té la qüestió de l'alliberament de moviments migratoris.

Els fluxos migratoris de treballadors tenen relació amb l'abast de majors nivells d'integració econòmica. En moltes ocasions es té por de la major competitivitat que poden tenir els immigrants, de manera que els seus moviments es regulen d'acord amb la necessitat estacional, per exemple, en el cas de treballadors agrícoles del sud dels Estats Units, o d'acord amb els requeriments de mà d'obra qualificada, en el cas de la contractació de tècnics en àrees de computació i informàtica.

S'haurien de tenir presents les repercussions d'estabilitat especialment en el sector canviari i en el monetari, que reporten les remeses familiars en particular per a diverses economies petites de la regió del Gran Carib.

S'hauria de donar prioritat als mecanismes de transferència de tecnologia i de difusió de l'ús de processos i instruments tecnològics dins les societats de l'Amèrica Llatina, com a mitjans relacionats amb el requeriment permanent de tècnics estrangers.

Al marge de la magnitud dels acords sobre immigració, les nacions haurien d'identificar explícitament les mesures de compliment de normes relacionades amb els drets humans i els drets laborals internacionals

Medi ambient

Per damunt de les disposicions exclusivament mercantils l'èmfasi en les disposicions ambientals ha de privilegiar els acords internacionals i d'ús sostingut dels recursos naturals, especialment els de caràcter renovable. Per tant, s'haurien d'identificar processos productius que no danyin el medi ambient i que no contribueixin a augmentar els nivells de contaminació, tant en els medis urbans com en els rurals.

La qüestió de la contaminació i del dany al medi ambient s'ubica en l'esfera de les externalitats econòmiques. Per aquest motiu, els governs han d'assumir la seva responsabilitat per tal de conservar les condicions que propi-

ciïn un ús sostingut de recursos per a la societat, abans de promoure un sacrifici de mitjans productius d'acord amb la utilitat monetària immediata.

Els governs no podran ser subjectes d'empait i penalització legal per mesures que, d'acord amb la conservació del medi ambient, atemptin contra els interessos particulars de corporacions. Aquest punt és molt important i conflictiu, ja que toca directament interessos poderosos i afecta elements jurídics clau relacionats amb la qüestió de les inversions.

És necessari tenir en compte la vulnerabilitat en què poden caure governs centrals i locals quan, en nom de la defensa dels recursos productius, poden ser enjudiciats i declarats culpables de contravenir disposicions exclusivament mercantilistes. L'experiència del capítol XI del TLCAN és alligadora en aquest sentit.

Pel que fa al medi ambient, les iniciatives d'inversió i perversió hauran de contenir estudis d'impacte ambiental a fi de prevenir i corregir possibles externalitats negatives.

El paper dels governs

Els governs, en l'esperit i la concreció dels acords, hauran d'assumir la seva responsabilitat per tal de promoure el desenvolupament de les nacions i d'establir, respecte als drets humans, les condicions d'obertura d'oportunitats per a la societat a aspectes laborals i de l'ambient. Es tracta que les institucions públiques esta-

bleixin el suport institucional necessari i suficient en què s'emmarcaran els mecanismes de mercat.

En termes específics sobre les funcions pròpies dels Estats, els acords de l'ALCA no haurien d'interferir en les responsabilitats de les entitats públiques en funció, principalment, de:

- Promoció d'externalitats positives i control sobre les externalitats negatives.
- Reducció de costos operatius de les empreses, la qual cosa estimularia la reducció als sectors d'economies marginals, informals o subterrànies, disminuint la burocratització i augmentant l'agilitat de la gestió pública.
- Producció de béns i serveis públics.
- Dotació a la població de béns de mèrit, incloent-hi la salut, l'alimentació bàsica, l'educació, la promoció d'investigació i el desenvolupament. Es reconeixen en aquest punt factors clau d'acord amb avantatges competius en els processos econòmics, especialment quant a l'educació i la capacitació productiva i la generació i adopció creativa d'investigació. Aquesta última en la fase bàsica estrictament necessària, i essencialment en les fases aplicades i d'enginyeria.
- Enfortiment i legitimitat concreta de les institucions en funció de l'eficàcia i dins el desenvolupament i consolidació de l'Estat de dret.
- Establiment del context macroeconòmic, la qual cosa se sustentaria en dos nivells: la definició i la consecució de finalitats a:

- **Nivell estructural:**
 - Creixement econòmic.
 - Estabilitat de preus.
 - Generació d'ocupació, i millores en la balança de pagaments en general i en el compte comercial en particular.
- **Nivell complementari:**
 - Dotació social de béns de mèrit (salut, alimentació bàsica, seguretat social, educació).
 - Reforçament dels mecanismes de benestar social.
 - Reforçament de l'ús sostingut dels recursos naturals en particular els de caràcter renovable.
 - Establiment d'un sistema fiscal progressiu.

L'ALCA no hauria d'actuar en detriment dels acords de cooperació i integració econòmica que les nacions llatinoamericanes puguin establir amb altres regions del món.

Aspectes laborals

S'ha de reconèixer com a clau l'aspecte laboral, ja que vincula les condicions econòmiques generals, l'obertura d'oportunitats per a la població, la integració en els mecanismes de mercat i el factor essencial de l'accés a molts serveis.

Partint de la importància de l'aspecte laboral, els governs haurien d'assumir la seva responsabilitat per tal de respectar els marcs legals de protecció al treballador, i vetllar pels seus drets.

Els acords en el terreny laboral no haurien de contravenir el que disposen els tractats internacionals pertinents, entre els quals s'inclouen:

Els convenis de l'Organització Internacional del Treball, en relació amb els de dret d'organització, treball infantil, discriminació, llibertat sindical i de negociació col·lectiva:

- Declaració universal dels drets humans.
- Convenció sobre drets econòmics, socials i culturals.
- Conveni de l'Organització de Nacions Unides per a l'eliminació de formes de discriminació contra la dona.

Els acords que se subscriuguin en aquesta matèria no haurien de contravenir el benefici públic en general i el de les disposicions de protecció al treball, salut i seguretat laboral, així com el compliment pel que fa al pagament de prestacions legals.

El Pla Puebla-Panamà PPP²²

La regió mesoamericana, objecte del Pla Puebla-Panamà està conformada per Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Hondures, Nicaragua, Panamà i els Estats del sud-est mexicà de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz i Yucatán.



Font: *El País*

El territori d'aquesta regió supera el milió de quilòmetres quadrats i compta amb una població que s'acosta als 64 milions d'habitants amb un ritme de creixement de 2,1% anual.

La població indígena representa al voltant del 18%. La regió és coneguda pel seu important patrimoni cultural, arqueològic i per la riquesa i varietat dels seus recursos naturals.

Els indicadors socials fan palesa la iniquitat pel que fa a l'accés a serveis de salut i sanejament, així com un alt grau d'analfabetisme i un nombre baix d'anys d'escolaritat. Malgrat que l'esperança de vida en néixer ha millorat, la mortalitat infantil i la desnutrició continuen sent preocupants.

A més de les diferències entre països, hi ha bretxes subnacionals. L'ingrés i la riquesa de la regió estan altament

concentrats. La reactivació de la integració centreamericana té els seus fonaments pròxims en el Tractat de pau d'Esquipulas (1987) que va propiciar un nou context regional.

El 1999, es va reunir el Grup Consultiu d'Estocolm amb motiu de la reconstrucció i transformació de l'Amèrica Central arran dels efectes de l'huracà Mitch.

El 8 i 9 de març de 2001 es va dur a terme a Madrid, una nova reunió de seguiment, l'objectiu de la qual era entendre la situació de la regió, comprovar les potencialitats i estudiar conjuntament projectes per al futur, orientats molt especialment a la integració regional. Les iniciatives que van sorgir d'aquest Grup Consultiu de Madrid van servir de base per al Pla Puebla-Panamà (PPP).

Els projectes base del Pla Puebla-Panamà van ser elaborats sobre la base dels projectes preparats per la Secretaria General del Sistema d'Integració Centreamericana (SICA).

El Pla Puebla-Panamà és un projecte presentat com una iniciativa innovadora del govern de Vicente Fox, però el PPP reproduïx en els seus aspectes essencials l'esquema d'integració regional plantejat des del govern de Carlos Salinas de Gortari, quan es va establir el «Mecanisme de Diàleg i Concertació de Tuxtla» com a eina per promoure la cooperació i el desenvolupament a la regió mesoamericana el 1996.

De fet, el PPP és un programa de govern de l'administració Fox en què reapareixen les iniciatives clau del Pla nacional de desenvolupament urbà 1995-2000 de l'ex-president Zedillo i del megaprojecte de l'istme de Tehuantepec, elaborat el 1996.

Fox va reunir un equip de venda per al seu pla, dirigit per Enrique Iglesias, director del Banc Interamericà de Desenvolupament (BID).

Entre altres membres de la Comissió de Finançament del PPP hi ha representants de la Corporació Financera Internacional (International Finance Corporation), el Banc Mundial, l'Agència per al Desenvolupament Internacional dels Estats Units, l'Ajuda Danesa per al Desenvolupament Internacional, i diverses institucions de l'ONU.

El PPP constitueix una proposta construïda des de Mèxic però amb la participació del Banc Interamericà de Desenvolupament (BID), com a propòsit més rellevant destaca l'impuls de la integració urbana i regional d'algunes ciutats mexicanes del sud-est mitjançant la construcció d'un conjunt de corredors que facilitin la circulació de les mercaderies.

La Comissió ha fet un progrés lent però segur pel que fa a la promoció del PPP, malgrat la guerra dels Estats Units amb l'Afganistan i l'Iraq i la recessió econòmica.

Una setmana abans dels atacs de l'11 de setembre als Estats Units, el Banc de Comerç Exterior (Bancomext)

de Mèxic va anunciar una inversió per 300 milions de dòlars a l'àrea del PPP, la meitat per al desenvolupament d'hotels, i l'altra meitat per a les indústries tèxtil i manufacturera.

Durant els mesos següents, alguns inversionistes japonesos van acceptar donar suport a un gran programa d'interconnexió d'energia a l'Amèrica Central, basat en combustibles fòssils i grans dics, i el Banc d'Integració Econòmica Centreamericana (CABEI) va anunciar un préstec de 135 milions de dòlars a El Salvador per a la construcció de ports i carreteres.

El PPP va ser, originàriament, una proposta desenvolupada pel PRI. L'exfuncionari del PRI i actual funcionari de l'administració Fox, Santiago Levy, va presentar per primera vegada la idea general del PPP un mes abans de la victòria electoral de Fox.

En l'esquema que havia elaborat aquest funcionari s'inclouïa el fet de destinar més propietat privada al desenvolupament mitjançant l'expansió del Programa de Certificat de Drets Ejidales (PROCEDE) i els títols de propietat de terrenys urbans del govern federal. El programa de nou anys d'antiguitat, concebut pel Banc Mundial, converteix els terrenys de propietat comunal en terres individuals, de propietat privades, i permet que els nous propietaris de petits terrenys de subsistència els vinguin, amb la qual cosa ajuden els grans inversionistes a acumular grans propietats.

La privatització de la terra és la clau per aconseguir les metes del PPP pel que fa a l'expansió de les manufactures, així com el creixent control privat sobre els recursos naturals de la zona. El secretari de la Reforma Agrària ha afirmat que la terra de les comunitats indígenes i pageses, si és necessari, serà expropiada per implementar el PPP.

El Pla inclou vuit iniciatives: desenvolupament sostenible, desenvolupament humà, prevenció de desastres naturals, turisme sostenible, facilitació comercial, interconnexió vial, interconnexió elèctrica i telecomunicacions.

El procés que es viu actualment és la identificació i implementació de projectes viables en el marc de les vuit iniciatives que siguin de caràcter regional, és a dir, que transcendeixin les fronteres nacionals i tinguin interès i cobertura per als vuit països.

És de vital importància per al PPP diferenciar els projectes de responsabilitat nacional que té cada país i que són part dels seus propis plans nacionals de desenvolupament. Aquest punt genera un repte concret a la societat civil dels països per a la seva participació en els processos de diàleg nacionals i regionals.

L'esquema organitzatiu del PPP mostra com els presidents dels països de la regió són la instància màxima del Pla.

Els presidents estan assessorats pel Grup Tècnic Interinstitucional coordinat pel Banc Centreamericà per a la

Integració Econòmica (BCIE), el Banc Interamericà de Desenvolupament (BID), i la Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina i el Carib (CEPAL).²³

Els presidents van nomenar una Comissió Executiva formada per un comissionat de cada país, cada comissionat està encarregat de liderar i donar seguiment a tota iniciativa que, de comú acord, els ha estat assignada. Aquests comissionats són els que han definit les grans línies d'acció.

En l'estil de la negociació hi ha una altra notable coincidència entre els TLC i el PPP, perquè en ambdós casos s'observa l'absència d'estudis tècnics i d'impacte que permetin visionar les seqüeles derivades de l'aplicació de les mesures, de manera que es puguin dimensionar els beneficis i/o perjudicis generats, però sobretot identificar els sectors beneficiats i no guanyadors i perdedors mitjançant el Pla. A més el PPP està associat amb el projecte d'integració continental de l'ALCA, igual que el Pla de Colòmbia.

Segurament, l'alternança en la presidència de la República mexicana ha estat un factor important per reconèixer que «les polítiques instrumentades pel govern federal en les últimes cinc o sis dècades han descoratjat el desenvolupament al sud de Mèxic» i que el Tractat de Lliure comerç de l'Amèrica del Nord (TLCAN) ha contribuït a l'ampliació de les bretxes de desenvolupament entre el nord i el sud d'aquest país.

El pressupost 2002 del govern mexicà per al PPP ha estat de 743 milions de dòlars, més del doble que la inversió federal de l'any 2001 al sud-est de Mèxic. Més del 80% del total d'aquests recursos s'ha destinat al desenvolupament de carreteres, ports i altres tipus d'infraestructura.

Encara que el BID i el CABEL, promotors clau del PPP, parlen d'un «desenvolupament humà i sostenible» com a elements del Pla, les xifres del pressupost deixen clar que la prioritat és la infraestructura industrial.

Percentatges de les inversions econòmiques de les 8 iniciatives mesoamericanes:

- Desenvolupament sostenible: 0,41%
- Desenvolupament humà: 0,78%
- Prevenició i mitigació de desastres naturals: 0,67%
- Promoció del turisme: 1,29%
- Facilitació de l'intercanvi comercial: 0,48%
- Integració vial: 85%
- Interconnexió energètica: 11%
- Integració dels serveis de telecomunicacions: 0,3%

El Programa d'integració Puebla-Panamà, no és altra cosa que l'extensió del Nafta als països centreamericans mitjançant l'ampliació o creació d'infraestructures que difícilment tindran una aportació positiva en les poblacions més vulnerables de Mesoamèrica. Efectivament, en la idea original d'aquesta iniciativa, concebuda per a alguns estats mexicans de la franja del sud-sud-est de Mèxic, s'hi van afegir les repúbliques centreamericanes,

per proporcionar una versió regional i més àmplia. Aquesta iniciativa no tardaria a ser adoptada pels mandataris centreamericans, de manera que es pot observar fidelment els procediments que han caracteritzat les negociacions dels diversos tractats i acords comercials subscrits prèviament pels seus governs: manca de transparència i absència de consulta i participació dels diferents sectors econòmics i socials en els processos de negociació. Aquesta dada contrasta amb les premisses del PPP, que entre els seus objectius destaca el fet d'establir processos de participació social àmplia.

