



**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE LAS NEGOCIACIONES  
COMERCIALES, SUS COMPROMISOS Y LOS RETOS PARA EL PROCESO  
SUBREGIONAL DE INTEGRACIÓN**

*(Guatemala, Guatemala, 24 de septiembre de 2003)*

## ÍNDICE

	<u>Página</u>
ANTECEDENTES.....	1
A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS.....	3
1. Lugar y fecha.....	3
2. Asistencia .....	3
3. Organización de los trabajos .....	3
4. Sesión inaugural .....	4
5. Sesión de clausura .....	4
B. EXPOSICIÓN, COMENTARIOS Y CONCLUSIONES.....	5
1. Presentación de Eduardo Ayala.....	5
2. Comentarios de las ponencias .....	7
3. Conclusiones.....	11
<u>Anexo</u> : Lista de participantes .....	13

## ANTECEDENTES

1. Desde principios de los años noventa los países del Istmo Centroamericano han procurado acelerar su proceso de desarrollo económico por medio de la inserción internacional y la dinamización de su sector exportador. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha colaborado en este proceso con diversos estudios y mediante el análisis del comercio y la competitividad, tanto intra como extrarregional.
2. La creciente integración con la economía mundial se ha reflejado en la dinámica de las negociaciones comerciales emprendidas por Centroamérica. Además, este proceso ha sido acompañado de las diversas medidas implantadas en la región para profundizar su integración, lo que sin duda significa un proceso de regionalismo abierto en los términos descritos por la CEPAL.
3. Conscientes de la relevancia del proceso de integración centroamericana y de los retos que éste le impone, se han elaborado diversos documentos en la Sede Subregional de la CEPAL en México relacionados con la integración regional, la competitividad en Centroamérica y el contenido tecnológico de las exportaciones. En consonancia con estas actividades, se organizó una reunión de expertos para analizar los retos del Istmo Centroamericano en el marco de las negociaciones comerciales.
4. En esta reunión de expertos participó como expositor principal el Viceministro de Economía de El Salvador, señor Eduardo Ayala Grimaldi, y como comentarista, el Exviceministro de Comercio Exterior de Costa Rica, señor Francisco Chacón. Además concurren reconocidos expertos de toda la región, así como de la República Dominicana y Panamá.

## A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS

### 1. Lugar y fecha

5. La reunión de Expertos sobre las negociaciones comerciales, sus compromisos y los retos para el proceso subregional de integración se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA), en Guatemala, Guatemala, el día 24 de septiembre de 2003.

### 2. Asistencia <sup>1</sup>

6. Participaron diversos expertos en temas de comercio y negociaciones comerciales, entre los que se contaban miembros de algunas cámaras empresariales, funcionarios del sector público, viceministros de comercio y académicos.

### 3. Organización de los trabajos

7. Luego de la inauguración, la agenda inició con una presentación del señor Eduardo Ayala, Viceministro de Economía del El Salvador. Los comentarios fueron hechos por el señor Francisco Chacón, Exviceministro de Comercio Exterior de Costa Rica. Después de una sesión de preguntas de los asistentes, la recapitulación estuvo a cargo del señor Haroldo Rodas, Secretario General de la SIECA, y el cierre lo hizo el señor Ricardo Zapata, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL en México.

8. Los participantes estuvieron de acuerdo en adoptar la siguiente agenda de trabajo:

#### *Sesión plenaria:*

1. Presentación de motivos y relevancia de la discusión de expertos sobre las negociaciones comerciales, sus compromisos y los retos para el proceso subregional de integración.
2. Exposición por parte del señor Eduardo Ayala, Viceministro de Economía, El Salvador, y comentarios del señor Francisco Chacón Exviceministro de Comercio de Costa Rica.
3. Discusión general del tema por parte de los expertos participantes en la reunión.

---

<sup>1</sup> Véase la lista de participantes en el anexo.

#### **4. Sesión inaugural**

**9.** La sesión de inauguración estuvo a cargo del señor Ricardo Zapata, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional de la Sede Subregional de la CEPAL en México, así como del señor Haroldo Rodas Melgar, Secretario General de la SIECA, quienes se refirieron a la importancia y oportunidad de una reunión de expertos centroamericanos que analizara la relevancia de las negociaciones comerciales en las que está inmersa la región, sus compromisos y los retos para el proceso subregional de integración.

