

entorno

Junio - Julio 2002 - No. XXV



Clementi



Universidad Tecnológica de El Salvador

Especialízate con una **Maestría** y expande tus oportunidades profesionales



La Universidad Tecnológica pone a tu disposición las siguientes maestrías:

- **Administración de Empresas**
- **Administración Financiera**
- **Mercadeo**
- **Psicología Clínica**
- **Comunicación Empresarial**

**Plan especial
de pago para
profesionales
graduados de
nuestra
Universidad**

Consulta nuestros planes de estudio e inicio de clases:
Dirección de Postgrados y Programas complementarios
Edificio " Thomas Jefferson ", Calle Arce y 17 Av. Sur

Teléfono PBX: 275-8704,
correo electrónico: maestrias@utec.edu.edu.sv
Página Web: www.edu.sv/utec2000/maestrias.htm

Universidad Tecnológica
La Gran Universidad de El Salvador



104000431



Contenido

Un TLC Centroamérica - Estados Unidos 6

Tratados Comerciales: Realidades o Utopías 18

Oportunidades y desafíos de El Salvador
en el TLC con Estados Unidos 24

Desde una óptica universitaria, la firma
de un TLC entre El Salvador y los Estados Unidos 29

Beneficios y desafíos ante un TLC con Estados Unidos 36

Voz ciudadana 38

Las relaciones comerciales de Panamá y Centroamérica
con la Unión Europea 42



entorno

Universidad Tecnológica
de El Salvador

Director General
Lic. José Mauricio Loucel
Presidente-Rector

Director Ejecutivo
Lic. Rafael Rodríguez Loucel
Vice-rector de Investigaciones
y Proyección Social

Director de Producción
Jorge Barraza Ibarra
Director Departamento
de Investigación

Consejo Editorial
Rafael Rodríguez Loucel
Lorena Duque de Rodríguez
Jorge Barraza Ibarra

Edición
Thirza Ruballo

Diseño y Diagramación
Daniel Figueroa

Ilustraciones
Ricardo Clemen (Alecus)

Fotografías
Thirza Ruballo

Los artículos y documentos que
aparecen en esta edición son responsabilidad
de sus autores, no representan la opinión oficial
de la UTEC.

Se autoriza la reproducción total o parcial de los
artículos siempre que se cite la fuente.

Deberá solicitarse autorización de los
artículos reproducidos de otras publicaciones.

La Revista Entorno es una publicación de la
Universidad Tecnológica de El Salvador,
Calle Arce # 1020, San Salvador,
El Salvador, Centroamérica
Tels.: 275-8888, Fax: 271-4764
e-mail: infoute@utec.edu.sv
página web: <http://www.utec.edu.sv>

Tú tienes el deseo de estudiar La Universidad Tecnológica las condiciones para que sea una realidad



Sala de asesorías



Clinica Jurídica



Salón de clases



Biblioteca de Idioma Inglés



Laboratorio de revelado

11 excelentes razones para estudiar:

- 1- Lic. en Administración de Empresas
- 2- Lic. en Contaduría Pública
- 3- Lic. en Informática
- 4- Lic. en Mercadotecnia
- 5- Lic. en Ciencias Jurídicas
- 6- Ing. en Sistemas de Computación
- 7- Ing. Industrial

- 8- Lic. en Relaciones Públicas y Comunicaciones
- 9- Lic. en Psicología
- 10- Lic. en Idioma Inglés
- 11- Técnico en Periodismo

Maestrías: Administración de Empresas, Mercadeo, Administración Financiera, Comunicación Empresarial, Psicología Clínica.

¡Inscríbete ya!

HORARIO DE ATENCIÓN:

LUNES A VIERNES

de 7:00 a.m. a 7:00 p.m.

sin cerrar al mediodía

SÁBADOS de 8:00 a.m. a 12:00 m.

Pide más información al

PBX: 275-8899

Unidad de Nuevo Ingreso
Edif. Gabriela Mistral, 1a. planta.
e-mail: nuevoingreso@utec.edu.sv

La combinación perfecta entre la teoría y la práctica

Universidad Tecnológica
La Gran Universidad de El Salvador



eeditorial

Después de una ininterrumpida sucesión de acuerdos de libre comercio con Chile, México, República Dominicana y Panamá, el Gobierno del Presidente Francisco Flores anuncia, como el logro máximo de sus esfuerzos en materia de comercio exterior, el inicio de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio e Inversiones con la más grande potencia económica del planeta: los Estados Unidos de América. Los beneficios de esta alianza han sido profusamente publicitados por las instituciones estatales responsables, haciendo énfasis en la generación de empleo, nuevas inversiones y el crecimiento económico en general.

