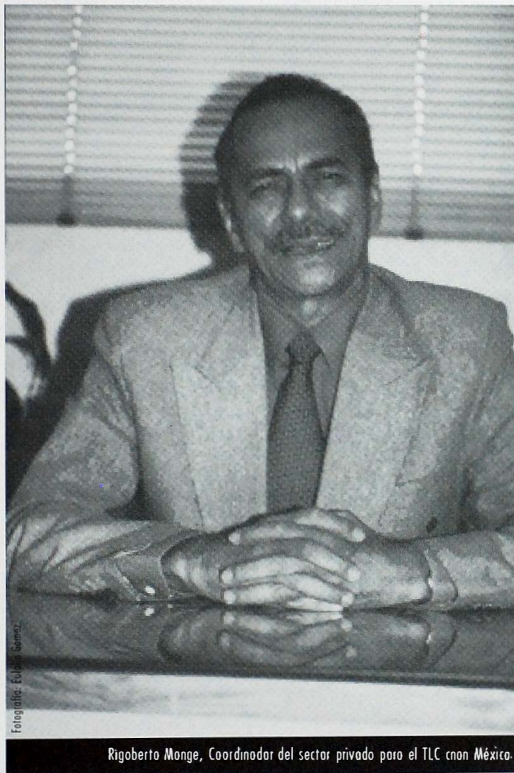


Una experiencia inédita del sector privado
el tratado de libre comercio con México

se derivan de los compromisos multilaterales del comercio (OMC), que en todo caso deberán ser notificadas y respaldadas con la debida anticipación entre las partes. En esta misma línea, el TLC igualmente contiene los recursos adecuados para encontrar la solución a las diferencias comerciales que llegaren a suscitarse como resultado de la aplicación del mismo.

Los márgenes de asimetría a favor de los países del Triángulo Norte referidos al acceso al mercado de los bienes industriales y agropecuarios, son señales de tiempo o plazos en la mayoría de las veces para dar lugar a la debida preparación o reconversión de la planta productiva local para participar adecuadamente en los mercados cada vez más competitivos. Los márgenes de asimetría llegan a cubrir periodos de hasta once años. En este mismo orden, podría mencionarse el caso de los productos excluidos.



Rigoberto Monge, Coordinador del sector privado para el TLC con México.

Salvo unos pocos productos de particular interés para algunos de los países del Triángulo Norte, la negociación conjunta de El Salvador, Guatemala y Honduras ante México ha significado un positivo ejercicio de coordinación y bases para una armonización en materia de política comercial en el contexto de los proyectos estratégicos de la integración económica centroamericana, tales como los planteados bajo el tema de la unión aduanera. Para el sector privado en particular, el trabajo conjunto de los tres países se ha traducido en mayores niveles de acercamiento y comunicación entre las diversas ramas de la producción.

Las expectativas del TLC con México son grandes. Es un valioso recurso de integración comercial en el que la libre circulación de los bienes y servicios pondrá en movimiento un mercado de 120 millones de personas. Sin duda, ante semejantes dimensiones, los retos hacia una mayor y mejor preparación de nuestras empresas son grandes.

La administración de los Tratados Comerciales.

El reto de la preparación, aún con la aparente adversidad de los tiempos, también alcanza a las instituciones del sector público, especialmente en lo que respecta a la administración del voluminoso paquete de acuerdos que encierran los tratados y los acuerdos comerciales suscritos y por suscribir por parte del Gobierno. Se tiene conocimiento de que se hacen preparativos en esta dirección, para lo cual el sector productivo se encuentra en la mejor disposición de colaborar tras definir los mejores métodos de trabajo en el que se privilegie la función facilitadora del Estado.

Los retos del mejor aprovechamiento de los tratados y acuerdos comerciales pasan por el ineludible camino de su contribución para mejorar las condiciones de empleo y bienestar de nuestra población. El país necesita de más y mejores empleos. Y de más inversión en capital humano.

Haber concluido a esta fecha la negociación de tres tratados de libre comercio, con República Dominicana, Chile y México genera una valiosa oportunidad para evaluar las experiencias y lecciones aprendidas en el proceso de las negociaciones. Todo lo experimentado es positivo. Solamente que algunos aspectos, modalidades y métodos de trabajo: la participación; los enfoques estratégicos; los estudios previos de impacto económico, comercial y social; el alcance de la agenda comercial de los próximos cinco años, entre otros, son temas del mayor interés del sector privado a fin de acumular lo aprendido como una valiosa inversión del país.