**10.** A continuación, el señor Eduardo Ayala, Viceministro de Economía de El Salvador, hizo una presentación sobre el tema central de esta sesión, y más tarde, el señor Francisco Chacón, Exviceministro de Comercio de Costa Rica, expresó algunos comentarios a dicha presentación.

#### **5. Sesión de clausura**

**11.** Al término de la sesión plenaria, el señor Ricardo Zapata, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional, agradeció a los expositores y comentaristas por su valioso trabajo en uno de los temas actuales de mayor relevancia para la región centroamericana. Igualmente expresó su reconocimiento a la activa y valiosa participación de los expertos que estuvieron presentes en la reunión. El señor Haroldo Rodas Melgar, Secretario General de la SIECA, también agradeció la rica participación de los expertos y esbozó los retos futuros que para la región traen las negociaciones de acuerdos comerciales.

## B. EXPOSICIÓN, COMENTARIOS Y CONCLUSIONES

### 1. Presentación de Eduardo Ayala

**12.** El señor Eduardo Ayala expuso acerca de los retos que las negociaciones comerciales internacionales significan para la subregión. Actualmente, en Centroamérica se plantea la indisoluble relación entre democracia y desarrollo, al tiempo que las negociaciones de tratados de libre comercio se consideran importantes instrumentos para el desarrollo. Es en este marco donde se encuadran las negociaciones comerciales en curso, particularmente el tratado centroamericano con los Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés), cuya agenda es altamente ambiciosa y obliga a que la región invierta en la formación de capacidades para negociar.

**13.** En cuanto a las negociaciones del CAFTA, el Viceministro Ayala expresó que se han dado avances tanto en textos concretos y relevantes como en listas de desgravación. Se ha negociado la posibilidad de establecer salvaguardias bilaterales y se han logrado mejoras en los plazos de aplicación (cuatro años para salvaguardias y dos años adicionales para desgravación), lo cual es beneficioso para los sectores productivos. También mencionó progresos con respecto a la facilitación de comercio referente a aduanas. Adicionalmente, con relación a la desgravación de productos, se reporta que el 98% de los que vende Centroamérica a los Estados Unidos se han incluido en la canasta A (de desgravación inmediata), consolidando lo que ya está contenido en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe ampliada (ICC). Si bien este rubro corresponde a productos industriales, se debe notar que en materia de productos agrícolas se han dado pasos más lentos porque son más sensibles para ambas partes. A los Estados Unidos se les ha otorgado acceso en 75% de las exportaciones de su sector industrial y menos del 30% en el sector agrícola. Como era de esperarse, existen algunos productos específicos con problemas en la negociación, en particular aquellos que tienen apoyos internos (subvenciones) en los Estados Unidos.

**14.** En el importante rubro de textiles y confección, en el cual existe una gran experiencia de trabajo conjunto regional en la campaña para la aprobación de la ICC ampliada, se han registrado adelantos relevantes, sobre todo en reglas de origen. De un total de 47 líneas de telas de poco abasto en los Estados Unidos, 30 pueden ser importadas por Centroamérica desde cualquier origen, y luego se reexportarían las confecciones hechas con éstas a los Estados Unidos. Otro elemento innovador que no está presente en otros tratados es un acuerdo de acumulación ampliada. Se refiere a que es posible acumular insumos y materias primas en Centroamérica de países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Estados Unidos, Canadá), y por lo tanto se puede hacer uso de insumos mexicanos para vender a los Estados Unidos las manufacturas que lo utilizan. Esto es un significativo logro para las empresas textiles de la región y establece un precedente para futuras negociaciones.