Metes del PPP

La informació pública sobre el PPP indica que el Pla té tres metes principals:

- Incrementar el tràfic i la infraestructura industrial de la regió, per tal de millorar la capacitat de les indústries exportadores.
- Servir de catalitzador per a un canvi de l'economia regional: d'una economia agrícola a una altra basada en maquiladores.
- Ampliar el control privat sobre els vastos recursos naturals de la regió.

En certa manera, el sud-est de Mèxic té més trets en comú amb l'Amèrica Central que no pas amb el centre i el nord del país. Oaxaca i Hondures tenen la mateixa taxa d'analfabetisme, prop d'un quart de la població adulta. Yucatán té una taxa de mortalitat infantil major que El Salvador. Econòmicament, la principal exportació

del sud de Mèxic, com la de diversos països centreamericans, podria ser ben bé els milers de joves que emigren cada any cap al nord de Mèxic i als Estats Units a la recerca de treball.

Partint d'un ampli diagnòstic en què es dibuixen els enormes contrastos que hi ha entre els territoris del sud i el nord de Mèxic, el PPP destaca el sud-sud-est del país com una regió que malgrat tenir abundants i diversos recursos naturals s'ha mantingut secularment en l'endarreriment i el subdesenvolupament.

S'identifica com un dels principals obstacles al desenvolupament, el marc juridicoinstitucional i la precària situació de la infraestructura de transport i comunicacions del sud-sud-est; per aquest motiu l'orientació de la proposta mexicana té com a element fonamental la connectivitat i identifica com a eixos prioritaris tant la inversió pública en infraestructura com les reformes institucionals i dels marcs regulatoris.

En aquest sentit, la reforma de les polítiques públiques que han reprimit el desenvolupament del sud-sud-est de Mèxic esdevé el principal contingut del Pla i estímul per al desenvolupament de la regió. Tenint en compte que el sud-sud-est disposa d'enormes riqueses en petroli, gas natural, aigua, reserves forestals i biodiversitat, no és casual que les propostes estiguin orientades cap a la modificació dels drets de propietat sobre els hidrocarburs i l'aigua, la supressió de la restricció constitucional de posseir o arrendar grans extensions de terra, així

com a trencar el control de monopoli que l'Estat mexicà ha mantingut en activitats estratègiques com ara l'electricitat, el gas i la petroquímica, per obrir un espai que permeti la incursió de les inversions privades. A més de les reformes jurídiques i institucionals, el PPP inclou un fort component d'inversió en infraestructura de transport, com a element estratègic que permetria millorar els enllaços amb els mercats del TLCAN i la Unió Europea, i alhora reduir els costos i, per aquesta via, guanyar competitivitat.

Un dels components principals del Pla proposa establir un sistema integrat de transport (terrestre, ferroviari, aeri i marítim), traçant eixos de carreteres que vinculin els centres d'abastament amb els nodes (ciutats d'acoblament) i els punts d'exportació. També preveu inversions en infraestructura hidroagrícola (obres d'irrigació fins a 700 mil hectàrees: palma africana, convenis de bio-prospecció, diversitat biològica, etc.).

Objectius del PPP

Es plantegen vuit objectius per a la regió:

- Elevar el nivell de desenvolupament humà i social de la població.
- Aconseguir una major participació de la societat civil en el desenvolupament.
- Aconseguir un canvi estructural en la dinàmica econòmica.
- Aprofitar correctament les vocacions i els avantatges comparatius.

- Promoure inversions productives que ampliïn l'oferta d'ocupacions, ben remunerades.
- Aconseguir una gestió sostenible dels recursos naturals i el medi ambient.
- Promoure la concertació de plans i estratègies conjuntes de desenvolupament amb els països de l'Amèrica Central.
- Modernitzar i enfortir la capacitat de les institucions.

Per a cadascun d'aquests objectius s'esbossen estratègies generals, i en alguns casos es proposen accions per emprendre. Només en matèria d'infraestructura, considerada en l'objectiu 3, es plantegen metes específiques, i se n'hi inclouen d'altres, previstes en el projecte original del corredor Oaxaca-Veracruz.

La coordinació presidencial del PPP proposa 7 criteris generals per a la selecció de projectes:

- Contribució a la integració regional.
- Contribució clara i inequívoca als objectius del Pla.
- Cobertura regional.
- Alt nivell d'impacte.
- Factibilitat econòmica i financera.
- Generació de sinergies (efecte multiplicador).
- Amplitud de participació social.

A Mèxic, el PPP es planteja promoure el desenvolupament de la regió sud-sud-est del país, mitjançant l'atracció d'inversions, obres d'infraestructura i accions *focalitzades* de política social.

Pel que fa al component regional, el PPP es proposa reactivar la cooperació entre Mèxic i l'Amèrica Central, consolidant l'esquema d'obertura comercial, gestionant recursos per a obres d'infraestructura i enfortint i ampliant els mecanismes institucionals de concertació de polítiques.

El PPP reprèn a més projectes àmpliament qüestionats pels seus riscos ambientals i socials, com el del corredor transoceànic Oaxaca-Veracruz, i la manca de mecanismes efectius de participació social.

Encara que a l'inici el PPP semblés prometedor per a l'Administració de Fox, ja que va rebre una resposta favorable del BID que va posar a disposició del projecte un capital inicial de 2.000 milions de dòlars, la posada en marxa del Pla s'ha vist desaccelerada per la falta de suport financer. Sigui com sigui, Mèxic està establint tractats de lliure comerç amb tots els països de l'Amèrica Central. Va començar amb els TLC amb Costa Rica el 1994 i amb Nicaragua el 1997, més recentment amb els països de l'anomenat Triangle del Nord (Guatemala, El Salvador i Hondures). Aquest Tractat va ser aprovat pels governs d'aquests països i ratificat pels seus respectius congressos a final de 2000, i va entrar en vigor el dia 1 de gener de 2001. Així doncs, la integració, almenys duanera, està més que assegurada entre Mèxic i l'Amèrica Central, cosa que farà més senzilla l'adopció d'un TLC entre aquests països i els EUA.

Les vuit iniciatives mesoamericanes

Els presidents de l'Amèrica Central es van comprometre a impulsar un conjunt de vuit iniciatives mesoamericanes en el marc del PPP:

- Desenvolupament sostenible.
- Desenvolupament humà.
- Prevenció i mitigació de desastres naturals.
- Promoció del turisme.
- Facilitació de l'intercanvi comercial.
- Integració vial.
- Interconnexió energètica.
- Integració dels serveis de telecomunicacions.

Projectes identificats per a cadascuna de les iniciatives:

1. *Desenvolupament sostenible*

Support a les inversions en la gestió de recursos naturals.

Patrimoni cultural, indígenes i equitat.

Projecte de gestió ambiental.

2. *Desenvolupament humà*

Projecte regional de salut.

Millorar els nivells de participació de les comunitats indígenes i afrocaribenyes en el desenvolupament local i nacional.

Capacitació per al treball.

Sistema d'informació estadístic per a les migracions.

Gestió de recursos naturals per part de les organitzacions pageses, indígenes i afrocaribenyes.

3. *Prevenció de desastres naturals*

Sensibilització pública per a la prevenció de desastres.

Mercat d'assegurances contra risc de catàstrofe.

Informació hidrometeorològica per a la competitivitat.

4. *Turisme*

Desenvolupament dels circuits turístics integrals per a la regió Mesoamericana. (Projecte de desenvolupament sostenible Món Maia ja desenvolupat i altres circuits que s'han de desenvolupar).

Enfortiment de la seguretat aeroportuària.

Implementació de comptes satèl·lits de turisme.

Certificat de la sostenibilitat turística.

Projectes etnoturístics indígenes.

5. *Facilitació comercial*

Modernització de duanes i passos fronterers.

Facilitació de negocis i homologació de tractats comercials.

Promoció de PYMEX, promoció de la competitivitat regional.

6. *Interconnexió vial*

Corredor d'integració vial atlàntic.

Corredor pacífic d'integració Puebla-Panamà.

Ramals, vinculacions i connexions de la xarxa Mesoamericana de carreteres.

Harmonització de regulacions de transport i estandardització de normes tècniques.

7. Interconnexió elèctrica

Projecte SIEPAC (Sistema de interconnexió elèctrica per els països d'Amèrica Central).
Interconnexió Mèxic-Guatemala.
Interconnexió Guatemala-Belize.

8. Telecomunicacions xarxa regional de fibra òptica Marc regulatiu regional

Van acordar una mena de «clàusula democràtica» que assenyalava: «Qualsevol alteració o ruptura de l'ordre democràtic en un Estat mesoamericà constitueix un obstacle per a la participació del govern d'aquest Estat al mecanisme de diàleg i concertació de Tuxtla, incloent les iniciatives del Pla Puebla Panamà». Van expressar el seu suport a les negociacions de l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques ALCA. Van ratificar com a instàncies del PPP:

- La Comissió Executiva, integrada pels comissionats presidencials.
- El Grup Tècnic Interinstitucional, integrat per la Comissió Econòmica per a l'Amèrica Llatina (CEPAL), el Banc Interamericà de Desenvolupament (BID), la Secretaria d'Integració Econòmica Centreamericana (SIECA), el Banc Centreamericà d'Integració Econòmica (BCIE) i l'Institut Centreamericà d'Administració d'Empreses.
- El TLCAN o NAFTA, Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord, adoptat pels EUA, el Canadà i Mèxic és el model que s'ha de seguir per a tots els

TLC posteriors. Aquests TLC no són només de lliure comerç sinó d'inversions i de drets de propietat intel·lectual.

Activitats productives destacades pel PPP

En el PPP es distingeixen quatre tipus d'activitats productives:²⁴

- Les «pròpiament industrials» dins les quals s'inclou la indústria convencional (petrolera o petroquímica, si ens referim a Mèxic) com la maquila (que pot ser de tipus tèxtil o microelectrònica si ens referim a l'Amèrica Central, o de tèxtils si ens referim a Mèxic). La indústria paperera que comporta el desenvolupament de les plantacions a l'àrea, així com un altre tipus de maquila, associada als productes fets amb polímers (components multimèdia de plàstic, tèxtils artificials, etc.), o els processos d'incineració d'escombraries (generadors de dioxines) que acompanyen la indústria petroquímica i paperera.
- Els negocis associats a la gestió de riqueses biològiques, que abasten els agronegocis (agricultura convencional, indústries d'agroexportació, etc.) dins els quals apareix la nova figura dels hivernacles d'agricultura que pot fer un ús de conreu intensiu tant d'agroquímics com de transgènics, plantacions agràries (plàtan, pinya, cafè), plantacions forestals (palma africana, eucaliptus, pi, tec, melina, macadamia), plantacions exòtiques (falgueres o plantes medicinals), biotecnologia de clonatge, producció de llavors, agroturisme, cria de peixos i gambes, a més de les

activitats de conservació (que poden incloure la comercialització d'espècies salvatges, els ranxos cinegètics, la bioprospecció, el cobrament de serveis ambientals, els claveguerons de carboni i la privatització de les àrees naturals protegides).

- Dels serveis turístics s'espera una altíssima rendibilitat si als aspectes del turisme convencional (hosteleria en gran, *megaliners*, etc.) i d'aventura (associada als ranxos cinegètics), s'hi afegeixen els nous camps especialitzats del turisme cultural i l'ecoturisme (el qual podria estar associat a l'agroturisme).
- Les activitats de gestió del medi ambient es conceben com un quart grup d'activitats rendibles que podrien proporcionar dinamisme a l'economia. Tot i això, el repàs de les activitats econòmiques regionals significatives resulta molt incomplet quan es deixa de banda les activitats mineres (cada vegada més importants dins la regió del PPP), la gestió regional d'escombraries industrials (no necessàriament produïda a la zona i tampoc necessàriament incinerada a la zona, sinó més aviat associada a la seva desaparició clandestina a les falles de subducció de la costa del Pacífic), la deforestació, la privatització de les conques hídriques, l'aprofitament energètic del sol i del vent, el narcotràfic (amb un creixement directament proporcional a la intensitat de la crisi pagesa) i l'economia regional que dispara l'ingrés de les remeses en dòlars que envien els milions de treballadors emigrants de la regió.

Els acords bilaterals representen l'avenç que permetrà l'adopció posterior d'un TLC regional entre els EUA i l'Amèrica Central i paral·lelament deixarà ben assentades les bases que desenvoluparan el Pla Puebla-Panamà (PPP) i l'ALCA.

El PPP proposat pel govern de Mèxic amb el propòsit explícit d'integrar el sud-sud-est de Mèxic amb l'Amèrica Central, vol crear les condicions necessàries per tal detenir accés als recursos energètics i de biodiversitat que hi ha a la zona i que les grans corporacions transnacionals nord-americanes volen rendibilitzar, així com regular els fluxos migratoris centreamericans i del sud-sud-est de Mèxic canalitzant-los com a mà d'obra barata per a les indústries maquiladoras.

Relació entre el PPP i altres plans regionals

Segons la coordinadora civil dels alts de Chiapas és impossible amagar l'íntima relació que tenen aquests diferents plans i/o projectes que coincideixen geogràficament i orgànicament amb el PPP que alhora inclouria altres plans com:

- **Corredor Biològic Mesoamericà** (privatització de la biodiversitat).
- **Marcha hacia el Sur** (explotació massiva de la població mesoamericana en un immens pol maquilador).
- **Pla Sud** (filtre per evitar la migració indocumentada de centreamericans cap als EUA).

- **Pla Energètic per a les Amèriques** (privatització dels hidrocarburs regionals, enfocant-los a satisfer les necessitats de la gran potència del Nord).
- **Sistema d'Integració Elèctrica per a l'Amèrica Central**, (privatització de la indústria elèctrica regional).
- **Operació Nous Horitzons** (lliurament de la regió al control militar nord-americà).

Altres projectes actualment inclosos dins el PPP, com les grans plantacions de monocultius forestals, s'han anat introduint des de fa anys a tota la regió (60.700 ha, a Mèxic i 256.650 ha a l'Amèrica Central).

Així mateix, la penetració d'*enclavaments maquiladors* al sud de Mèxic, ja havia començat des del zedillato a través del **Corredor Maquilero Veracruz - Acapulco**, mentre que a l'Amèrica Central es van utilitzar encara abans i expressament com a part de les estratègies contrainsurgents.

De la mateixa manera el PPP reprèn altres vells projectes regionals o locals i els hi incorpora, com ara: la Comissió del Riu Balsas, els programes de la Chontalpa, del Papaloápan i de Mazcaltepec.

