



“ANÁLISIS DEL COMERCIO Y LA POLÍTICA EXTERIOR DE EL SALVADOR: MECANISMOS NACIONALES PARA PARTICIPAR EFICIENTEMENTE EN LA GLOBALIDAD”

Dr. Eduardo Ayala Grimaldi

103

Distinguidos señores panelistas y señor moderador, honorables invitados especiales, respetable público que nos acompaña, quisiera en primer lugar agradecer a la Universidad Tecnológica de El Salvador, a la misión de jefes de misiones oficiales acreditadas en el país por permitirme estar viviendo este gran honor de poder trasladar un poco la política comercial del país.

En primer lugar la política comercial del país, relacionado con comercio exterior tiene tres grandes objetivos, si los podemos definir así. En primer lugar generar todas las condiciones necesarias para que todos los sectores productivos del país puedan volverse más competitivos. En segundo lugar, es volver a El Salvador un lugar muy atractivo a las inversiones y propiciar estas inversiones que generen empleos y generen una actividad productiva muy importante y en tercer lugar, quizá es el fin o el objetivo de lo anterior, con ello podamos lograr una inserción exitosa de El Salvador en el comercio exterior o en los mercados internacionales.

Al hablar de política comercial tenemos que enfocarnos también hacia dos grandes áreas, una de ellas son las negociaciones comerciales internacionales y otra área es la administración adecuada de todos los acuerdos que negociamos.

Pasaría a hablar un poco de estas dos grandes áreas, que tienen muchas ramas, muchos complementos en las actividades que estamos desarrollando. Cuando hablamos de negociaciones comerciales, lo hacemos en aras de lograr contar con mercados adicionales a los que ya cuenta El Salvador, mercados que nos permitan aprovechar oportunidades muy importantes para nuestros exportadores y generar de esta forma un mayor crecimiento en la economía del país, negociaciones comerciales podemos diferenciar dos grandes áreas: foros que implican una negociación multilateral o una negociación con varios países y aquellas negociaciones que involucran países bilateralmente.

Dentro de las concesiones nuestra prioridad como país sigue y seguirá siendo en la gestión de nuestro gobierno, Centroamérica. Es nuestro mercado natural, es un mercado que requiere una atención mucho más a fondo para resolver una serie de problemas y obstáculos que enfrentamos diariamente en el comercio entre los países centroamericanos.

En ese sentido, estamos desarrollando muchísimos esfuerzos encaminados: unos hacia la regulación del comercio intracentroamericano, regulación que tiene por objetivo, facilitar los flujos comerciales entre nosotros, y por otro lado la eliminación de los obstáculos



“Análisis del Comercio y la Política Exterior de El Salvador: Mecanismos Nacionales para Participar Eficientemente en la Globalidad”

que aún persisten en el comercio centroamericano, obstáculos que tienen que ver con mecanismos aplicados en fronteras, obstáculos que tienen que ver, quizá no me lo van a creer, con horarios diferenciados en las fronteras, que hacen que productos no puedan pasar de un país a otro porque simplemente la frontera de un país vecino está cerrada, por los horarios diferenciados.

De esta manera queremos ir construyendo Centroamérica mucho más unida, con una visión mucho más integral como región para poder plantearnos como bloque frente al mundo y poder obtener ventajas en el área comercial, que individualmente no pudiésemos tener si lo hacemos cada país por su lado.

En cuanto a negociaciones que implican muchos países, podemos hablar de las negociaciones que tienden a la construcción del área del libre comercio de las Américas.

Esta es una negociación que inició con la cumbre presidencial de Miami en 1994 es un proceso de negociación que se ha venido construyendo paso a paso, somos treinta y cuatro países que estamos involucrados en este esfuerzo en esta negociación todo lo que se ha venido trabajando hasta la fecha, ha posibilitado sentar las bases para que podamos iniciar un proceso formal de negociaciones. Proceso que en la última reunión ministerial celebrada en Toronto a finales del año pasado, tuvo como resultado mandatos muy importantes que creemos nosotros nos van a ayudar mucho a una construcción firme y segura del área de libre comercio de las Américas.

Estos mandatos se pueden resumir, básicamente, en la decisión ministerial de que entremos a partir de enero de este año a una negociación formal de las diferentes áreas del comercio que van a permitir que a partir del año 2005, podamos asegurar un comercio fluido con reglas claras, con reglas transparente, con reglas permanentes y con mecanismos que nos aseguren que vamos a tener beneficios reales de este proceso de negociación.