**15.** Otros dos temas en los que se ha progresado son el laboral y el ambiental. Aunque estos asuntos no se refieren a bienes comerciales sí son elementos que deben incluirse en los acuerdos comerciales con los Estados Unidos por estar así determinado en la autorización que el Congreso de los Estados Unidos dio al Representante de Comercio (USTR, por sus siglas en inglés) para negociar. En cuanto a lo laboral, queda aún pendiente definir la mecánica común que se empleará

para determinar el cumplimiento de las leyes nacionales; ya se ha acordado que estas leyes y los principios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) serán de cumplimiento obligatorio. En el área ambiental se ha convenido una prohibición para que se flexibilicen las reglamentaciones a fin de atraer inversiones. Para asegurar la vigilancia en el cumplimiento se remite al mecanismo de solución de controversias del mismo tratado comercial, por lo que sí se incluyen sanciones (por ejemplo, multas o sanciones comerciales). Los montos de las multas se incorporarían a un fondo para proyectos de corrección de los problemas.

**16.** Este tipo de acuerdos impone diversos retos para Centroamérica. El primero es la negociación regional, es decir, mantener a la región unida para definir posiciones de beneficio colectivo, evitando bilateralidades con consecuencias comerciales que podría llevar a triangulaciones comerciales. Otro de los retos se refiere a cómo moverse de forma coordinada para asegurar el cumplimiento de calendarios y metas. Un tercer desafío es que este tratado, a diferencia de otros, genera una dinámica de participación en diversos sectores nacionales. La necesidad de información y de participación ciudadana son elementos generados en las negociaciones del CAFTA. Ello implica la creación de un diálogo con organizaciones no gubernamentales (ONG), partidos políticos, representantes empresariales y congresos con los que la relación es importante como herramienta no sólo para informar, sino también para preparar la ratificación.

**17.** También existen desafíos en otras áreas, particularmente en relación con el aprovechamiento del tratado, ya que los beneficios no vendrán simplemente por la forma del tratado sino por su promoción y por la profundización de la relación comercial. Se requiere de cooperación y políticas gubernamentales para que sectores alejados del comercio internacional sean incentivados a participar, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Hay beneficios directos e indirectos que pueden ser aprovechados, pero para ello es indispensable una acción gubernamental activa para crear instrumentos dirigidos a la promoción y facilitación de la participación de estas empresas. A título ilustrativo, los proyectos en Costa Rica y El Salvador para la creación de exportadores cuentan con cooperación adecuada en capacitación sobre reglas del comercio, incluyendo etiquetado, normas, calidad, y capacitación técnica en procesos productivos. También es necesario que los gobiernos mejoren la operación de las agencias vinculadas al comercio, como aduanas, autoridades sanitarias, la promoción de la sustentabilidad técnica y la verificación eficaz, evitando medidas discrecionales. El funcionario aprovechó la oportunidad para agradecer la cooperación que la CEPAL ha brindado a lo largo de todo el proceso de negociaciones del CAFTA.

**18.** Otros desafíos se relacionan más directamente con el proceso de integración centroamericana. El CAFTA puede funcionar como impulso externo que aceleraría la integración de manera exógena, dado que no se ha logrado el perfeccionamiento de manera endógena. De la misma forma, los compromisos de facilitación de comercio para aduanas y correos que se acuerden en el CAFTA pueden llevar a agilizar también el comercio intrarregional, pero persiste el riesgo de que la facilitación sea mayor para terceros países (Estados Unidos en el caso del CAFTA). Sería absurdo que los productos de los Estados Unidos circularan más libremente en Centroamérica que los productos regionales; en este sentido, el CAFTA debe ayudar a hacer más fluido el comercio de la región en su interior. También queda pendiente el desafío de lograr un salto de calidad para la integración de cadenas productivas y de valor. En resumen, el reto

consiste en lograr que los compromisos de los gobiernos y de los sectores productivos sean serios para poder aprovechar los tratados que se negocian.

## **2. Comentarios de las ponencias**

**19.** El señor Francisco Chacón fue el comentarista principal de la exposición del Viceministro Ayala. Por definición, una negociación es compleja y existen grupos de presión a cuya influencia se debe sumar a la complejidad técnica. Una negociación con los Estados Unidos tiene sin duda una relevancia especial, pero ésta no es la primera negociación en la región, y deberían de aprovecharse los errores y éxitos logrados en el pasado. Tampoco es el inicio de la apertura comercial, la cual arrancó con anterioridad. Esto se demuestra en que los aranceles ya son más bajos, y hay esquemas de acuerdos en marcha. En cuanto a la capacidad de negociación conjunta de los países de Centroamérica, hay una experiencia con altibajos. En el futuro, cuando funcione la unión aduanera, la negociación conjunta deberá ser la forma habitual de negociación.