Estos acuerdos están siendo promovidos por la publicidad gubernamental, como una acción favorable y de beneficios netos, pero la brecha entre la realidad y la fantasía puede ser significativa. Es muy difícil entonces, predecir resultados en este campo, pero es palpable que los acuerdos se adoptan entre actores desiguales, con grandes y profundas desigualdades. Por otra parte, nada puede darse por sentado, el hecho de firmar un pacto comercial no significa necesariamente que se va a vender, o que las inversiones se van a realizar por la simple existencia de un acuerdo. Esta clase de pactos comerciales son opciones posibles, pero no pueden ser realidades mientras no existan exportadores competitivos, con bienes y ventajas concretas.

Nuestros sectores productivos, no deberían echar en sacos rotos la vivencia y testimonio del caso mexicano, ni las advertencias que recientemente hiciera el Doctor Michael Porter: el éxito del tratado se encuentra en la capacidad de los más importantes sectores de la economía, de encontrar las respuestas a los problemas estructurales que actualmente la tienen estancada. Y eso también implica atender las opciones de la pequeña empresa y el sector laboral.

CARLOS ORELLANA MERLOS

TLC

CENTROAMÉRICA — ESTADOS UNIDOS

Aspectos de interés para El Salvador

Dentro del marco de las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio (TLC's), y particularmente en las mesas de acceso a los mercados de productos agropecuarios e industriales, se negocian esencialmente los programas de desgravación de los derechos arancelarios a las importaciones (aranceles) de dichos productos, así como las barreras no arancelarias.

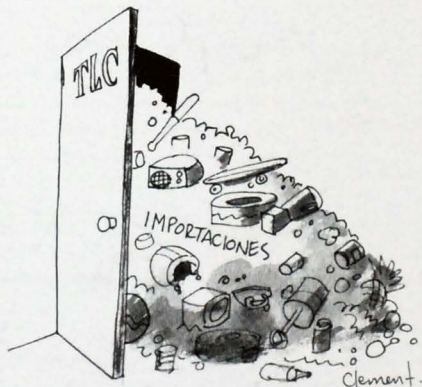
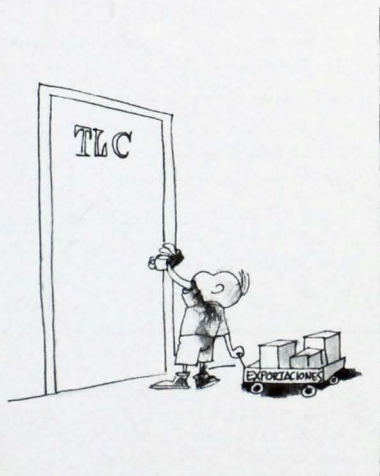
Los aranceles a las importaciones, posiblemente el más importante instrumento de la política comercial externa, tienen como propósito principal proteger a los productores nacionales de los competidores extranjeros para que logren desarrollarse.

Pero, ¿cuál es el objetivo principal de una liberalización comercial, y específicamente de una desgravación arancelaria entre dos o más países? En términos generales, incre-

mentar las exportaciones y promover la competitividad productiva, tanto por el mayor abastecimiento de insumos en mejores condiciones de precio y posiblemente de calidad, como por el reto que plantea la producción extranjera. En principio, la referida competitividad redundaría a su vez en más exportaciones y en mayores beneficios para los consumidores de los países involucrados, ya que dispondrían de una mayor variedad de bienes con mejores precios y calidades.

La desgravación arancelaria

En el caso concreto de las negociaciones de un TLC entre los países centroamericanos y otros países como Estados Unidos, se debería lograr una eliminación total, pero a menudo paulatina, de los aranceles a las merca-



días que se comercializan al interior de la eventual zona de libre comercio, y que cumplan con las normas de origen que se acuerden en el marco de dicho TLC, quedando en vigencia los aranceles para los productos que provienen de terceros países, o aranceles de Nación Más Favorecida (NMF).

En este contexto, cabe señalar que El Salvador dispone de ventajas comparativas y competitivas (reales y potenciales) en una serie de productos agropecuarios e industriales; y desde esta perspectiva, la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias a este tipo de productos por parte de Estados Unidos, como resultado de un eventual TLC, contribuiría indudablemente a la expansión de la producción y exportación de dichos bienes, proporcionando a su vez una contribución significativa al crecimiento económico de El Salvador. Paralelamente, permitiría la adquisición con precios más bajos de productos en los cuales El Salvador no posee ventajas comparativas ni competitivas (ciertas materias primas y productos finales), favoreciendo en principio, y sobre esta base, una eficiencia en la asignación de recursos escasos y el bienestar de los consumidores.