Un altre cas nodal dins el PPP, amb orígens anteriors a la publicació d'aquest, és el Corredor Biològic Mesoamericà, tot i que suposadament n'és aliè, en documents del mateix BM, del BID i de la Secretaria de Medi Ambient i Recursos Naturals de Mèxic, es considera

com a part fonamental del PPP. Aquest corredor és un projecte del Banc Mundial que va arrencar el 1993 i al qual ja ha destinat la quantitat de 39.000 milions de dòlars.

El Corredor Biològic Mesoamericà (CBM) comprèn 102.304 mil hectàrees. L'àrea representa el 0,5% de la superfície del planeta, però conté el 7% de la biodiversitat que hi ha en el món: 797 espècies de mamífers, 4.153 tipus d'ocells, 1.882 rèptils, 944 amfibis, 1.132 de peixos i 75.861 de plantes. De la seva superfície, 11,9 milions d'hectàrees (un 10% del territori) són àrees protegides.

En el mateix sentit, el pretès desallotjament de comunitats indígenes i pageses que ocultament proposa el PPP, té els seus antecedents en l'any 1992, quan Carlos Salinas va reformar a Mèxic l'article 27 constitucional i, més tard, Zedillo va inventar el Programa de certificat de drets agraris (PROCEDE).

No s'observa cap aspecte que parli de l'enfortiment del camp a partir de l'empoderament / enriquiment? de les seves gents, petits i mitjans pagesos, cooperatives. Al contrari, en els documents del PPP es parla d'agents que fan un ús intensiu de la terra, que deixarien de banda els petits pagesos però també la petita i mitjana indústria local.

Els programes socials representen un percentatge ínfim respecte als d'infraestructures, per aquest motiu el combat contra la pobresa no és radical sinó assistencial tenint en compte aquest model que fomenta «els avan-

tatges comparatius» de la regió quant a l'explotació de mà d'obra barata i d'abundants recursos naturals i primeres matèries.

Els motius que s'oculten al darrere del PPP

Ubicació geogràfica estratègica

La ubicació geogràfica dels països que s'integren al PPP és fonamental per comprendre el seu interès envers el comerç mundial. De fet, com hem vist no es tracta de cap novetat perquè fa més d'un segle que es busquen maneres de connectar els oceans Pacífic i Atlàntic.

Pel que sembla el Canal de Panamà s'està quedant obsolet per absorbir tota la demanda de pas de mercaderies, des de l'Atlàntic fins al Pacífic i viceversa, que aquesta economia globalitzada, és a dir, imperialista, necessita.

La manera més rendible de transportar grans volums de mercaderies continua sent la via marítima. Però els nous vaixells tenen un calat que supera el del Canal de Panamà i a més els vaixells han d'esperar una setmana de mitjana per travessar l'istme. El canal marítim que resulta més factible al PPP és el de l'istme de Tehuantepec que comunicaria els ports de Coatzacoalcos i Veracruz, al Golf de Mèxic, amb Salinacruz i Oaxaca, a l'oceà Pacífic. Això suposaria reduir, per exemple, 2.300 Km del trajecte comprès entre les costes atlàntica i pacífica dels EUA, respecte a fer-lo via Panamà, cosa que també reduiria dràsticament els costos de transport.

Aquest nou, també vell projecte, va ser conegut des del 97 com a **megaprojecte de l'Istme**, i és de vital importància ja que seria un canal que es connectaria amb corredors logístics de transport internodal de tota Mesoamèrica. A més d'aquest projecte es parla d'altres canals interoceànics com ara el de Port Cortés a Port Cutuco (Hondures); o El Salvador on es parla de corredors internodals que utilitzen el transport de mercaderia via marítima, via fèrria i carretera.

Cal assenyalar que els corredors logístics o internodals esmentats, igual que els canals interoceànics secs, estarien dotats de nombroses i modernes carreteres, ports marítims, aeroports, vies fèrries, confinaments o incineradores de residus tòxics, línies elèctriques, plantes generadores d'electricitat, oleoductes, gaseoductes, xarxes de fibra òptica i la infraestructura més novedosa mai abans vista en aquesta regió i que, al mateix temps, serà difícilment utilitzada per l'empobrida població que l'habita.

Pel que fa a aquest darrer aspecte és important assenyalar que el PPP, sota la disfressa d'un altre projecte paral·lel i coincident geogràficament anomenat Marcha hacia el Sur, obre camí a les empreses transnacionals perquè instal·lin a tota la regió les seves fàbriques maquiladores que ja tindran millors infraestructures per treure els seus productes al mercat. Això significa que tant al llarg dels canals interoceànics secs o d'aigua, com al llarg dels corredors logístics que travessaran tota la regió, s'hi instal·laran múltiples clústers de plantes maquiladores de

tota índole. És obvi que aquestes, a més d'explotar la mà d'obra barata de l'empobrida població local, es beneficiaran d'una ubicació geocomercial privilegiada.

Biodiversitat

Des del punt de vista de riquesa ambiental, prop del 52% de l'àrea total de la regió Puebla-Panamà està coberta per boscos temperats i tropicals, el 30% són terres laborables, pastures, horts, fruiters i conreus perennes.

El PPP situa la zona com a molt prometedora per a les transnacionals especialitzades en les megaplantacions tecnificades, amb un perfil encarat al mercat global, ja sigui de fruits, cereals i hortalisses, o de productes per a fusta.

Biogeogràficament, la regió Mesoamericana és coneguda per comptar amb un important patrimoni natural i cultural de gran valor i amb la major densitat en biodiversitat en el món. Desafortunadament ha patit una gran deterioració produïda per processos intensius d'exploració, amb serioses conseqüències en els ecosistemes regionals. Per evitar majors danys ambientals s'han protegit prop de 300 àrees naturals.

La deforestació, la contaminació, l'expansió de la frontera agrícola i les endèmies de fauna i flora, amenaçades pel tràfic internacional, i els patrons d'assentaments humans en àrees ecològiques vulnerables i associades a fenòmens naturals d'alt risc, agreugen la qualitat ambiental de la regió.

Gràcies a les riqueses naturals i al patrimoni cultural i arqueològic d'aquesta regió el turisme és una important font d'ingressos per a Mesoamèrica. En el cas de Mèxic el turisme té una incidència de 5,1% del PIB (segons dades de l'Institut Nacional d'Estadística, Geografia i Informàtica (INEGI) del govern mexicà). A Costa Rica, Nicaragua i Guatemala aquestes xifres segons la mateixa font va ser de 12,1%, 11,8% i 11,3% l'any 1998 respectivament.

Aquesta regió també té excel·lents terres per al conreu de diferents plantacions extensives i vastos recursos naturals: que van des del petroli, el gas i minerals com ara l'urani, fins als extensos boscos i selves, els amplis litorals, manglars, rius, llacs i, en general, les importants i estratègiques conques hidrològiques.

Aquestes últimes característiques converteixen aquesta regió en la segona del món amb major *riquesa biogenètica* (predominantment endèmica), després de l'Amazònia sud-americana. Tan sols per fer-nos una idea del potencial que té la zona en aquest sentit, n'hi ha prou amb afirmar que la regió sud-sud-est de Mèxic abasta més del 70% de tota la biodiversitat mexicana, que és una de les majors del món.

El PPP inclou el projecte del Banc Mundial i la seva xarxa d'organitzacions ambientalistes transnacionals, Corredor de Vida Silvestre a l'Amèrica Central o Corredor Biològic Mesoamericà. Una conferència duta a terme a Costa Rica durant el mes de setembre de

1993 sota l'auspici del **Proyecto Paseo Pantera** (Projecte regional de la Gestió dels Recursos Naturals) és el punt de partida de les negociacions del Banc Mundial amb els governs centreamericans. Encara que la negociació amb el govern mexicà no es produí fins al 1995, quan s'incorporen en aquest corredor les àrees naturals protegides de Quintana Roo, Campeche, Yucatán, Tabasco i Chiapas.

En definitiva, es tracta d'una regió amb una abundant varietat de flora i fauna, la informació genètica de la qual serà la primera matèria estratègica més important del futur i d'on es podran obtenir medicines, aliments, abonaments i plaguicides orgànics, armes biològiques, etc.

Des de l'inici dels anys 90 el Banc Mundial va promoure conjuntament amb els països pobres i endeutats, un programa per tal de permutar deute extern a canvi del permís per controlar reserves ecològiques protegides. Per dissimular la seva intervenció directa en la conservació ambiental, va obligar els països deutors a entregar l'atenció i administració d'aquestes reserves ecològiques a tres suposades ONG nord-americanes: entre aquestes, destaca l'anomenada Conservation International que té al seu càrrec unes 60 àrees naturals protegides a l'Amèrica Llatina, curiosament fundada i/o finançada per les transnacionals Exxon, Ford, United Airlines, Intel, Walt Disney, Mc Donald's, etc. i el consorci mexicà Grupo Pulsar.

Pràctica inexistència de lleis ambientals

Els països que participen en el Pla Puebla Panamà han adoptat la Iniciativa Mesoamericana de Desenvolupament Sostenible (IMDS) com a marc estratègic i programàtic transversal per assegurar-se que tots els projectes, programes i iniciatives incorporen una adequada gestió ambiental i promouen la conservació i la gestió sostenible dels recursos naturals.

En aquest sentit, la IMDS és una iniciativa de programes i accions a curt, mitjà i llarg termini, que s'adrecen cap a la promoció de la sostenibilitat econòmica, social, ambiental i cultural de la societat.

La IMDS es fonamenta en el concepte de desenvolupament sostenible, expressat a l'Aliança Centreamericana per al Desenvolupament Sostenible, ALIDES:

«El desenvolupament sostenible és un procés de canvi progressiu en la qualitat de vida de l'ésser humà, que el col·loca com a centre i subjecte primordial del desenvolupament, per mitjà del creixement econòmic amb equitat social i la transformació dels mètodes de producció i dels patrons de consum. A més se sustenta en l'equilibri ecològic i el suport vital de regió. Aquest procés implica el respecte a la diversitat ètnica i cultural regional, nacional i local, així com l'enfortiment i la plena participació ciutadana, en la convivència pacífica i en harmonia amb la natura, sense comprometre i garantint la qualitat de vida de les generacions futures».

La IMDS recull i aplica els fonaments polítics del Pla ambiental de la regió Amèrica Central, PARCA, i el Programa nacional de medi ambient i recursos naturals de Mèxic, expressats en els postulats generals següents:

- Foment de la sostenibilitat del desenvolupament.
- Participació i equitat social amb enfocament de gènere.
- Reducció de la vulnerabilitat social i ecològica.
- Gestió ambiental descentralitzada.
- Valoració econòmica total de béns i serveis ambientals i internacionalització de costos i beneficis externs.

Article 6: Del Corredor Biològic Mesoamericà i el seu Pla de negocis:

El Corredor Biològic Mesoamericà és un macroprograma que es defineix com «un sistema d'ordenament territorial format per àrees naturals que es troben sota règims d'administració especial, zones nucli, d'amortiment, d'usos múltiples i àrees d'interconnexió, organitzat i consolidat que ofereix un conjunt de béns i serveis ambientals a la societat centreamericana i mundial, tot proporcionant els espais de concertació social per promoure la inversió en la conservació i ús sostenible dels recursos naturals, a fi de contribuir a millorar la qualitat de vida dels habitants de la regió».

La Iniciativa adopta el Pla de negocis del CBM, com la seva principal eina de gestió de recursos financers. Els països que hi participen es comprometen a promoure el

desenvolupament de les àrees estratègiques d'acció del Pla de negocis del CBM.

- Harmonització de polítiques.
- Valoració dels recursos naturals i instruments econòmics.
- Comunicacions.
- Producció sostenible.
- Gestió d'àrees naturals.
- Informació estratègica.

Article 9: Dels programes regionals:

La IMDS donarà suport a la seva operativitat principalment en tres programes estratègics de la regió:

- La iniciativa del Corredor Biològic Mesoamericà i el Pla de negocis,
- Programa de modernització dels sistemes de gestió ambiental, PROSIGA
- El Programa mesoamericà de desenvolupament sostenible de recursos naturals en àrees multinacionals.

Els països que hi participen es comprometen a continuar donant suport a la consolidació nacional i regional d'aquests programes. Un altre atractiu substantiu per als grans capitals, és la tradicional *flexibilitat* que caracteritza els governs dels països de la regió.

Disposició de mà d'obra barata

La regió del PPP representa prop del 13% de la població de l'Amèrica Llatina, 65 milions d'habitants (28 a la part mexicana i 36 a la centreamericana) la gran majoria dels quals tenen un alt grau de pobresa, baix nivell educatiu i forta desocupació. Alhora, es pot dir també que en la pràctica les «legislacions» laborals no existeixen. En el PPP es calcula que l'any 2025, aquesta població s'haurà incrementat en 95 milions.

Pel que fa als aspectes demogràfics, dels 64 milions, la regió sud-sud-est de Mèxic té el 43% de la població, seguit per Guatemala, Hondures i el Salvador que aporten el 18,3%, el 10,7% i el 10%, respectivament. Belize compta amb 241.000 persones, és a dir, el 0,4%.

La densitat poblacional de la regió és de 62 habitants per km².

Els 27,5 milions d'habitants de les entitats federatives del sud-sud-est mexicà ocupen 502.738 km², és a dir, el 27,5% del territori mexicà. Els Estats d'Oaxaca, Chiapas i Veracruz representen el 47,8% de la subregió mexicana. L'any 2000, el 43,5% dels habitants de la subregió residien en dos dels seus estats: Puebla i Veracruz.

Prop del 53% de la població viu en zones urbanes. Aquest percentatge arriba al 39% a Guatemala i la mitjana a Mèxic, Panamà, el Salvador i Nicaragua és major.

Generació elèctrica

Pel que fa a la infraestructura elèctrica, el sud-est mexicà va produir el 1998 prop del triple del volum generat pels altres països.

El Pla Puebla-Panamà preveu edificar aproximadament 72 hidroelèctriques a tota la regió. Guatemala està seriosament amenaçada per la presumpta inundació que poden causar els gairebé 20 embassaments que el PPP hi ha destinat.

També es reprenen altres programes que el Consell Empresarial Mexicà per a Afers Internacionals (CEMAI) i el Consell Empresarial d'Integració Econòmica del Sud-est (CEIDES) van formular el mes de febrer de 1997 a la revista *Expansió*; en què proposaven el desenvolupament del sud-est mitjançant la creació de carreteres, ferrocarrils, hidrovies i clústers empresarials, que permetrien reunir capitals transnacionals, nacionals i regionals entorn de l'istme (que comprèn Veracruz, Oaxaca, Tabasco i Chiapas), tot en concordança amb altres projectes econòmics per a la península de Yucatán.