**20.** Los recursos son limitados, incluso los humanos. Es difícil tener un equipo consolidado de negociadores en todos los temas, y también hay limitaciones de tiempo, lo cual acelera y presiona el proceso de toma de decisiones, con el consiguiente incremento del riesgo de equivocaciones. Las fuerzas organizadas opuestas a la globalización inciden también en este proceso. El espacio de negociación también se ve reducido por las presiones de algunos grupos en los Estados Unidos y por la disparidad de intereses, en todo lo cual hay que tener en cuenta el peso relativo de ambas partes. La tarea para Centroamérica resulta muy difícil.

**21.** Si bien se espera terminar las negociaciones dentro del plazo previsto (diciembre de 2003), hay riesgos que deben ser considerados a la luz de los objetivos centrales de la negociación; por ejemplo, asegurar que el acceso al mercado de los Estados Unidos no sólo se consolide sino que se mejore; asegurar plazos de transición adecuados y evitar exclusiones excesivas tanto en bienes como en servicios, que complicaría la adaptación del mercado intracentroamericano porque el trato de productos sensibles podría ser bilateral. Se necesita agilidad y efectividad en el mecanismo de solución de controversias.

**22.** El CAFTA es un requisito indispensable para el desarrollo de la región. Es necesario fortalecer la alianza con los Estados Unidos frente a otros actores, como China. También hace falta dar un impulso renovado a los cambios estructurales pendientes, por ejemplo, en la agricultura, para que se acelere el proceso de integración. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos es importante pero debe ser considerado como un impulso, y evitar que se convierta en una barrera a la integración de Centroamérica.

**23.** Además comentó que el CAFTA es requisito necesario pero no suficiente para lograr crecimiento y desarrollo. La atención en la negociación no debe distraer o postergar la agenda paralela del camino que se desea seguir. Por lo menos cinco temas figuran en esta agenda: el desarrollo de la capacidad institucional, la infraestructura, la formación de recursos humanos, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PYME) y el sector rural, así como la atracción de inversiones.

**24.** En relación con el primer punto se cuentan el tema del funcionamiento del Estado respecto de gobernabilidad y transparencia, el asunto de la seguridad jurídica en las relaciones contractuales, la defensa de la propiedad y la limitación al fuero público en el respeto a los derechos de los ciudadanos e igualdad ante la ley. Es necesario superar la visión de informalidad en el cumplimiento de tratados, normas y procesos acordados. Ello implica un salto cualitativo en el arreglo institucional en los países y mejorar la capacidad del Estado en cuanto a regulación y fiscalización para poder corregir desviaciones e imperfecciones del mercado. Ello implica además la adopción de programas adecuados y viables de apoyo, teniendo en cuenta que el CAFTA limita la capacidad de maniobra de los gobiernos.

**25.** En relación con la infraestructura, el rezago actual puede afectar la inserción con el mundo. El Plan Puebla-Panamá (PPP) ha obtenido algunos resultados en este sentido. No se trata necesariamente de escasez de recursos pero sí de incapacidad institucional crónica, la cual, por ejemplo, ha evitado el desarrollo de las concesiones de obra y explotación.

**26.** Sobre la formación de recursos humanos, el reto varía de país a país, pero en general resalta la falta de cobertura de la escolaridad. Se requiere también mejorar la calidad, dar énfasis y orientación para que sea posible la adaptación, la innovación y los procesos más complejos de creación tecnológica. Paralelamente, es necesario el mantenimiento y la creación de fuentes de trabajo, teniendo en cuenta su calidad.

**27.** En relación con las PYME y el desarrollo rural, así como con la movilización de inversiones, el apoyo se vincula al desarrollo de la infraestructura. Hay que enfrentar un doble frente; se debe evitar el rezago para penetrar mercados y para mantener los internos.

**28.** Por lo que se refiere a la atracción de inversiones, el CAFTA es crucial para que la competencia por la inversión extranjera, su tipo y destino, se vincule a la infraestructura y la capacidad industrial. Es necesario que se dé una tarea de focalización de la inversión para llevarla a las áreas que regionalmente se desea desarrollar.