También tenemos dentro de nuestro trabajo, de la política comercial la atención de un foro importante que involucra alrededor de 134 países en el mundo, que es el Foro de la Organización Mundial del Comercio.

“De esta manera queremos ir construyendo Centroamérica mucho más unida, con una visión mucho más integral como región para poder plantearnos como bloque frente al mundo y poder obtener ventajas en el área comercial, que individualmente no pudiésemos tener si lo hacemos cada país por su lado.”

A finales del año pasado, en diciembre, se celebró en la ciudad de Seattle en Estados Unidos, la reunión ministerial de la Organización Mundial del Comercio, reunión en la que esperábamos tener resultados concretos y positivos que permitieran atender áreas importantes para países como El Salvador; relacionadas con principios fundamentales en el comercio internacional, como lo es el trato especial diferenciado que los países en vía de desarrollo debemos tener en todas las áreas del comercio; decisiones que esperábamos también en esta reunión orientadas a definir qué áreas de negociación se iban a abrir en esta nueva ronda. Bajo el amparo o dentro del foro de la Organización Mundial del Comercio teníamos igualmente otros aspectos importantes que para el país considerábamos necesarios que esta reunión ministerial tuviese al final una decisión que nos permitiera trabajar profundamente sobre ellos.

Lamentablemente la reunión ministerial de la ONC terminó sin ningún acuerdo, lamentablemente no tuvimos ninguna decisión importante y ésta se ha pospuesto para una futura fecha, que esperamos se dé lo antes posible en este año.

Finalmente, en negociaciones tenemos lo que se conoce como negociaciones bilaterales, que son negociaciones que estamos desarrollando como un sólo país en el mundo, en estos procesos de negociación bilateral hemos

Primer Foro de Reflexión sobre los Desafíos del Nuevo Siglo



trabajado mucho, tratando de que Centroamérica pueda manejarse como una bloque comercial, como una parte negociadora. Con ello garantizamos que los intereses, las concesiones, la magnitud de los tamaños de los mercados, el número de los consumidores que están involucrados en una negociación se vuelve mucho más atractivo, si actuamos como bloque Centroamericano que si actuamos como países individualmente considerados. Esto nos llevó a tener éxito en dos foros de negociación, uno de ellos fue en República Dominicana, fue el primero que iniciamos y finalizamos como Centroamérica. Únicamente estamos esperando la ratificación del congreso de República Dominicana. La otra experiencia positiva centroamericana se dio con Chile, con quien también cerramos un tratado de libre comercio, con una aclaración, este tratado de libre comercio para Guatemala, Honduras y El Salvador, que estamos trabajando como bloque, tiene pendiente en la negociación al rededor de un 30% de productos y al rededor de menos del 15% de reglas de origen, que son las que nos van a garantizar el acceso al libre mercado de Chile.

Este proceso lo culminó Costa Rica, logró negociar bilateralmente sus productos, nosotros estamos a un paso, esperamos culminar hoy en febrero este proceso de negociación como triángulo norte; Nicaragua por su parte está negociando bilateralmente.

¿Por qué negociamos aparte triángulo norte de Costa Rica y Nicaragua?. Sencillamente por que fue imposible ponernos de acuerdo en la forma de como debíamos atender en la realidad los programas de desgravación para cada uno de los productos, la sensibilidades en algunos productos difieren de país a país, y lo que pudiese resultar como un esfuerzo de tener en ese momento de unión centroamericana, para negociar todo en conjunto, prácticamente se podría convertir en un dolor de cabeza y en un impase de las negociaciones que no hubiese permitido finalizarlas con éxito. Sin embargo, consideramos importante negociar al menos en bloque con Guatemala y Honduras, con quienes ya tenemos algunas experiencias en otros foros de negociación, que voy a comentar después.

Dr. Eduardo Ayala Grimaldi
Vice Ministro de Economía





"Análisis del Comercio y la Política Exterior de El Salvador: Mecanismos Nacionales para Participar Eficientemente en la Globalidad"

También tenemos dentro de nuestra agenda comercial de negociaciones como Centroamérica, una negociación que está pendiente y que esperamos concluir este año; es la negociación de un tratado de libre comercio con Panamá, hemos sostenido negociaciones con el nuevo gobierno de Panamá y existe muchísimo interés en poder culminar con este proceso de negociaciones, esperamos lograrlo lo antes posible en este año.