Aquest antecedent del PPP és el primer document que parla de la participació del sector privat en el desenvolupament d'infraestructures hídriques (preses i districtes de reg), hidrovies intracostaneres per a tota la regió pantanosa de Tabasco, canals de derivació i aqüeductes que portarien fins a la península de Yucatán aigua de les preses com ara la Boca del Cerro, a la conca de l'Usu-

macinta. Aquestes infraestructures presentades, des de llavors, com a solució al desproveïment d'aigua al Yucatán; un desproveïment ocasionat pel creixement demogràfic i el desenvolupament econòmic, lligat a les maquiladores i a hivernacles d'agroexportació.

El gran nombre de problemes socials, econòmics, ambientals i de risc d'accidents que provocaria la inundació de milers d'hectàrees de terres productives, es traduiria en fam i lluites aferrissades entre pagesos i indígenes per aconseguir una parcel·la de terra on poder sembrar.

El cas és que el desplaçament de milers de famílies trençarà per complet el teixit social de molts pobles indis i negres, tot provocant fractures culturals de conseqüències incalculables.

Els Estats Units també és el país que més electricitat consumeix. En aquest sentit assenyala un altre dels components clau del PPP: «el Sistema d'Interconnexió Elèctrica pels Països de l'Amèrica Central (SIEPAC). Dotar d'energia suficient els corredors maquiladors».

Accés a l'aigua

L'aigua representa un generador potencial d'energia elèctrica, però alhora és un recurs cada vegada més escàs.

La disponibilitat d'aigua és abundant. Cal destacar que Nicaragua, Costa Rica i Panamà tenen les precipitacions

pluvials més considerables. Però aquests recursos aquífers juntament amb els recursos d'hidrocarburs, fusta i biodiversitat són motiu de disputa.

Aquests podrien ser una font de riquesa enorme per a les principals productores d'organismes genèticament modificats com ara les companyies Diversa, Monsanto, Saba o Novartis.

Així doncs, la regió compresa entre el Darién panameny i la Puebla mexicana té unes grans reserves d'aigua. La precipitació pluvial en aquesta zona és una de les majors del planeta, a més les seves múltiples serres donen origen a immenses conques hidrològiques (pel que fa a les quals, sembla que hi ha la intenció de privatitzar-les).

En el cas de Mèxic, el 80% de l'aigua dolça de tot el país es troba a les conques dels rius Grijalva, Usumacinta, Coatzacoalcos i Papaloapan (entre els estats de Chiapas amb el 34%, Tabasco, Veracruz i Campeche amb la resta). Per aquest motiu els coneguts plans per promoure la privatització de les conques hidrològiques són molt temuts en aquesta zona.

Explotació de recursos minerals

La regió mesoamericana està dotada de grans recursos petrolífers, motiu pel qual les transnacionals s'interessen més activament en la regió. Gairebé la meitat del territori guatemalenc, sobretot en la zona nord-oriental, i el

sud de Belize, es troben damunt un immens enclavament petrolífer. També trobem petroli als litorals atlàntic i pacífic de Nicaragua i Costa Rica.

Pel que fa a altres recursos minerals, cal destacar Chiapas ja que conté importants dipòsits d'urani, ferro, alumini, i coure entre d'altres. Altres zones com ara Guerrero, Oaxaca i Puebla també són immenses reserves minerals.

Control sobre la regió

El 15 de febrer de 2001, el Congrés de Guatemala va aprovar el **Plan Nuevos Horizontes**, que consisteix a dur a terme exercicis conjunts de caràcter «humanitari» entre les forces de treball dels Estats Units i l'exèrcit guatemalenc a l'àrea del Petén, limitrof amb l'Estat de Chiapas a la zona de Las Cañadas, on l'EZLN té establertes les seves principals bases de suport.

Els moviments armats revolucionaris, de diverses ideologies d'esquerra continuen preocupant els EUA ja que després de l'alçament de l'EZLN l'any 1994, hi ha hagut altres alçaments de l'EPR, l'ERPI, les FARP i l'EVPR, entre d'altres.

Els programes assistencialistes (que encara que no poden solucionar la pobresa estructural, sí que han provat la seva efectivitat com a forma de contenció i control social) o la dotació d'ocupacions (no és important que es tracti de camps massius d'explotació humana o

de simples treballs temporals mentre transcorre la construcció d'infraestructures) que, en el cas concret dels centres de maquiladors, serviran també com a centres d'aculturalització en què es produeix una recomposició del teixit social, cosa que farà difícil a la població articular-se i identificar-se dins un moviment rebel d'alliberament. En aquest sentit, caldrà esperar per veure si la història es reproduïx de la mateixa manera que al s. XIX i principis del XX a Europa.

Pel que sembla, tot indica que el PPP no únicament enfoca la seva estratègia de desplaçament de població agrícola, sinó que en certes zones litorals també atempta contra comunitats de pescadors. Aquest fet possiblement es deu al sistema d'hidrovies costaneres per al transport de mercaderies, que es construiran aprofitant les xarxes de manglars.

Les maquiladores s'imposen com a model de desenvolupament regional

La qüestió de les maquiles està íntimament lligat amb el PPP, que es proposa com un pla de desenvolupament integral, però també amb els TLC que consideren aquest fenomen com la *panacea*. Les maquiles són el component essencial d'un projecte paral·lel al Pla Puebla Panamà denominat **Marxa hacia al Sur**, que pretén crear totes les condicions favorables (de flexibilitat laboral, d'exempcions fiscals i subsidis, i d'infraestructura per a diversos corredors) per a la *indústria maquiladora transnacional*.

La instal·lació de *plantes maquiladores* té almenys quatre objectius visibles:

- Control de la terra: que la pèrdua de viabilitat per als petits pagesos de viure de la seva terra es mitigui temporalment amb l'accés a un treball remunerat industrial.
- L'explotació d'una abundant mà d'obra barata.
- Contrainsurgència: els desplaçaments de població, la desestructuració del camp, la manca d'alternatives provoquen les crítiques de la població i per tal d'emmudir-les es parla de creació d'ocupació laboral, de model de desenvolupament basat en zones franques, etc.
- Regulació de fluxos migratoris: s'ha de possibilitar que els pagesos de Mèxic i de l'Amèrica Central puguin emigrar cap als Estats Units davant del panorama desolador del camp.

Les transnacionals maquiladores esdevindran, a través del PPP, unes de les grans beneficiades, ja que els dividends que podran obtenir de la creació de grans infraestructures seran, sens dubte, atractius.

A més de crear llocs de treball que mitiguin l'empobriment massiu i accelerat de Mesoamèrica les maquiladores representen un sector que és la delícia de les grans dades macroeconòmiques.

En efecte, les empreses que s'instal·len a les denominades zones franques exporten grans volums i en l'economia nacional es compten aquests volums però no són

relativitzats amb la resta dels components intermedis necessaris per a la producció. Així doncs, des de la perspectiva macroeconòmica les grans dades de les maquiladores han de ser relativitzades.

A la frontera nord mexicana hi ha instal·lades milers de maquiladores que aporten xifres econòmiques enganyoses ja que la balança comercial del país millora però el capital no s'acaba reinvertint al país.

En nou anys de vigència del TLCAN l'economia mexicana ha triplicat les seves exportacions fins a arribar a un milió de milions de dòlars, a més d'atreure 152 mil milions de dòlars d'inversió estrangera directa (sense comptar amb l'especulació en la borsa) però aquest augment de les exportacions i de les inversions no representen l'objectiu que s'hauria d'assolir, és a dir, el creixement del país. Durant els 22 anys d'etapa neoliberal a Mèxic només s'ha crescut un 6,4%, és a dir, un 0,25% per any. Així doncs, tot i que el nombre d'exportacions i la inversió estrangera han augmentat durant aquests nou anys, el creixement del PIB no ha estat paral·lel ja que només ha crescut un 0,95%. I aquesta xifra, per descomptat, no incorpora el cost ambiental.

L'explicació d'això es basaria en el fet que el 87% de les inversions es destinen a les manufactures, no es tracta de noves inversions, sinó de la recompra de fàbriques mexicanes reestructurades amb materials que provenen de fora del país, la qual cosa no provoca un efecte multiplicador, ja que només el salari s'acaba deixant al país.

A més, la producció nacional és cada vegada més escassa, i difícilment pot arribar al mercat quan totes les cadenes de distribució són dominades per transnacionals.

Les condicions que ofereix aquest sector a les empreses, milloraran a Mesoamèrica gràcies al PPP, però tot i que la producció augmenti, com és el cas de Mèxic, un 40%, l'ocupació disminueix un 10%. Aquesta situació s'explica perquè les grans empreses guanyen més però les petites i mitjanes menys, la productivitat per treballador augmenta un 54% però el cost per al patró s'abaixa a un 37%.

A Mèxic es va reformar la Llei federal del treball cosa que va suposar el retall de moltes de les armes legals que els treballadors i treballadores tenien per defensar-se. Així doncs, avui dia observem que les maquiladores no permeten que els seus obrers formin sindicats, negant-los, entre d'altres, les prestacions socials, els serveis de salut, la indemnització per acomiadament, el reconeixement d'antiguitat laboral (perquè els contractes són per un màxim de tres mesos, i la prorroga es duu a terme mitjançant contractes idèntics), i, pel que fa a les dones embaassades, són acomiadades immediatament.

A través de l'experiència mexicana podem avançar algunes de les problemàtiques que el PPP agreujarà ja que fomenatarà aquest tipus d'inversió maquilera sense considerar els efectes socials que implicaran.

En moltes maquiladores es manipulen productes tòxics o verinosos, l'ús dels quals està prohibit als països «des-

envolupats». Això es reflecteix en un elevat índex de casos de càncer, malformacions en nounats, malalties de la pell, danys pulmonars, sang contaminada i altres greus perjudicis per a la salut dels obrers i obreres.

La majoria de la mà d'obra que treballa a les maquiles són dones joves, que pateixen una doble explotació, tant per la seva condició de treballadores com per la seva condició de dones. A més el salari d'una treballadora respecte al d'un treballador pel mateix treball és inferior.

El fenomen de les maquiladores provoca inevitablement la migració de les comunitats i dels pobles petits als centres maquilers. Frequentment arriben dones i homes sols, que han deixat enrere les seves famílies; amb el consegüent trencament de l'estructura familiar i del teixit comunitari, la qual cosa genera una sèrie de problemes socials en ell seu lloc d'origen.

Control dels fluxos migratoris

No és una casualitat que el PPP englobi la regió que més emigrants expulsa cap als EUA, de cada 100 emigrants indocumentats, 85 són llatins; i d'aquests, 61 són mexicans, 10 salvadorencs, 4 guatemalencs, 2 nicaragüencs i 2 hondurenys; la qual cosa significa gairebé un 80% del total.

Als EUA hi viuen aproximadament 21,5 milions de persones d'origen mexicà, població que equival a gairebé el 8% de la nord-americana, i més del 20% de la mexicana.

Per tant és evident que entre els objectius del PPP hi ha la intenció d'utilitzar com a filtre de contenció per als immigrants indocumentats que volen arribar als EUA els pols maquiladors i les plantacions extensives. Aquests immigrants provenen sobretot del sud i sud-oest mexicà i de l'Amèrica Central a la recerca d'ocupacions més ben remunerades que als seus països d'origen.

El capítol dedicat a Mèxic del primer document públic del PPP observa: «els recursos pesquers, agrícoles i petrolífers tenen importància nacional [...] Alguns dels recursos de la regió no estan prou explotats».

A llarg termini, l'èxit del PPP dependrà de la disposició dels indígenes i pagesos de Mesoamèrica a abandonar les seves llars i les seves propietats agrícoles i a adaptar-se als treballs que els ofereixen les maquiladores.

El PPP, un projecte per ampliar la Panamericana?

Encara que al text del PPP es perfilen iniciatives interessants que parlen de la recerca d'un desenvolupament humà i sostenible, així com d'estimular processos participatius i democràtics; al mapa del PPP traçat pel Banc Interamericà de Desenvolupament (BID) se simplifica una Mesoamèrica connectada per projectes de grans infraestructures (carreteres, interconnexió elèctrica, fibra òptica, ports, etc.) i un corredor biològic, sense s'hagin previst projectes d'educació, salut, habitatge i d'altres vinculats directament amb el benestar de la població.

Des del punt de vista vial, la regió compta amb una mica més de dos-cents mil quilòmetres de vies de les quals menys del 30% estan pavimentades. D'aquestes últimes 65% estan al sud-est mexicà i 10% a Costa Rica. Pel que fa a les comunicacions, l'aprofitament de la tecnologia moderna s'esdevé especialment a Costa Rica, Panamà i Belize, que registren una densitat telefònica més alta que la resta de la regió.

Segons la informació disponible fins a la data, el PPP representa una iniciativa dominada per una lògica mercantil, que pretén la relocalització regional de la producció a partir de criteris econòmics de maximització de guanys, que busca aprofitar els «avantatges comparatius» de les regions, la qual cosa suposa promoure la reducció dels costos totals mitjançant l'obtenció de baixos costos directes (primera matèria, mà d'obra i energia) i baixos costos de transport (components i productes).

La idea de traslladar peces desmuntades en contenidors, que facilitin el trasllat terrestre i marítim, està íntimament relacionada amb la interconnexió de ciutats o zones d'acoblament o maquiladores que es connectarien a través dels sistemes de carreteres, i que per descomptat disposen de mà d'obra barata.

Al Pla es destaca la inversió pública en infraestructures, principalment per a la construcció d'un sistema de transport que redueixi els costos i faciliti el trasllat de les mercaderies per canals secs traçats en circuits que

uneixin les zones en què s'hagin instal·lat o s'instal·laran previsiblement les empreses transnacionals i els mercats de factors i productes.

És evident que en la lògica del PPP es percep la influència d'un enfocament de geografia econòmica, que aplica algunes extensions de models de competència imperfecta i de programació mixta a fi d'identificar la localització de plantes productives, així doncs, la lògica que dóna coherència al PPP és la que justifica la maximització de beneficis i minimització de costos de les empreses.

Igual que qualsevol política o programa econòmic, el PPP no és una construcció «innòcua» i «neutral» com es podria desprendre de la retòrica del seu text, el PPP no és un model abstracte, es tracta d'una iniciativa àmplia, que inclou un conjunt de megaprojectes que s'han d'aplicar als països de l'Amèrica Central i en alguns estats mexicans. En aquest sentit, el PPP s'aplicarà sobre realitats concretes, que malgrat tenir un comú denominador en indicadors d'exclusió i pobresa, presenten enormes asimetries en els seus marcs jurídics i institucionals, en les seves capacitats competitives i en les seves estructures productives.

La carència de propostes nacionals, amb una visió integral del desenvolupament, impedeix que qualsevol iniciativa pugui articular-se al voltant d'aquesta lògica, i convertir-se en un instrument per a la consecució d'un desenvolupament sostenible, més que no pas en una suma de projectes dispersos i amb propòsits diferents.