**29.** Si bien los retos mencionados no son nuevos, ahora asumen mayor urgencia. Hay tareas esenciales que deben emprenderse con distinto plazo.

**30.** En la ronda de preguntas, el señor Alfonso Pimentel manifestó su preocupación por las modificaciones en los procedimientos, por ejemplo, en lo aduanero.

**31.** El señor Rigoberto Monge pidió compartir ideas sobre la multilateralidad y nuevas modalidades de integración para estudios futuros. En este proceso se plantean interrogantes de tipo legal, como la categoría jurídica del tratado con los Estados Unidos y su relación con el tratado de integración regional.

**32.** El señor Irving Guerrero preguntó al expositor sobre el tema de la propiedad intelectual y el programa de cooperación que no está llegando más allá de lo institucional.

**33.** El señor Roberto Velásquez expresó la preocupación de algunos gremios, como el de la industria metalmecánica, respecto del origen de sus insumos, y el riesgo de que los industriales se vean obligados a desviar sus fuentes de abastecimiento hacia proveedores con precios más altos,

a consecuencia de restricciones impuestas por los acuerdos comerciales, principalmente el CAFTA.

**34.** El señor Manuel Ferreira dijo que aunque Panamá no participa en el proceso del CAFTA, esta negociación es aleccionadora para su país como experiencia. Su pregunta fue sobre servicios y también acerca de la forma en que la República Dominicana se integraría en el CAFTA.

**35.** El señor Marco Vinicio Ruiz hizo dos comentarios. El primero fue sobre la consolidación de la Cuenca del Caribe con respecto a los productos que no están en la ICC. El segundo se refería a la preocupación de los empresarios sobre la debilidad en la capacidad institucional para administrar, y especialmente para apoyar al sistema productivo. Asimismo, afirmó que en materia ambiental y laboral, el cumplimiento de la legislación no va a la par de las leyes nacionales existentes, que aparecen como muy exigentes incluso para las empresas nacionales.

**36.** El señor Humberto Argüello inquirió acerca de los distintos ritmos de negociación que se han dado en los temas prioritarios para la región, en contraste con aquéllos de interés para los Estados Unidos, que marchan a una velocidad mayor. Además, manifestó preocupación por los riesgos que pueda causar la falta de leyes de competencia.

**37.** El señor Roberto Gutiérrez pidió al conferenciante información sobre la incorporación de una cláusula de salida para que algunos sectores puedan abandonar el tratado. También comentó que es interesante examinar la experiencia de México en cuanto a inversiones. Asimismo, preguntó acerca de la procedencia de leyes y su inserción en la legislación nacional y también inquirió sobre la creación de mecanismos e instituciones “bilaterales” (entre los Estados Unidos y Centroamérica) y organismos intrarregionales, para la administración del seguimiento y sobre la creación de un banco o institución de desarrollo (como el NAD BANK en el TLC).

**38.** El señor Enrique Juárez introdujo el tema del mal cumplimiento de las normas regionales relacionadas con el comercio y por ende de la falta de credibilidad que existe en el interior de los países de Centroamérica en cuanto a la aplicación de las normas comerciales, todo lo cual no desaparecerá necesariamente con terceros países como los Estados Unidos.

**39.** En seguida, el señor Eduardo Ayala respondió a las intervenciones. Comentó que la negociación no sólo se basa en lo que actualmente vende Centroamérica a los Estados Unidos, aun sabiendo que el 98% de las exportaciones ya están en canasta A, sino también en los mercados futuros en los que se desea participar. La cuestión de la propiedad intelectual implica considerar el pedido de los Estados Unidos de dar cinco años de protección para productos farmacéuticos y 10 años para agroquímicos, en cuanto a los datos de prueba e investigación. A partir de ese período la información sería pública. En este momento los secretos industriales se protegen sin plazo acordado. Aceptar la propuesta de los Estados Unidos convertiría a la información de todo producto farmacéutico en disponible a partir de los cinco años. Asimismo, se mantiene la protección de secretos industriales, que no tiene plazos en la legislación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que no implica que en el CAFTA no pueda establecerse algún plazo. Hay un balance que se debe cuidar entre salud pública y protección a la inversión.