Por otra parte, el tema de la desgravación arancelaria de productos agropecuarios e industriales está estrechamente vinculado con aspectos tales como: las ya mencionadas normas de origen para dichos productos; sus restricciones sanitarias y fitosanitarias; y las normas técnicas de los mismos. Por lo tanto, se considera que uno de los propósitos más importantes de El Salvador, dentro de las negociaciones con Estados Unidos, debe ser impedir que dichos aspectos no se constituyan en barreras injustificadas al comercio (exportaciones) de los referidos productos.

Estados Unidos y su comparación relativa con El Salvador

El área total de Estados Unidos es de 9,629,091 kilómetros cuadrados, equivalente a 458 veces la superficie de El Salvador; y su población estimada para 2001 es de 278,058,881 personas, es decir, 44 veces superior a la población salvadoreña.

La densidad demográfica estadounidense es de 29 habitantes por kilómetro cuadrado, en tanto que la de El Salvador es 297; la tasa de crecimiento de su población estimada para 2001 es de 0.9%, mientras que la salvadoreña es 1.9%.

El Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos, estimado para 2000, es 754 veces mayor que la economía de El Salvador; mientras que su PIB per cápita para ese mismo año es de US\$36,200, equivalente a 17 veces el PIB per cápita salvadoreño.

Cuadro No. 1

Datos generales sobre Estados Unidos	Veces superior que El Salvador (aproximadamente)
Área total (superficie): 9,629,091 Km ²	458
Población: 278,058,881 (estimada, 2001)	44
PIB (economía): US\$9,963,000 millones (estimado, 2000)	754
PIB per cápita: US\$36,200 (estimado, 2000)	17
Población bajo línea de pobreza: 12.7% (estimado, 1999)	0.3
PIB sectorial (1999):	
Agropecuaria: 2.0%	0.2
Industria: 18.0%	0.7
Servicios: 80.0%	1.3
Presupuesto (1999):	
Ingresos: US\$1,828,000 millones	1.015
Gastos: US\$1,703,000 millones	774
Exportaciones (FOB): US\$776,000 millones (estimado, 2000)	262
Importaciones (FOB): US\$1,223,000 millones (estimado, 2000)	260

Fuente: "The World Factbook" CIA, USA.

Por otra parte, la población estadounidense bajo la línea de pobreza estimada para 1999 fue 12.7%, siendo la de El Salvador 48%; asimismo, la tasa de desempleo en Estados Unidos para el 2000, es de 4%, en comparación con la salvadoreña de 8.5%.

Con respecto al PIB sectorial de Estados Unidos, en 1999, el sector agropecuario representó 2%, el industrial 18% y los servicios 80%; mientras que tales participaciones relativas en el caso salvadoreño fueron 12%, 28% y 60%, respectivamente.

Los ingresos del presupuesto fiscal de Estados Unidos en 1999, fueron más de 1,000 veces los de El Salvador, y los gastos 774 veces superiores. Por su parte, la deuda externa estadounidense excede en 210 veces la salvadoreña.

Estados Unidos tiene un sector industrial altamente diversificado y tecnológicamente avanzado, y dentro de sus subsectores más importantes se encuentran: petróleo, acero, vehículos automotores, aeroespacial, telecomunicaciones, químicos, electrónicos, procesamiento de alimentos, bienes de consumo, madera y minería.

Por otra parte, entre los principales productos agropecuarios estadounidenses, están: trigo, maíz y otros granos; frutas; vegetales; algodón; carnes de res, cerdo y aves; productos lácteos; productos forestales y pescado.

En cuanto a las exportaciones de Estados Unidos (FOB) estimadas para 2000, éstas son 262 veces mayores que las salvadoreñas y las importaciones (FOB) 260 veces.

Dentro de las exportaciones estadounidenses más importantes se encuentran productos tales como: bienes de capital, automóviles, suministros industriales y materias primas, bienes de consumo y productos agropecuarios. Entre los principales productos importados por Estados Unidos

están: aceite crudo y productos de petróleo refinados; maquinaria, automóviles; bienes de consumo; materias primas industriales; alimentos y bebidas.

Finalmente, los socios comerciales más importantes de Estados Unidos en 2000, por el lado de sus exportaciones han sido: Canadá (23%), México (14%), Japón (8%), Reino Unido (5%) y Alemania (4%). Por el lado de sus importaciones: Canadá (19%), México (11%), Japón (11%), China (8%) y Alemania (5%).