De moment, la prioritat del PPP, tant al sud de Mèxic com a l'istme centreamericà, és la creació d'infraestructures. Bàsicament a l'ampliació de la carretera panamericana: per a Mèxic, s'hi va destinar, l'any 2002, la suma de 600 milions de dòlars aproximadament; per a l'Amèrica Central, el Banc Centreamericà d'Integració Econòmica va anunciar, el desembre de 2001, l'aprovació de finançament per a projectes vials dins el PPP per una suma de 63,4 milions de dòlars: 22,8 milions d'Hondures, dels quals 20 milions provenen de recursos atorgats per Mèxic en condicions preferencials a través del Banc Centreamericà d'Integració Econòmica.

El mateix organisme va anunciar un altre finançament per 135 milions de dòlars, destinats al Programa nacional de carreteres de El Salvador, i s'està considerant atorgar un finançament per a Nicaragua de 14 milions de dòlars per a la rehabilitació de 56 quilòmetres de carretera, dins el Corredor Pacífic Puebla-Panamà. La font de recursos per a aquest finançament és el govern de Mèxic, que en cas d'aprovar-se l'atorgarà en condicions preferencials a Nicaragua, a través del Banc Centreamericà d'Integració Econòmica.

En efecte, el PPP certament té l'objectiu de respondre a les necessitats de trànsit del comerç global. Amb el Canal de Panamà avui dia extremament sobrecarregat i fora del control dels Estats Units, les corporacions transnacionals estan buscant noves rutes regionals d'embarcament. En els últims anys, Mèxic, Nicaragua, Hondures i El Salvador han emès propostes de vincles

d'autopistes, ferrocarrils i fins i tot vincles interoceànics aquàtics. El PPP inclou diverses connexions entre l'Atlàntic i el Pacífic, així com mega projectes de carreteres nord-sud que uneixen la regió des del centre de Mèxic fins a Panamà al llarg d'ambdós litorals.

Les inversions en sectors productius, com a part del PPP, encara s'estant qüestionant i no hi ha indicis del seu desenvolupament. Per tant, l'arribada massiva de les maquiladores, al sud de Mèxic, i en particular a l'Estat de Chiapas, que pronostiquen alguns, no tindrà lloc a curt termini, és a dir, encara falta per a la transformació de «Repúbliques bananeres a Repúbliques maquiladores». I és que les inversions internacionals no depenen únicament dels criteris de rendibilitat; agreguen, a més, un judici sobre el règim fiscal del país en què decideixen

instal·lar-se, sobre la qualitat dels seus serveis públics, sobre el nivell del seu sistema educatiu, sobre el funcionament del seu estat institucional, sobre la seguretat de les persones, sobre l'atractiu del seu estil de vida i fins tot sobre el clima.

D'altra banda, a la macroregió no hi ha correspondència entre els projectes econòmics d'estil neoliberal i la qualificació de la mà d'obra. La instal·lació de maquiladores no serà fàcil i no podrà fer-se a curt termini, perquè falten infraestructures, i també una cultura fabril, obrers d'ascendència realment obrera. Això últim explica, en part, el fracàs de l'«etnomaquiladora» instal·lada a San Cristóbal de Las Casas, que en un any i mig no ha pogut reclutar els 1.500 treballadors que requereix la seva operació.

ELS TLC I NICARAGUA

Transició i resistència enfront de la implementació d'aquests tractats

Els antecedents dels TLC comencen amb la privatització dels serveis bàsics i amb la consegüent lluita de resistència enfront d'aquests processos. La privatització a Nicaragua de més de 300 empreses estatals que es va iniciar el 1990, va ser conseqüència de la pressió directa de les organitzacions internacionals com ara l'FMI, el Banc Mundial i el BID.

Aquest procés va tenir lloc de manera precipitada i sense cap transparència. La transferència al sector privat va ser de gairebé 5.000 milions de dòlars.

Per justificar aquesta situació, tant els organismes financers internacionals com els alts funcionaris dels governs de torn, han argumentat en els documents i en el seu discurs, que la privatització d'empreses estatals que representen una càrrega és necessària i que aquests recursos són indispensables per sanejar l'economia de Nicaragua. Però el cert és que s'han venut les empreses de serveis públics més rendibles de l'Estat, amb la qual cosa s'han perdut importants fonts d'ingressos per sostenir mínimament l'Estat social que legalment està reconegut a la Constitució política de la República de Nicaragua.

Fins ara ningú no ha vist un registre de l'ingrés de totes les privatitzacions i els recursos, que en pocs casos es

van obtenir, ja que es van esfumar en poc temps en destinar-se al pagament de les importacions corrents, i al pagament dels interessos del deute, i també per complir metes efímeres d'acumulació de reserves.

El cas de la privatització de l'aigua a Nicaragua

Gran part dels països del Tercer Món s'enfronten a seriosos problemes relacionats amb l'accés a aquesta vital i estratègica font de vida. Prop d'un quart de la humanitat, uns 1.400 milions de persones, no tenen accés a aigua potable. Segons dades de l'Organització Mundial de la Salut (OMS), a causa de malalties associades a la contaminació de les aigües (còlera, hepatitis, dengue, paludisme, parasitosis, etc.) moren cada any trenta milions de persones.

L'aigua és font de vida, no obstant això en ple Segle XXI sembla la pròxima víctima del model neoliberal, que posa preu a tot i valor a res. L'augment del valor de l'aigua l'està convertint en l'or d'aquest segle, de la mateixa manera que el petroli ho va ser al segle passat. De fet en algunes parts dels Estats Units un litre d'aigua val més que un litre de combustible.

Actualment la indústria de l'aigua genera 7 mil milions de dòlars a l'any en guanys està dominada per Nestlé (Poland Spring i Perrier), Coca Cola (Danasi), i Pepsi (Aquafina). Per tant, no és casual que l'aigua s'hagi convertit en una mercaderia summament cotitzada a Wall Street.

Altres analistes afirmen que a causa de la consolidació i fusió de la majoria de les branques de les indústries als països desenvolupats del Nord, la nova frontera per a l'expansió del creixement corporatiu es troba en la privatització dels serveis públics d'aigua.

La teoria que abona la privatització es fonamenta en la creença que l'aigua seria gestionada més eficientment sota les regles del mercat de preus establerts per empreses privades. D'aquesta manera la democràcia del lliure mercat proporcionarà igualtat d'oportunitats tant a rics com a pobres, és a dir, podran comprar tanta aigua com la que puguin pagar.

En un món en què més de mil milions de persones no tenen accés a aigua potable, i tres vegades aquesta quantitat no tenen serveis bàsics de salubritat, el fet de considerar l'aigua com un simple bé econòmic és absurd ja que l'aigua és un bé social i un mínim dret essencial per a la vida humana.

Nicaragua és un dels molts països del món que afronta actualment la contaminació de l'aigua, les inundacions i sequeres relacionades amb la degradació ambiental, a

més de les pressions d'institucions financeres internacionals que volen augmentar les taxes dels consumidors d'aigua i privatitzar els serveis d'aigua potable.

Per a moltes famílies de Nicaragua, especialment per a les que viuen en el medi rural, accedir a l'aigua potable pot suposar una tasca quotidiana difícil. Aquest repte es torna encara més difícil durant l'estació seca. S'estima que una tercera part de la població de Nicaragua no disposa del servei d'aigua potable. A les àrees rurals, el nombre d'habitants que no rep aigua potable és molt més elevat, es calcula que un 72%. Moltes famílies de les àrees rurals depenen de pous poc profunds excavats manualment o de fonts d'aigua naturals, rius, rierols, i llacs. No obstant això, molts dels rius, rierols i llacs estan contaminats per pesticides, aigües residuals, residus industrials i substàncies tòxiques. La cobertura del servei de clavegueram és molt limitada, i només cobreix 800.000 habitants (la qual cosa representen el 34% de la població urbana) i, gran part del sistema de xarxes de recollida d'aigües residuals es troba en estat de deterioració. La manca de tractament d'aigües residuals genera un seriós problema sanitari.

A les àrees urbanes, la majoria dels habitants estan connectats a la xarxa de distribució d'aigua potable. No obstant això, algunes d'aquestes connexions, en particular als assentaments marginals, són d'origen clandestí o no estan autoritzades i tan sols subministren un servei intermitent d'aigua. En algunes àrees urbanes, particular-

ment durant l'estació seca, a causa de l'escassetat d'aigua s'ha d'interrompre el servei durant llargs períodes de temps cada dia.

En aquests casos, que s'esdevenen principalment a la regió del centre del país, l'empresa Nicaragüenca d'Aqüeductes i Claveguerams (ENACAL) ha de portar l'aigua en camions cisterna des d'altres regions del país.

La degradació ambiental, especialment la deforestació, l'ús de pesticides, i la manca de plantes de tractament d'aigües residuals han augmentat la complexitat i la gravetat del problema de l'aigua a Nicaragua. Les fonts principals que subministren aigua a l'agricultura, l'ús domèstic i l'industrial estan ubicades a la regió del Pacífic del país. La regió del Pacífic constitueix un centre de producció agrícola, però l'ocupació d'organoclorats, de fertilitzants químics i pesticides en les àrees de producció de cafè, cotó, tabac i plàtans ha contaminat els rius més grans de la zona.

A les àrees veïnes de les plantacions de plàtans, la situació és encara més greu, el Ministeri de Salut ha constatat nombrosos casos d'afeccions renals.

Els quinze rius principals de la regió del Pacífic estan contaminats per aigües residuals residencials que no han estat tractades i també pels residus industrials derivats del processament d'aliments, escorxadors de bestiar, granges avícoles, mines i refinaria de petroli. També estan contaminats els principals aqüífers de la regió en què

s'ha documentat la presència de salins i en què elevades concentracions de nitrats i sulfurs afecten la qualitat de l'aigua potable.

En lloc de tractar les causes principals de la contaminació de l'aigua, l'escassetat i l'accés desigual a serveis d'aigua potable i clavegueram, les institucions financeres internacionals (com ara el Fons Monetari Internacional, el Banc Mundial i el Banc Interamericà de Desenvolupament) i els donants bilaterals han arribat a la conclusió que Nicaragua és un país molt pobre per tal de subministrar-hi serveis d'aigua de propietat pública i subvencionats. Les noves inversions en els serveis d'aigua requereixen que el govern de Nicaragua posi en pràctica el model de privatització i una recuperació elevada de costos que bàsicament es tradueix en tarifes més altes per als consumidors.

Procés de privatització de l'aigua²⁵

Els processos de privatització de l'aigua són impulsats i finançats per les institucions financeres internacionals (Banc Interamericà de Desenvolupament, Banc Mundial i Fons Monetari Internacional), que utilitzen el xantatge a través del deute extern per obligar-los a privatitzar els serveis públics d'aigua. És habitual que l'FMI declari obertament no estar conforme amb un pressupost general de la República i que aparegui un vet presidencial que tingui a favor seu els donants per tal que segueixin oferint préstecs, per tant, el deute és més una forma de control que no pas de finançament.

Els models de venda al sector privat són bastant singulars, ja que molt poques vegades recomanen lliurar tot el sistema de distribució d'aigua a les empreses privades, sinó que més aviat ho fan per parts, a través de la subcontractació de serveis específics amb alta rendibilitat.

Quant a les inversions pel que fa a l'aigua del període 1997 al 2001, els préstecs del BID representen el 9,37%, el donant més important és el Japó mitjançant les donacions per dur a terme els projectes d'infraestructura.

A Nicaragua, l'any 1997 es van iniciar les negociacions per a l'obtenció d'un préstec de 13 milions 900 mil dòlars per a un període de 5 anys, que va ser concedit l'any 2000. L'objectiu principal era la privatització del servei de subministrament d'aigua i clavegueram, per mitjà de la modernització, o sigui, fragmentació, a curt termini d'ENACAL. Això incloïa implementar una estratègia de major participació del sector privat en el subministrament dels serveis i ajudar a resoldre els problemes en les àrees marginals de Managua.

Els dos programes del Projecte tenen com a component principal l'enfortiment comercial de l'aigua mitjançant un contracte d'administració amb una operadora internacional amb un cost total de 13,5 milions de dòlars. Això implica que el servei d'aigua de León i Chinandega es lliuri a l'empresa privada internacional per un període de cinc anys, que inclou assistència tècnica per dur a terme els contactes amb una empresa internacional i connexió per als contractes. Una de les contradiccions dels supo-

sats beneficis d'aquest tipus de contracte, és que segons el projecte i el BID, es millorarà la situació financera i les operacions d'ENACAL. No obstant això, això no es constata en la realitat, ja que ENACAL s'està desposseint de la part més rendible, que és l'administració de l'aigua.

Mentre que el Fons Monetari Internacional pressiona l'INAA perquè recuperi el cost total del servei de distribució i clavegueram, sobretot a Managua, actualment ENACAL concedeix subsidi als llocs més pobres del país. La responsabilitat de la privatització està a les mans de l'INAA, per tant no és cert que tingui independència a l'hora de prendre decisions, ja que el mateix projecte finançat conté implícita una política dirigida a un procés de privatització.

El BID ha argumentat que ENACAL pateix les males pràctiques «que afecten típicament les utilitats als països en via de desenvolupament».

Aquest projecte (1049/SF-NIC) finançat pel BID requereix que el contracte amb una operadora internacional es faci amb empreses prequalificades. L'any 2002 ENACAL amb l'assessoria de Freese and Nichols, de Texas (Estats Units), va sol·licitar una llista d'aquestes empreses des de setembre del 2001. En aquell moment algunes d'aquestes incloïen les licitadores següents:

- Consorci Acea-Carlos Lotti & Associati d'Enginyeria d'Itàlia.
- Consorci Aigües de Valencia-Saur Internacional de França (el seu interès per Nicaragua és ampli).

- Compagnie Générale des Eaux de França amb concessions a Argentina.
- Consorci LatinAguas-Earth Tech dels Estats Units amb inversions en més de 100 països.
- Consorci Société des Eaux de Marseille/ Lyonnaise des Eaux - Services Associés de França.

Els contractes d'administració són els més comuns, en què l'empresa és responsable de les operacions i del manteniment per un període de 5 anys, de concessions a llarg termini per 25 anys en què l'empresa privada és responsable de la inversió, de les operacions i del manteniment encara que la infraestructura bàsica continua sent pública. Els arrendaments s'atorguen a llarg termini de 10 a 20 anys.

Com a part del procés de privatització de l'Estat, el gener de 1998, l'Institut Nicaragüenc d'Aqüeductes i Claveguerams (INAA) es va dividir en ENACAL i INAA. La primera es va convertir en una empresa estatal (ENACAL Occident i ENACAL Managua) que administra la infraestructura física per al servei de subministrament i sanejament de l'aigua. La segona actua com un organisme regulador independent. D'aquesta manera s'obre la gestió dels serveis a la iniciativa privada amb la licitació del contracte de servei nacional, les gestions d'occident (Chinandega i León) i Matagalpa i Jinotega.