**40.** En relación con la multilateralidad, recordó que hay experiencias sobre los efectos de coexistencia de distintos esquemas de integración; por ejemplo, la OMC y su mecanismo de solución de controversias, que coexiste con los mecanismos regionales. Además, en compras gubernamentales no hay avance en el acuerdo intrarregional pero podría acordarse un marco dentro del CAFTA. Sin embargo, esto plantearía el riesgo de que se brinden beneficios a terceros que no se han dado entre los países centroamericanos. En servicios se plantea una situación similar, sin que esto excluya que se pueda establecer un compromiso mayor hacia dentro de Centroamérica. El problema con referencia a los bienes se plantea en la facilitación de distribución y tránsito dentro de la región, una vez que el producto ingresó a la zona integrada de Centroamérica.

**41.** En textiles, en cambio, una norma de origen más restrictiva en el CAFTA no obligaría a los países de Centroamérica a adoptarla dentro de la región. Actualmente se tienen las reglas más laxas posibles, pues la etiqueta de marca indica el origen, incluso si los insumos son de terceros. En los productos de acero no sucede lo mismo, sino que los insumos seguramente tendrán que ser adquiridos en los Estados Unidos. Un producto en el que Centroamérica es restrictivo es la leche; se obliga a que sea extraída de una vaca ordeñada en la región y que además haya nacido en la región.

**42.** En los temas de agricultura es más difícil llegar a un acuerdo, especialmente con relación a los subsidios que los Estados Unidos brindan internamente. Sin embargo, ya se aceptó la posibilidad de establecer salvaguardias agrícolas, y se negocia un mecanismo especial que permita anular los efectos de estos subsidios.

**43.** Sobre el orden de prioridades en la negociación, de acuerdo con los intereses de cada parte, y sobre el temor a la postergación de temas sensibles, comentó que los temas que interesan a los Estados Unidos no están avanzando tan rápido como desearían, por ejemplo, los de propiedad intelectual, o reglas de medio ambiente y laborales.

**44.** Quedan sólo dos rondas pendientes, y habrá “minirondas” para desahogar los asuntos pendientes (agrícolas, textiles y confección, servicios, reglas origen, etc.). En servicios, la complejidad no está en el texto del acuerdo sino en las reservas que se hacen, porque hay negociaciones bilaterales reguladas por leyes nacionales. En políticas de competencia, el avance es parcial porque el tiempo y el costo de formular y aprobar una ley, y el costo adicional no contemplado de su aplicación e implementación, son grandes. Además, las leyes de competencia deben ser elaboradas según las circunstancias de cada país.

**45.** Con respecto a las cláusulas de salida, hay dos cuestiones simultáneas. No es conveniente si se prevé que esto generará una salida masiva de sectores, lo cual quitaría estabilidad al acuerdo, pero podría considerarse su incorporación si pudiera usarse en caso de que un sector haya sido muy afectado.

**46.** En relación con las inversiones, prima el respeto a las normas constitucionales. Efectivamente, se puede aprovechar la experiencia de México, tanto en el TLC como en la negociación realizada con Centroamérica.

**47.** En cuanto a los organismos y la institucionalidad del acuerdo, se contempla una infraestructura de seguimiento con representantes de todos los países, integrada por comités temáticos, y una institucionalidad de nivel ministerial para cambios, ajustes o renegociación. Además, se requiere una institucionalidad nacional que dé certeza al comercio, integración, liberalización y seguimiento de los acuerdos. Al consolidarse la unión aduanera, será necesario también fortalecer la integración regional. La institucionalidad intrazonal (SIECA) cumplirá una función en apoyo al CAFTA, y también de impulso a la integración regional. Para los instrumentos de compensación, fondos o banco del acuerdo, se piensa sobre todo en medidas nacionales más que en un mecanismo incorporado al tratado. En infraestructura portuaria se debe emprender una tarea de modernización y racionalización, pero no se vislumbra un planteamiento regional.