LOS TRATADOS COMERCIALES

Tenemos, también, un proceso más tímido, —si se puede decir así—, pero muy importante, es un proceso de negociación de un acuerdo de un alcance parcial con los países que forman la comunidad Andina. Este es un esfuerzo que estamos haciendo también con Guatemala y Honduras, y ésto permitiría tener un acuerdo bastante limitado en alcance con un listado de productos muy pequeño, si lo comparamos con un tratado de libre comercio, pero que de alguna manera nos permite sentar bases para generar un comercio que actualmente no tenemos con algunos países de la Comunidad Andina. Pero que si hay mucho interés de sectores productivos nacionales de tenerlo, nos generaría una muy buena base, bien para iniciar a futuro un proceso de negociación de un tratado de libre comercio entre Centroamérica y Comunidad Andina, o bien para sentar bases muy fuertes para la negociación del área de libre comercio de las Américas.

Finalmente, en nuestra agenda de negociaciones está México, lo dejé al final porque México es un proceso de negociación al cual quiero referirme en forma particular, dado que es un proceso que ha requerido mucho esfuerzo de coordinación interno entre Guatemala, Honduras y El Salvador, y mucho esfuerzo, también no sólo de parte de lo que se conoce como triángulo norte, sino que también, mucho esfuerzo y así lo reconocemos de México. Este proceso no ha demorado nueve años, como normalmente se maneja, es un proceso que a nivel técnico inició en una

reunión en Guatemala en julio de 1994, en noviembre del 94 se suspendieron las negociaciones, debido, por una parte, a la crisis en el mercado mexicano, en la economía mexicana y por otra parte, también por la situación Centroamericana, que requirió mucha atención para ir fortaleciendo más la región en el plano comercial.

México es prácticamente un proceso de negociación que está a punto de culminar, es un proceso que en la primera semana del mes de enero de este año quedó con muy pocos puntos pendientes de decisión. Podríamos hablar de tres rubros en los que es necesario tomar una decisión. Son rubros que tienen mucha relación con las sensibilidades de nuestros países que esperamos puedan ser atendidas estas sensibilidades en la forma en que deben hacerse en todo proceso de negociación, buscando como objetivo un resultado en que ambas partes ganemos y no como resultado de un proceso en que una de las partes salga perjudicada.

Confiamos mucho en que prontamente vamos a tener una decisión sobre estos puntos pendientes; pero en todo caso el tratado, tal y como está en este momento, es un buen tratado, es un tratado que como lo hemos conversado en todos los sectores que estarían incluidos en el libre comercio bajo un programa de grabación. Es un tratado que les da muchísimas oportunidades de ampliar el comercio, oportunidades de participar en el mercado mexicano, y en cifras podríamos decir que más del 93 ó 94% del comercio que tenemos con México está incluido dentro del tratado, eso sin considerar el comercio potencial que podría generarse a través de intercambios comerciales en otros productos que actualmente no se dan.

Pasaría a hablar de un complemento del proceso de negociaciones que es cómo hacemos para una vez negociado el tratado poder contar con una organización institucional adecuada para poder administrar todo lo que se ha negociado. En este sentido puedo decir con



mucha satisfacción como si fuese el final de un camino que hemos llegado a culminar, se han hecho esfuerzos enormes y contamos con alguna estructura institucional que va a permitir atender adecuadamente lo que es la administración de los tratados.

Esta administración se vuelve clave y vital una vez los tratados entran en vigor puesto que permite la misma administración, aprovechar las oportunidades que da el tratado, permite hacer uso de los derechos que se aseguraron en el tratado, permite también ejercer el derecho que tenemos de hacer cumplir a la otra parte con los compromisos que asumió dentro del tratado. Esta manera, generar un clima de mayor certidumbre en el comercio, un clima que permite asegurarles a todos los sectores productivos que participan en el intercambio comercial todas las garantías para no ser frenados en ninguna forma en el comercio.

Finalmente, quiero comentar sobre el andamiaje que se refiere para estos temas, no sólo es negociar, no sólo es administrar es también tener una estructura de comunicación (en los sectores involucrados una estructura efectiva con los sectores involucrados que permita atender; conocer las realidades y poder generar o crear un balance entre los intereses de los sectores productivos, pero también en la otra parte de la balanza los intereses de los consumidores. De esta manera lograr instrumentos comerciales que sean beneficiosos no sólo para un sector sino para todo el pueblo salvadoreño.