Les àrees estratègiques creades dins ENACAL per fer possible aquest procés de privatització són la comercial, l'operacional i l'administrativa. En tot cas, el que es ven

a l'empresa privada estrangera és l'ingrés net per l'ús del servei. Si bé és cert que a Nicaragua és un contracte per a l'administració, això mateix ja suposa el començament per augmentar gradualment el nivell de control sobre aquest recurs natural bàsic. Un cop que se signa aquest contracte, l'empresa gaudeix totalment dels beneficis d'un monopoli.

En el cas de Jinotega i Matagalpa en el 2001 es van constituir legalment empreses d'aigua departamentals adscrites a ENACAL. Tot i que des de 1998 l'ENACAL ja havia iniciat el pla per crear petites empreses privades. Aquestes empreses funcionen a través d'una junta directiva que gestiona les utilitats del recurs, tot i que cal dir que els seus presidents són alts exfuncionaris de l'aparell estatal. El Projecte de millora i ampliació dels sistemes d'aigua potable i clavegueram sanitari d'aquestes dues ciutats i Corinto es duu a terme amb finançament del banc alemany. Un cop conclusa l'obra es farà un contracte amb un operador internacional que s'encarregarà de l'administració dels sistemes en aquests dos departaments.

Chinandega i León han estat els departaments beneficiats per un projecte d'ENACAL a través d'un préstec del Banc Interamericà de Desenvolupament (BID). Aquest programa sota el nom de «Modernització de la gestió dels serveis d'aigua potable i clavegueram», va iniciar les seves activitats l'any 2000 amb l'enfortiment empresarial, dirigit a implementar contractes de servei i gestió amb operadors internacionals. Aquest contracte

a favor d'empreses privades estrangeres, ENACAL també l'executarà a l'occident del país. Aquesta és una de les condicions del préstec per accedir a desemborsaments majors de 600.000 dòlars. L'ENACAL haurà de presentar evidències que ha firmat un contracte d'administració amb un operador privat internacional i que ha contractat auditors internacionals per fer el seguiment d'aquest contracte.

En efecte, el procés de privatització de l'aigua va començar als municipis de Matagalpa i Jinotega. En ambdues ciutats ara hi ha empreses privades d'aprovisionament de serveis d'aigua, les quals pertanyen a persones que anteriorment van ocupar alts càrrecs a ENACAL. Les empreses privades estan sota el control d'una junta directiva, la qual està constituïda per representants d'ENACAL, alcaldes dels principals municipis dels dos departaments i un representant de la societat civil.

Arran de la privatització i de la implantació de la nova estructura d'inversions a Matagalpa i Jinotega, el preu de l'aigua en ambdues ciutats ha augmentat a un ritme més accelerat que a la resta de les regions de Nicaragua. La nova inversió en rehabilitació continuarà augmentant encara més les tarifes. Els qui puguin pagar el preu de mercat de l'aigua, comptaran amb serveis millorats i expandits, no obstant això, per a la resta de la població, la situació empitjorarà encara més.

En una segona fase, es preveu privatitzar els serveis d'aigua de les ciutats de León i Chinandega. El Banc Inter-

americà de Desenvolupament (BID) ha promès fer una inversió de 14 mil milions de dòlars, si el govern de Nicaragua accepta negociar els contractes amb una empresa internacional operadora de serveis d'aigua orientada a subministrar serveis específics de millorament a ENACAL a Managua i a assumir la gestió completa dels serveis d'aigua de León i Chinandega. Entre les companyies interessades a presentar-se a la licitació, es compten algunes de les empreses internacionals operadores de serveis d'aigua més grans, com ara Saur, Suez, Générale des Eaux i Earth Tech.

Al juny de 2001, en certa manera com a resposta a les pressions de l'FMI, l'organisme regulador dels serveis d'aigua (Institut Nicaragüenc d'Aqüeductes i Clavegueram —INAA—) va aprovar una nova estructura tarifària per a Nicaragua, que requeria una pujada d'un 30% de la tarifa d'aigua establerta per als consumidors residencials, la qual cosa afecta la majoria de la població. Aquest augment tan considerable aplicat a una necessitat humana bàsica com és l'aigua va provocar una gran manifestació pacífica a Nicaragua. Una àmplia gamma d'organitzacions van coordinar la protesta, inclosos grups de drets humans, organitzacions de drets dels consumidors, grups de dones, i sindicats. L'organització també va emprendre accions legals formals, presentant reclamacions davant de l'Assemblea Nacional, la Contraloria, i la Cort Suprema. En la demanda legal s'exposava que l'augment de tarifes violava procediments que estipulaven que qualsevol pujada havia de notificar-se amb 30 dies d'antelació abans que aquesta entrés en vigor, i que, així mateix, violava requisits

establerts com ara que l'estructura tarifària havia de romandre fixa per un període de cinc anys.

En l'acció legal també es va argumentar que un augment elevat de les tarifes d'aigua violava el dret d'un servei bàsic que era essencial per a la vida humana i la bona salut, i que representava un abús del principi del servei públic que havia de garantir a l'usuari una tarifa raonable que reflectís la quantitat i qualitat de tal servei. Fins a la data, tant ENACAL com INAA han refusat respondre a les demandes legals.

El cas de la privatització de l'energia

Com a part del procés de globalització econòmica mundial els organismes multilaterals estan impulsant a Nicaragua la privatització del sector energètic.

Les organitzacions sindicals d'aquest sector, davant de la imminent privatització del sector distribució, van introduir un avantprojecte de llei a fi de protegir els sectors més vulnerables. Això incloïa l'exoneració de l'IGV (Impost General de Venda) per als usuaris que consumin menys de 200 kW, tarifes preferents per a pensionats, universitats, etc. Això no va ser tingut en compte per la comissió laboral i econòmica, amb la qual cosa es va dur a terme el procés de privatització i distribució, cosa que va obligar el sector sindical a recórrer per inconstitucionalitat davant de la Cort Suprema de Justícia, la qual es va pronunciar a favor del procés de privatització nou mesos després d'haver-se realitzat.

L'esmentat procés es va iniciar amb la privatització de les empreses distribuïdores d'energia (Disnorte, Dis-sur), que van ser adjudicades a l'empresa de capital espanyol Unión Fenosa que ha monopolitzat el servei. En l'actualitat s'han posat a la venda les empreses generadores termoelèctriques (petroli) i hidroelèctriques (aigua). En cas que es produeixi aquesta venda només restaria la privatització del sector de transmissió.

Colòmbia és un exemple del que succeeix en un país que ja ha travessat un avançat procés de privatització del sector energètic. Avui en dia els colombians pateixen una crisi energètica que els obliga a racionaments de fins a quatre hores, pel fet que l'empresa privada que va comprar les plantes generadores addueix que no rep en el temps i en la forma adequats el pagament de les empreses de distribució i aquestes, al seu torn, al·leguen que no reben el pagament del consumidor. Finalment davant d'aquests processos privatitzadors, el perdedor no és altre sinó el consumidor.

El procés de privatització del sector energètic a Nicaragua ha estat tutelat en tot moment pel BID dividit en dos fases: La primera va consistir en la separació de les funcions normatives i operatives, i la segona en la reestructuració del sector en 3 grans àrees: generació, distribució i transmissió l'any 1998. També es van impulsar reformes en els instruments jurídics i la Llei 272, d'indústries elèctriques.

De fet, aquests organismes van pressionar el govern, perquè, amb l'argument de no obstaculitzar el procés de

privatització, aquest no impulsés un projecte de generació d'energia eòlica que diversifiqués les fonts d'obtenció d'energia amb menys costos econòmics i ambientals per al país.

La primera fase es va complir amb la distribució de l'energia el mes d'octubre de l'any 2000. Disnorte i Disnur van passar a les mans del consorci de capital espanyol Unión Fenosa. Actualment està pendent la decisió sobre quines empreses seran les propietàries de les plantes generadores d'energia que fins ara han estat a les mans estatals. El procés de licitació es va obrir al març de 2001 i algunes fonts estimen que el preu de les fonts se situa al voltant dels 600 milions de dòlars pagables en efectiu o a crèdits, en un termini de 10 a 20 anys.

Les empreses a la venda són: Generadora Elèctrica Central (GECSA) constituïda per la planta Managua i las Brisas que en conjunt generen 118 MW, i la Generadora Elèctrica d'Occident (GEOSA) conformada per la Planta Nicaragua i Chinandega que generen 114 MW. Les empreses hidroelèctriques són: Generadora Elèctrica S.A. (HIDROGESA) formada per les plantes centreamericanes Apanás i Santa Bárbara (Rio Viejo) que generen 100 MW i que produeixen aproximadament un terç de la capacitat instal·lada posada a la venda.

El cas de la venda d'HIDROGESA és especialment dramàtic. Si bé actualment la privatització d'aquesta planta està en tràmits en l'Assemblea Nacional hi ha moltes

influències i interessos polítics i econòmics perquè es porti a terme. Aquesta privatització planteja l'ús i la gestió dels recursos hídrics de la conca d'Apanás, que serà utilitzada com a generadora elèctrica de la planta. Les poblacions indígenes que habiten les ribes de la conca hídrica d'Apanás i depenen d'aquesta per sobreviure econòmicament socialment i culturalment, estan amenaçades de desallotjament per entregar aquests territoris a les empreses compradores Enroll i Costall Powell.

Per la seva banda, les poblacions indígenes, després d'una llarga lluita de protesta davant d'aquesta amenaça imminent de violació del seu dret ancestral al territori, han introduït un avantprojecte de llei. Aquest avantprojecte reclama no sols la propietat comunal ancestral dels territoris de què pretenen desallotjar-los sinó també una renda retrospectiva de 40 anys pels territoris indígenes que Somoza va usurpar en aquesta època per a la construcció de la conca d'Apanás.

Els arguments jurídics que esgrimeix el govern per portar a terme el procés de privatització estan infestats de flagrants violacions a les lleis del país. S'està violant l'art. 105 que estableix que «[...] és obligació d'Estat vetllar perquè s'eviti l'especulació i l'acaparament dels béns bàsics del consum...». Així mateix la llei estipula el requisit que aquest tipus d'operacions es duguin a terme amb l'aval de la Contraloria i l'Assemblea a través d'una llei expressa. Aquestes obligacions legals han estat descaradament violades pel govern.

Quelcom que encara agreuja més la situació és que en donar-se la compravenda de les plantes generadores d'energia s'està també atorgant concessió per a l'exploració i gestió de les fonts d'aigua (el cas HIDROGESA resulta en aquest cas paradigmàtic) amb la qual cosa es viola la Llei 290 (Llei d'organització, competència i procediment del poder executiu) en què s'estipula que són el MIFIC i el MARENA els responsables d'administrar l'ús i la gestió dels recursos hídrics. També s'està violant la Llei 217 que estableix que s'ha d'aplicar una gestió sostenible dels recursos.

A aquestes violacions se suma el buit a Nicaragua d'una llei general de l'aigua que ofereixi seguretat tant a la població usuària del recurs com als empresaris.

El maig de 2002, el govern nicaragüenc va paraitzar l'adjudicació de dues hidroelèctriques estatals a l'empresa ENRON Nicaragua Limited perquè la Junta que dirigeix la seva privatització fins i tot no l'ha declarat guanyadora, encara que anteriorment es va dir el contrari. Aquesta companyia va fer la major oferta en la licitació pública, de 41,4 milions de dòlars, per les plantes Amèrica Central i Santa Bàrbara, situades al nord del país i amb capacitat per generar 50 megawatts cadascuna. Segons el portaveu de l'empresa Nicaragüenca d'Electricitat (ENEL), Luis Adolfo Díaz, un grup de tècnics va recomanar al president de Nicaragua, Enrique Bolaños, que s'abstingués de privatitzar les hidroelèctriques, un requisit dels organismes financers internacionals per a l'ingrés en la Iniciativa de països pobres altament endeutats.

Els tècnics sostenen que la Llei nicaragüenca del medi ambient impedeix la venda o alienació amb fins d'exploració i explotació d'àrees protegides, com són les fonts d'ambdues plantes, que a més serveixen per regar milers de conreus. A la licitació van participar també Coastal Power El Pas Internacional, d'EUA, que va oferir 41,2 milions de dòlars i l'hondureny Luz y Fuerza San Lorenzo S.A. (Lufussa), amb 34,1 milions de dòlars (37,5 milions d'euros).

El juliol de 2002, el Fons Monetari Internacional (FMI) va advertir Nicaragua que si anul·lava la privatització d'una empresa de generació elèctrica, no hi hauria acord econòmic ni podria accedir a la condonació del seu deute extern.

El setembre de 2002, l'organisme nicaragüenc Xarxa de Defensa del Consumidor va denunciar que el govern pretenia cedir els drets d'explotació de 30 rius del nord de Nicaragua a inversionistes de l'Estat espanyol interessats a construir petites centrals hidroelèctriques a la zona. Diuen que els projectes formen part del Programa de suport al sector de generació d'energia que el govern pretén engegar amb el suport del BID en el marc del procés de privatització elèctrica. El programa compta amb un finançament de 57,6 milions de dòlars, que el BID va subscriure l'any 1998 amb la Comissió Nacional d'Energia per ampliar la xarxa elèctrica a més de 16.000 famílies a l'Atlàntic nord i el Pacífic del país. L'execució del projecte és disputat per les empreses espanyoles Endesa i Unión Fenosa.

L'any passat la iniciativa per privatitzar els aqüeductes de León i Chinandega, així com la privatització de l'empresa Hidroelèctrica (Hidrogesa), no va tenir ressò entre l'opinió pública del país.

Resistència a Nicaragua

Les últimes dècades han estat de desregulació i privatització a tota Amèrica Llatina, a Nicaragua la resistència es va basar a la dècada dels 90 en la lluita per la no-privatització dels serveis socials bàsics. Durant tota la dècada l'FSLN, l'únic partit que pot mobilitzar àmplies masses crítiques de la població, es va dedicar a refermar-se com a partit polític a nivell institucional i a pactar quotes de poder a canvi d'estabilitat política o respecte a l'*tatu quo* mantingut amb el PLC.

En l'actualitat les lluites més importants no compten amb el suport més que esporàdic de l'FSLN i tenen a veure amb les últimes privatitzacions d'electricitat i aigua. El cas més significatiu és el de la resistència contra la privatització del llac Apanás a Jinotega. Qualsevol lluita local pels drets dels ciutadans d'accés amb equitat a qualsevol servei va justament en contra dels TLC.

És fonamental comprendre que els TLC formen part d'un procés històric que ni acaba ni comença amb aquests i es desenvolupen en un context molt determinat. Veiem clar que les polítiques neoliberals han aconseguit cert equilibri macroeconòmic però aquest no ha tingut l'efecte desitjat, és a dir, *desenvolupament*. Aquest

equilibri *macro* només ha ajudat a crear més desequilibris i més polarització social.

En aquest context de lluites locals, com ara Apanás o Pie de Gigante, s'estan fent vertaders esforços de concertació, crítica i divulgació.

Fins a la data l'esdeveniment més significatiu portat a terme a Nicaragua en resposta als TLC ha estat el III Fòrum Mesoamericà denominat Fòrum Managua 2002.