### **3. Conclusiones**

**48.** En sus palabras de clausura, el señor Haroldo Rodas apuntó algunas ideas que resumen el debate habido en la reunión y algunas conclusiones.

a) Hizo un reconocimiento a la gente valiosa que hay en Centroamérica y a las iniciativas que ya llevan años en la región.

b) Aportó también una reflexión final sobre la discusión acerca del CAFTA, cuyas consecuencias hoy son limitadas por cuanto la negociación aún está en marcha.

c) Recalcó la utilidad del diálogo en un contexto informal, abierto y franco.

d) Manifestó preocupación acerca de los retos en el mediano y largo plazo que surgen de la negociación, firma, aprobación y ratificación; en especial, en relación con la integración y el desarrollo regional.

e) Remarcó que en la reunión de Presidentes de Centroamérica con el presidente George W. Bush las preocupaciones fueron los temas de mediano y largo plazo (el narcotráfico, la migración y el estado de derecho). Opinó que los temas de comercio vienen por añadidura a la agenda política, y no al revés.

f) Enumeró los aspectos institucionales y de infraestructura necesarios, y también al Plan Puebla-Panamá como una forma de integración.

**49.** Resumiendo lo anterior y lo ocurrido en la reunión, podría apuntarse que al analizar los retos de las negociaciones para el proceso de integración, si bien la discusión se centró en el impacto del CAFTA y sus avances, queda la impresión de que los procesos de negociación interna plantean retos al proceso de integración en por lo menos dos vertientes: que los acuerdos externos no erosionen el avance en la conformación del mercado ampliado e integrado y que, para mejor aprovechar esos marcos negociados de inserción externa, se requieren medidas internas que en el espacio ampliado de la integración pueden ser factores que mejoren la competitividad de los agentes económicos de los países.

Anexo

**LISTA DE PARTICIPANTES**

**A. Expertos por país**

**Costa Rica**

Marco Vinicio Ruiz  
Presidente, Consejo Empresarial para el  
CAFTA-CONCAUSA-UCCAEP

Francisco Chacón  
Abogado, consultor  
Exviceministro de Comercio Exterior

**El Salvador**

Eduardo Ayala Grimaldi  
Viceministro de Economía

Rigoberto Monge  
Coordinador del Sector Privado para los  
Tratados Comerciales

**Guatemala**

Enrique Lacs  
Coordinador CENCIT

Enrique Juárez  
Asesor en el Ministerio de Economía

Fanny de Estrada  
Directora Ejecutiva AGEXPRONT

Carlos Enrique Rivera  
Secretario General FECAICA

Roberto Velásques Oliva  
FECAICA

Eduardo Sperisen  
Director de Asuntos Internacionales  
Cámara de Industria

### **Honduras**

Irving Guerrero  
Subsecretario de Comercio Exterior

### **Nicaragua**

Julio César Bendaña  
Director General de Competencia y  
Transparencia de Mercados  
Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC)

Humberto Argüello  
Secretario Técnico  
Comisión Nacional de Exportaciones MIFIC

### **Panamá**

Manuel Ferreira  
Director Económico  
Cámara de Comercio

### **República Dominicana**

Santiago Tejada  
Subsecretario de Estado  
Secretaría de Relaciones Exteriores

Osmar Benítez  
Vicepresidente Ejecutivo  
Junta Agroempresarial Dominicana  
Asesor de la Presidencia de la República

**México**

Roberto Gutiérrez  
Profesor-Investigador UAM-Xochimilco  
Consultor CEPAL

Kurt Francisco Unger  
Profesor-Investigador CIDE

Ramón Padilla  
Investigador y Candidato a Doctorado en la  
Universidad de Sussex-SPRU

**B. Secretaría**

**Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA)**

Haroldo Rodas Melgar  
Secretario General

Alfonso Pimentel  
Director Ejecutivo

Hersson Rodríguez  
Director General de Tecnologías de Información

Miguel Gutiérrez  
Dirección General de Estudios y Transporte

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Sede Subregional en México**

Rebeca Grynspan  
Directora

Ricardo Zapata  
Jefe, Unidad de Comercio Internacional

Jorge Mario Martínez  
Oficial de Asuntos Económicos  
Unidad de Comercio Internacional

Denise Penello  
Oficial de Asuntos Económicos  
Unidad de Comercio Internacional

Mikio Kuwayama  
Oficial a Cargo  
Unidad de Comercio Internacional  
División de Comercio Internacional e Integración