Més de 900 representants d'organismes no governamentals, moviments socials, sindicals i pagesos de la regió mesoamericana es van reunir al Centre de Convencions Olof Palme.

Els organismes, moviments i aliances participants van discutir-hi les experiències de resistència dels pobles enfront de la imposició del model neoliberal d'integració econòmica, respecte al Pla Puebla-Panamà i a l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques (ALCA).

La integració popular en Mesoamèrica és el principal objectiu que plantegen els fòrums regionals, així com l'elaboració de propostes que enforteixin l'aliança entre els diferents sectors i organitzacions participants entorn de la construcció d'una «visió en comú» per a una Mesoamèrica diferent.

El III Fòrum Mesoamericà «Enfront del Pla Puebla-Panamà», va ser el resultat de l'enfortiment de les aliances

locals que s'han desenvolupat dins els sectors participants, que treballen amb l'objectiu de crear alternatives, disseny d'accions i mobilització enfront del Pla Puebla-Panamà (PPP).

Els participants en el tercer fòrum van treballar partint d'eixos articuladors, dels quals realitzaren debats, treballs en grups i conferències introductòries, sobre els centres d'interès següents: sobirania alimentària, desenvolupament local, drets econòmics, socials i culturals, maquiles i economies d'enclavament i impacte de mega-projectes.

Els temes abordats van ser: la privatització dels serveis públics i la lluita dels consumidors, el proteccionisme en els acords comercials i la construcció d'un projecte alternatiu.

Al Fòrum de Managua li va succeir el Fòrum de Tegucigalpa en què es conjugà la resistència local amb la regional.

Davant d'aquestes privatitzacions a tota l'Amèrica Llatina hi ha xarxes de resistència local.

NICARAGUA ARA 2004

Sopa de lletres: PND i PRD per culminar la HIPIC i entrar als TLC amb la signatura del PPP i el CAFTA, com a estratègia dels EUA per assolir l'ALCA

L'actual situació econòmica de Nicaragua no és gaire diferent a la de fa setze anys. Nicaragua ha transitat per setze anys consecutius d'ajust, des que el govern sandinista va donar el primer pas d'ajust macroeconòmic el 14 de febrer de 1988, en decretar un canvi de moneda.

La nueva era del cap de l'executiu Bolaños és un govern satisfet i autocomplaent després de la precedent crisi política del repacte Ortega-Alemán, que va fer tremolar el país.

La satisfacció oficial se sosté en dos pilars dissenyats i construïts fora de Nicaragua: la firma del Tractat de Lliure Comerç (TLC) d'Amèrica Central amb Estats Units, i el vistiplau que el Banc Mundial i l'FMI van donar a Nicaragua per arribar al punt de culminació de la iniciativa HIPC, condonant-li al país més del 80% del deute extern inclòs en aquest programa.

Tot i que només es condonarà el deute subjecte a reestructuració, que és el deute contractat fins al 31 d'octubre de 1988, segons el Club de París. El nou deute a par-

tir de llavors no es condona pel fet de ser *concessional*. Concessional significa que és deute a 40 anys termini, amb 5-10 anys de gràcia, i amb taxes d'interès que varien entre el 0% —així són els préstecs concessionals que fa el Banc Mundial— i un 2% anual, que és el que cobra el BID pels seus préstecs.

Nicaragua no té capacitat per endeutar-se al mercat internacional, només té capacitat per a aquests préstecs concessionals. D'altra banda, per arribar al punt de culminació de la iniciativa HIPC el govern té pendent altres condicions: aprovar el pressupost de l'any 2004 amb una reducció significativa de la despesa, privatitzar el 49% del capital accionari d'ENITEL, privatitzar la planta hidroelèctrica HIDROGESA, i emetre la Llei de servei civil i la Llei d'endeutament públic, tant extern com intern. A més, segons els actuals principis de la comunitat internacional, se li condona el deute extern als països pobres perquè redueixin la seva pobresa humana, no pas perquè paguin el deute públic intern dels bancs nacionals com està fent el govern de Nicaragua.

El PND i l'ERD, plans de desenvolupament?

L'arribada de Nicaragua al punt de culminació de la iniciativa HIPC està vinculada al Pla Nacional de Desenvolupament i a l'estratègia de reducció de la pobresa que li va precedir.

L'estratègia reforçada de creixement econòmic i reducció de la pobresa va precedir al Pla Nacional de Desenvolupament. Va ser molt criticada també per promoure programes assistencials. Entre les més fortes crítiques que va rebre destacava el fet de fonamentar la reducció de la pobresa en el creixement econòmic. Es plantejava l'estratègia que el PIB del país havia de créixer a una taxa mitjana anual de 4,8% entre 2001 i 2005 per reduir 3 punts percentuals el nivell de pobresa humana de Nicaragua.

Però, com és sabut, no hi ha un vincle automàtic entre creixement econòmic i reducció de la pobresa. Tan important o més és el creixement econòmic com les polítiques de redistribució de l'ingrés.

El 25% de la població nicaragüenca, una mica més d'1 milió 300.000 persones, no sap llegir ni escriure, no té accés a serveis de salut ni a l'educació, no té aigua potable, pateix de severa desnutrició i té una alta taxa de mortalitat (abans dels 45 anys). Sorpren que al Pla Nacional de Desenvolupament aquesta gent quedi exclosa del desenvolupament pel fet de viure en territoris que no produeixen res, segons el diagnòstic del PND, que situa el desenvolupament del país en sis zones, territoris per a sis conglomerats clústers productius, seguint la teoria que fa

diversos anys va formular el professor de Harvard, Michael Porter. Però, on és la Costa Atlàntica al PND? On són les ètnies del Carib al PND? On són les comunitats pobres de les ribes dels grans rius de la Costa Atlàntica?

El PND són algunes idees i mesures soltes, però no pas un cos coherent de polítiques públiques, la qual cosa encaixa amb la lògica del Consens de Washington: reduir no sols la grandària de l'Estat sinó també la seva incidència en l'economia. A Nicaragua no ha arribat encara la vertadera inversió estrangera directa: només inversió en maquiles i canvis d'empresaris de plantes productives.

La transnacional italiana Parmalat va comprar a l'empresa nicaragüenca de productes lactis La Perfecta tota la seva infraestructura productiva i va començar a operar al país, però Parmalat no compra a productors nicaragüencs sinó que importa el suc concentrat dels Estats Units per vendre'l a l'Amèrica Central. El mateix ha fet la transnacional Cargill, que va comprar la seva infraestructura productiva a l'empresa avícola nicaragüenca Tip-Top. Així ho va fer també la transnacional de l'Estat espanyol, Unió Fenosa, que va comprar la línia elèctrica de l'empresa estatal, oferint ara un servei encara més deficitari i molt més car. El PND no gaudeix de participació ciutadana ni de recolzament polític. És necessari que l'Estat es plantegi com tornar a tenir presència en el sistema financer nacional.

El TLC es connecta amb la proposta dels conglomerats i, per tant, amb el Pla nacional de desenvolupament. El dis-

seny de pols productius o conglomerats, que és central al Pla nacional de desenvolupament, és totalment compatible amb el model de «desenvolupament» que portarà el TLC: indústria maquiladora per a l'exportació que, a diferència del que succeeix actualment amb les zones franques, pagarà impostos a l'Estat. En aquest disseny encaixa també perfectament el Pla Puebla Panamà, per dotar la regió centreamericana d'infraestructura —xarxa vial, energia elèctrica, telecomunicacions— a fi d'abaratir els costos de producció, no sols els d'internació, de les empreses estrangeres que s'instal·lin a la regió.

EL CAFTA: el TLC de l'Amèrica Central amb els Estats Units

El 17 de desembre del 2003 quatre països van firmar l'acord del Tractat de Lliure Comerç (TLC) entre l'Amèrica Central i els Estats Units: Guatemala, el Salvador, Hondures i Nicaragua. Costa Rica no va firmar aleshores i va sol·licitar una suspensió temporal de les negociacions.

Costa Rica és el país més ric de la regió té un ingrés *per càpita* de 4.300 dòlars, mentre que a Nicaragua segons el Banc Central l'ingrés *per càpita* és de 735 dòlars. A més, Costa Rica és l'excepció perquè té un important sector de serveis públics (banca pública, telecomunicacions, energia, processament de petroli, segurs, aqüeductes i part de les pensions) i als altres països de l'Amèrica Central queda ja molt poc per privatitzar.

Precisament, les negociacions Costa Rica-Estats Units es van trencar però es van reprendre molt aviat, el 7 de gener i, finalment, es va firmar el TLC a finals de gener. A més de les telecomunicacions, els negociadors dels EUA demanen la privatització de les assegurances i fins i tot es parla dels serveis financers.

En el curs de la negociació la gairebé totalitat de les poblacions centreamericanes no va tenir accés als esborranys aprovats. Els terminis s'han complert amb rigor perquè a Estats Units li urgeix que se signi el Tractat. El TLC-CAFTA és el pont per a l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques (ALCA), i avui més que mai Estats Units veu en l'ALCA la seva taula de salvació. Per al seu dèficit comercial, el més elevat del planeta; per als seus enormes excedents agrícoles, que necessita exportar; pel seu dèficit fiscal, també el més elevat del planeta —dèficit creixent pel mal negoci que va resultar la guerra de l'Iraq—; per a la seva economia en ona llarga, de lent creixement i freqüents crisis. També li urgeix perquè el preocupa el que està succeint a Amèrica del Sud: el bloc de resistència contra l'ALCA que s'està formant entre Brasil, Argentina, Veneçuela, Equador i Paraguai, al qual pot sumar-se Bolívia.

La declaració de Miami arran de la reunió de l'Organització Mundial de Comerç (OMC), i les dissonàncies a la Cimera de l'OEA de Monterrey 2003 són expressions d'aquesta resistència.

RESULTATS PER A L'AMÈRICA CENTRAL I NICARAGUA DEL TLC

El govern de Nicaragua, un dels 41 països més pobres i endeutats del planeta, presenta el Tractat de Lliure comerç com un conjunt d'avantatges, però sense analitzar-ne els riscos. És fàcil preveure que els principals problemes es patiran al sector agropecuari i al mercat laboral del país.

La primera preocupació del govern de Nicaragua hauria de ser negociar amb els Estats Units a fons per elevar la productivitat laboral i la inversió tecnològica empresarial, amb l'objectiu que la producció i les empreses centreamericanes siguin més competitives i formin la força laboral nicaragüenca que perdrà els llocs de treball amb el TLC. Efectivament, amb el TLC arribaran a Nicaragua productes dels Estats Units que beneficiaran el consumidor però que destruiran llocs de treball.

Se'ns ha presentat com un gran èxit que els productes «sensibles» no entraran sense aranzel a Nicaragua fins d'aquí a quinze anys, per tal de protegir els productes del país. Però una vaca japonesa rep un subsidi diari de 15 dòlars, una vaca europea 12-13 dòlars, una vaca nord-americana gairebé 3 dòlars de subsidi diari, etc. i la meitat de la població nicaragüenca té un ingrés diari d'un dòlar, o potser menys i, a més una nicaragüenca o un nicaragüenc quan neix ja deu més de 1.500 dòlars.

Així doncs, com es pot competir amb el dúmping i les subvencions del govern dels EUA? El TLC amb els Estats Units no sorgeix per propiciar una major competitivitat al sector agropecuari, sorgeix per facilitar la introducció d'empreses agropecuàries nord-americanes a l'Amèrica Central, que conqueriran el mercat i s'aprofitaran dels recursos naturals.

El nivell d'accés immediat dels productes centreamericans al mercat nord-americà aconseguirà amb dificultat el grau actual, és a dir, el nivell d'exempció tarifària que ja tenen amb la ICC (Iniciativa per a la Conca del Carib). Al seu torn, aquest nivell d'accés històric es veurà deteriorat per altres vies no aranzelàries: un enduriment de les normatives de caràcter sanitari i fitosanitari (SFS), que seran aplicades amb més rigor.

Els Estats Units aconseguiran a curt i mitjà termini l'accés a un 80% dels productes de la regió, tant industrials com agropecuaris, i a més sense aranzels. La introducció dels béns industrials nord-americans elimina, de soca-rel, la possibilitat que l'Amèrica Central desenvolupi encadenaments productius interns que permetin, alguna vegada, una industrialització amb un mercat interior expansiu. Els condemna a ser el que ara són: productors primaris i de maquila, receptors de turistes i, cada vegada més, exportadors de mà d'obra.

Els béns agrícoles que entraran a la regió seran els que Estats Units subsidia per a la seva pròpia producció de consum intern: grans bàsics (blat de moro, mongetes, arròs, blat, sègol), patates, cebes, tomàquets, verdures i fruites subtropicals, sucre, cotó, soja, llavors comestibles, llavors per a conreus (incloent-hi llavors transgèniques), olis comestibles, carns vacuna i porcina, carns d'ocell, lactis, etc. i a més tots els productes processats, derivats i envasaments d'aquests béns.

Aquesta lliure introducció acabarà per devastar l'agricultura centreamericana per al consum de les seves poblacions. Potser alguns productes que estan a les mans de grans productors a l'istme —sucre, carn bovina, arròs, ocells o lactis— aconseguixin terminis de protecció, però no seran gaire llargs i, tard o d'hora, no podran resistir la competència de la producció dels EUA, que combina els subsidis amb l'alta tecnologia. Així doncs, amb el TLC, l'Amèrica Central renuncia a la sobirania alimentària dels seus habitants.

Els Estats Units no eliminaran els subsidis de la seva producció agropecuària, que actualment s'acosten als 171 mil milions de dòlars l'any. Els subsidis no es poden dur a debat al TLC, perquè la Unió Europea i el Japó també subsidien. Els negociadors consideren que els subsidis són una qüestió que s'ha de plantejar a l'OMC, ja que és l'escenari més adequat. Però a la reunió de l'OMC que es va dur a terme a Cancún, Nicaragua va ser un dels països més servils i es va alinear amb els Estats Units en

contra del Grup dels 22, que amb el Brasil al capdavant plantegen precisament l'eliminació dels subsidis als Estats Units, la Unió Europea i el Japó.

En un breu període, dos tipus de béns centreamericans tindran potencial competitiu per ingressar sense tarifes al mercat nord-americà: els agropecuaris no tradicionals: meló, pinya, iuca, sequi (chayote), pitaya, flors, plantes ornamentals, cacauet, sèsam, mariscos, etc. i els béns de la maquila industrial, malgrat la tenaç oposició dels sindicats nord-americans, que, amb raó, argumenten que les maquiles del sud, a baix cost de mà d'obra, els incrementen la desocupació i precarització laboral, i abaixen els salaris, malgrat que, com sabem, no hi ha una relació directa entre la deslocalització i la creació de llocs de treball al sud. Com a excepció, i producte d'una deferença molt especial amb la poderosa família Pellas de Nicaragua, també hi podrà entrar segurament un altre bé industrial no maquilat, com és el rom.

Entre tots els països de la regió, l'únic que ha aconseguit en gran part una reconversió agropecuària allunyada del món tradicional és Costa Rica. La resta continua dependent essencialment d'una producció agropecuària tradicional en crisi (cafè, plàtan, sucre o carn), sense cap futur potencial de competitivitat ni als Estats Units ni en cap altre mercat.

Més enllà d'aquest tipus d'il·lusions, tant els béns agropecuaris no tradicionals com els béns que produeixen les maquiles, ja els tenen amb major o menor pes a la

regió, i constitueixen una versió reformulada dels antics enclavaments (plataner, mines, palma, cautxú, fustes), organitzats en el passat pel capital nord-americà.

Ambdós processos ja estan, i estaran cada vegada més controlats, pel capital transnacional, especialment nord-americà: els agropecuaris no tradicionals, i el paquet tecnològic i les xarxes de comercialització via finançament. I les maquiles, no tan sols a través de control tècnic financer i capacitat vertical, sinó també a través del control directe del cicle productiu.

Aquests productes no indueixen a la construcció d'encadenaments productius interns capaços de generar un mercat interior extensiu. Això és cert fins i tot en la versió de maquila sofisticada, com és el cas d'INTEL a Costa Rica: mentre la producció d'INTEL feia créixer en un 2% el PIB de Costa Rica, l'ingrés nacional disponible disminuïa, i, consegüentment, augmentava la desocupació.

És preveu també la pèrdua de viabilitat competitiva d'ambdós processos productius, tant el dels agropecuaris no tradicionals com el de les maquiles. Per les mateixes raons que la van perdre els productes d'exportació que avui han passat a dir-se tradicionals (café, plàtan, cotó, carn, sucre). Perquè es tracta d'una especialització imposada pel Nord al Sud i cada vegada més països ingressen al mercat competint amb el mateix receptor. Perquè la majoria de béns agrícoles, avui no tradicionals, poden ser produïts, i ja estan produint-se, amb subsidis i usant tècniques d'hivernacle, als països del Nord. I per-

què, a més a més de la Xina, que ja està trencant les maquiles mexicanes, entraran al mercat dels Estats Units altres països amb producció maquilera, via OMC o via altres TLC.

Després de totes les legislacions promulgades arran dels programes d'ajust estructural, és difícil avançar més a l'Amèrica Central, quant a facilitats per protegir la inversió del capital transnacional. Després del TLC cap país podrà demandar les transnacionals per incompliment de normes estatals i clàusules de contractes, i les transnacionals podran demandar els països quan considerin que no es dobleguen a la seva voluntat.

Amb l'eliminació dels aranzels que exigeix l'obertura els països centreamericans es dirigeixen cap a una aprofundiment més insoluble de les seves crisis fiscals i desequilibris financers i, per tant, a una major dependència de l'endeutament extern.

En el camp de les patents i els drets de propietat intel·lectual, els Estats Units van endurir la seva posició buscant per les seves transnacionals beneficis que ja sobrepassen els aconseguits mitjançant tractats de propietat intel·lectual.

Pel que fa a la qüestió laboral i a l'ambiental, els Estats Units van plantejar que s'apliquessin efectivament les legislacions centreamericanes en aquests dos àmbits, plantejament que, d'altra banda no passa de ser una formulació retòrica amb un doble propòsit. L'un, respondre

a les protestes dels sindicats nord-americans, i l'altre, aparèixer com un actor més avançat que les oligarquies locals.

Els negociadors dels EUA saben que la legislació ambiental dels Estats Units —encara amb la negativa de Bush de signar el protocol de Kyoto— és més progressista que les centreamericanes.

Tant pel que fa a la qüestió ambiental com al treball, els Estats Units van sostenir que els qui hauran de respondre per l'incompliment de les normes no seran les transnacionals. Encara que les transnacionals provoquin

les catàstrofes i espremin la mà d'obra. Seran els Estats Units els que responguin per no assumir la seva responsabilitat de fiscalitzadors en el compliment de les lleis.

Un model basat en enclavaments agropecuaris i maquinària industrial per a l'exportació, complementat amb serveis públics privatitzats i activitat turística. Un model assegut en l'endeutament extern, la dependència alimentària, els baixos salaris, l'exportació de treballadors migrants i l'espoliació dels recursos naturals. Aquest és el nou vell model de no-desenvolupament, de dependència de sempre, malgrat la sopa de lletres que ens volen fer empassar.

NOTES

1. Segons dades de l'OIT en el seu informe «Las mujeres trabajadoras de la maquila en Centroamérica», Janina Fernández-Pacheco del Projecte per a Dones Treballadores de la Maquila en Centre Amèrica.
2. Skidmore Thomas E.; Smith Peter H. Historia Contemporánea de América Latina . Barcelona: Crítica, 1999, pàg350.
3. Per ampliar la informació estadística sobre Nicaragua cal consultar l'enquesta de Medición del Nivel de Vida i l'enquesta Nicaragüense de Demografía y Salud elaborada per l'Institut de Estadístiques de Nicaragua (INEC).
4. World Bank. Memoràndum del President de de la Asociación para el Desarrollo Internacional y la Cooperación Financiera Internacional para los directores ejecutivos sobre una Estrategia de ayuda para el país por parte del grupo del Banco Mundial para la República de Nicaragua, Unidad General del Area Centroamericana, Washington DC, Estats Units, 18 de març de 1998.
5. Vargas, Oscar-René. Nicaragua: Después del Mitch ¿qué?. Managua (Nicaragua):Centro de Estudios de la Realidad Nacional de Nicaragua (CEREN), 1999, pàg. 19.
6. El Govern de Nicaragua signa el juny de 1994 el primer Programa de servei reforçat d'ajust estructural (SRAE o ESAF), el 18 de març de 1998 es va firmar el segon Programa que seria reformat després de l'huracà Mitch, a l'octubre del mateix any. L'ESAF corresponent a les sigles en anglès Enhanced Structural Adjustment Facility va passar a ser el PRGF Poverty Reduction and Growth Facility. El 2003 l'FMI continua manant en les polítiques del país, prova d'aquest fet és el dret a veto presidencial fet al pressupost general de la República i aprovat per l'Assemblea nacional per no perdre els fons atorgats per l'FMI, les primeres mobilitzacions han estat pacífiques però no es descarta arribar a la situació que va travessar Bolívia a causa de l'impopular govern de Sánchez de Lozada.

7. Una fractura que divideix la societat en dos col·lectius ben diferenciats i en ocasions contraposats, una escissió (cleavage) tradicional seria l'Estat confessional versus l'Estat laic.
8. Aquestes dades han estat extretes de l'Informe mundial sobre el desenvolupament, Banc Mundial, 2001. — www.worldbank.org/
9. Informe Mundial sobre el Desenvolupament Humà, PNUD, 2001. — www.undp.org
10. Dades de The Military balance 2001-2002, Institut Internacional d'Estudis Estratègics, Londres, 2000. — www.iiss.org
11. FOB. Siglas en inglés de "libre a bordo" o "puesto a bordo" (free on board). Término que describe la forma de tasar un bien cuando en el precio del mismo no se incluyen los costos de exportación asociados a su traslado, como seguros y fletes, por ejemplo. En el cómputo de la balanza comercial, generalmente, las exportaciones se valoran según sus precios.
12. Encara que el canal ha estat i és una font constant de tensions. El 1952 el coronel José Antonio Remón va començar una renegociació del tractat de 1903 i va aconseguir certes prerrogatives que no afectaven la sobirania dels EUA. Seria el coronel Omar Torrijos qui aconseguiria una completa sobirania sobre el canal per a l'any 1999. Tot es va complicar quan els EUA van boicotejar Noriega i van envair el 1989 Panamà amb 20.000 soldats, tot deixant en el poder Endara que estava connectat, pel que sembla, amb xarxes de blanqueig, paradoxalment aquest era el principal argument per a la invasió de Panamà dels EUA i la destitució de Noriega. Curiosament, les eleccions de 1994 van donar el poder a Pérez Balladares, antic col·laborador de Noriega que va reclamar el llegat d'Omar Torrijos distanciant-se del seu antic col·laborador. La situació al canal ja en mans panamenyes encara continua oberta.
13. Doctrina que justificava qualsevol intervenció dels EUA en territori americà per impedir així la intervenció d'Europa al seu *patio trasero*, l'ALCA com explicarem no inventa res nou quant a les aspiracions nord-americanes sobre el continent americà.
14. A causa d'una confusió A. C. Sandino ha passat a la història com a Augusto Cesar Sandino i no amb el seu nom original Augusto Calderón Sandino.

15. La tirania somocista va ser qualificada de moltes maneres, la seva peculiaritat rau en el fet que els Somoza mai no van tenir el suport de les classes benestants de Nicaragua sinó de la Guàrdia Nacional i del govern dels Estats Units, per aquest motiu es van comportar sempre com si fossin forces d'ocupació.

16. Es diu de l'Estat que pertany al monarca, l'Estat patrimonial i absolutista va ser la forma política requerida per administrar les relacions socials feudals i les relacions de producció.

17. Comissió Econòmica de Nacions Unides per a Amèrica Llatina, que va basar la seva estratègia en la teoria de la dependència externa, en què Prebitch i l'antic Cardoso van teoritzar que el lloc que ocupaven els països del Tercer Món era perifèric respecte als països del Nord que ocupaven i ocupen el centre de poder i decisió en el procés de producció i acumulació. Aquesta teoria es basava en la constatació de la degradació constant dels termes d'intercanvi entre els països del Nord i del Sud que feia que les primeres matèries fossin sempre més barates. Per aquest motiu es van elaborar teories desenvolupistes que van estar en ple apogeu en els 60 i 70 quan un grup important de països del Tercer Món es declaren no alineats respecte al poder bipolar dels EUA i l'antiga Unió Soviètica. La idea era implementar i fomentar la substitució d'importacions a través del desenvolupament d'una indústria pròpia que impulsés les exportacions.

18. Exèrcit d'exiliats fundat per EUA sota el comandament d'oficials somocistes.

19. En els 80, després del tarannà més humanista de Carter, Reagan als EUA i Margareth Thacher a la Gran Bretanya representaven un gir mundial cap a valors conservadors, la bandera de la seva política era el lliure mercat i la no-intervenció estatal, paradoxalment molts analistes han revelat xifres de la major despesa estatal dels seus respectius països durant les administracions d'aquests. La despesa social es retallava mentre la carrera espacial o el famós escut antimíssils eren un forat negre financer. De la Dama de Ferro, que va desmantellar tota la indústria minera del Regne Unit, són les famoses paraules ««Com que no hi ha lluita de classes? Per descomptat que n'hi ha i la guanyarem»».

20. <http://www.ftaa-alca.org>

21. www.neptuno.net, segons l'agència EFE

22. La pàgina oficial del PPP va canviar de la presidència del govern de Mèxic a la Secretaria de Relacions Exteriors l'any 2003 www.iadb.org/ppp «Plan Puebla-Panamá: ¿Trato Hecho o Conflicto Emergente?» | Programa de las Americas, 16 de abril de 2003
http://www.americaspolicy.org/articles/2002/sp_0204ppp.html "Fox Strives to Spread Maquiladoras South" | *borderlines UPDATER*, August 7, 2001
<http://www.us-mex.org/borderlines/updater/2001/aug7ppp.html#fox> "Plan Puebla-Panama" | *Global Exchange*
<http://www.globalexchange.org/campaigns/mexico/ppp/ppp.html> "Plan Puebla- Panamá" | Banco Interamericano de Desarrollo
<http://www.iadb.org/ppp/> «Plan Puebla-Panamá» | *Presidencia de la República*
<http://ppp.presidencia.gob.mx/PPP/> «Plan Puebla-Panamá» | *Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio*
<http://www.rmalc.org.mx/ppp.htm> «PPP Plays into Washington's Hand for Latin America» | *borderlines UPDATER*, August 7, 2001
<http://www.us-mex.org/borderlines/updater/2001/aug7ppp.html#ppp>
23. El Grup Tècnic Interinstitucional (GTI) format pel BCIE, el BID, el CAF, el CEPAL, l'INCAE
24. Barreda Marín, Andrés. «Los peligros del Plan Puebla Panamá. A:La Jornada». Mèxic, 31 de juliol de 2001.
25. Per al procés de privatització de l'aigua hem utilitzat informació extreta de diversos documents de divulgació confeccionats pel CEI.

Informació

Més informació sobre temes relacionats amb el contingut d'aquesta publicació a:



www.observatori.org
www.observatori.org/paula

La Fundació Solidaritat UB és una institució creada per la Universitat de Barcelona i la Fundació Món-3 en 1996 per tal d'obrir, en el si de la comunitat universitària, un espai de promoció del voluntariat, la cultura de pau, els Drets Humans i la cooperació per al desenvolupament dels pobles.

La universitat té un espai propi de treball en l'àmbit de la cooperació internacional, que abasta la cooperació en la formació, la formació especialitzada, la recerca aplicada a la resolució de problemes concrets del desenvolupament, la cooperació en la recerca en els països del Sud, l'elaboració de propostes alternatives per al desenvolupament...

La col.laboració entre la Universitat de Barcelona i la Fundació Món-3, organització no governamental de caràcter universitari creada en 1986, ha permès la incorporació de docents i investigadors a projectes de cooperació sobre el terreny en els països d'Amèrica Central, en temes fonamentals com ara: la gestió dels recursos hídrics, la gestió de residus i la protecció mediambiental, la promoció econòmica en relació amb els recursos propis de cada territori, el desenvolupament agrícola sostenible, la formació especialitzada en relació amb aquests temes, la dotació d'infraestructures per a la recerca. La Fundació Solidaritat UB és l'àmbit comú en el marc del qual s'han articulat aquestes col.laboracions, acreditant, un cop més, que la col.laboració entre els diferents agents de la cooperació és la millor fórmula per a l'optimització dels recursos que s'adrecen a la realització de projectes per al desenvolupament sostenible dels pobles.

A aquesta col.laboració entre la Universitat de Barcelona i la Fundació Món-3 s'ha incorporat, per a aquesta publicació, la Xarxa de Recursos Comunitaris per la Solidaritat (XIREC), organització relacionada amb el treball en xarxa per la solidaritat al món local.

Fundació
Solidaritat UB

Balmes, 21 · 08071 Barcelona
T. 93 403 55 38 · F. 93 403 55 39
fundacio@pu.ges.ub.es
www.ub.es/solidaritat



Av. Diagonal, 690 · 08034 Barcelona
T. 93 402 43 25 · F. 93 402 90 17
msirera@ub.edu
www.ub.es/mon3

Master
Globalització
Desenvolupament
i Cooperació



Escola Internacional de Postgrau
"Josep Maria Vidal Vila"
de Globalització, Desenvolupament
i Cooperació

Fundació
Solidaritat UB

Xirec
XARXA DE RECURSOS COMUNITARIS
PER A LA SOLIDARITAT



UNIVERSITAT DE BARCELONA