En síntesis, todos los elementos anteriores comprueban las evidentes y acentuadas diferencias o asimetrías existentes entre el grado de desarrollo de las economías de Estados Unidos y de El Salvador.

Estados Unidos Socio estratégico en la agenda de negociaciones

Dentro de los principales socios comerciales de El Salvador en 2001, se pueden mencionar, por el lado de las exportaciones, los siguientes países: Guatemala (11.3%); Honduras (6.4%); Nicaragua (4.2%); Costa Rica (3.3%); y, sobre todo, Estados Unidos (65.4%)¹. En efecto, las exportaciones hacia este último país han llegado a un valor de US\$1,874.8 millones, de un total exportado (FOB) de US\$2,865.1 millones durante el año en referencia.

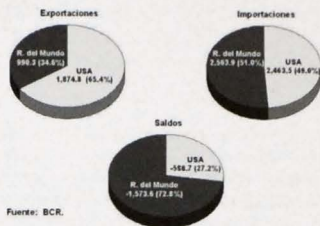
Cuadro No.2 Principales socios comerciales de El Salvador. 2001 (Millones de US\$)

Países	Exportaciones		Importaciones		Saldos	
	Valor (FOB)	%	Valor (CIF)	%	Valor	%
USA	1,874.8	65.4	2,463.5	49.0	-588.7	27.2
Alemania	48.8	1.7	89.0	1.8	-40.2	1.9
Japón	5.6	0.2	124.4	2.5	-118.8	5.5
España	3.9	0.1	54.8	1.1	-50.9	2.4
Guatemala	323.2	11.3	435.4	8.7	-112.2	5.2
Costa Rica	94.6	3.3	163.4	3.3	-68.8	3.2
Nicaragua	120.3	4.2	89.1	1.8	31.2	1.4
Honduras	184.3	6.4	134.7	2.7	49.6	2.3
Panamá	48.9	1.7	135.1	2.7	-86.2	4.0
Brauil	6.4	0.2	52.0	1.0	-45.6	2.1
México	24.6	0.9	312.4	6.2	-287.8	13.3
Venezuela	6.5	0.2	82.3	1.6	-75.8	3.5
Otros	123.2	4.3	891.3	17.7	-768.1	35.5
Total	2,865.1	100.0	5,027.4	100.0	-2,162.3	100.0

^{1/} Incluye maquila. ^{2/} Incluye Zona del Canal
Fuente: Banco Central de Reserva.

Por el lado de las importaciones, entre los socios comerciales más importantes del país en 2001 se encuentran: Guatemala (8.7%); México (6.2%); Costa Rica (3.3%); Honduras (2.7%); Panamá (2.7%); Japón (2.5%); y, nuevamente, Estados Unidos (49%)³. De hecho, las importaciones desde Estados Unidos han dado cuenta de US\$2,463.5 millones, de un total importado (CIF) de US\$5,027.4 millones durante el año en cuestión.

Gráfica No. 1 Importancia de USA en el comercio de El Salvador. 2001 (Millones de US\$ y % del total)

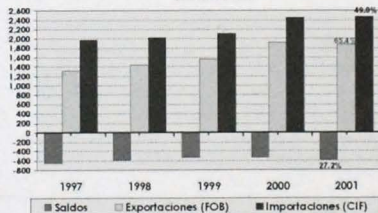


Con respecto a los saldos, el intercambio comercial de El Salvador con Estados Unidos representó un déficit de US\$588.7 millones, equivalente a 27.2% del saldo negativo de US\$2,162.3 millones del país con el mundo.

Analizando el comportamiento de las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado estadounidense durante los últimos cinco años, se puede observar que las mismas crecieron a un ritmo conservador desde 1997, hasta 1999. Posteriormente, en el 2000, mostraron un incremento más significativo, como resultado básicamente del buen desarrollo de la actividad maquilera en ese año, y debido a su vez, a los efectos anticipados de la ampliación de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

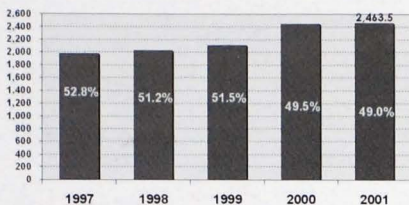
Sin embargo, para el 2001, el nivel de las exportaciones globales a Estados Unidos no creció y sufrió una reducción, lo cual es explicado en parte por el pobre desempeño de la maquila (relacionado con la desaceleración de la economía estadounidense, que se agravó luego por los impactos desfavorables de los atentados terroristas de septiembre), pero también por la evolución negativa de las exportaciones de productos tradicionales, y particularmente del valor de las ventas externas de café a ese mercado (influida, a su vez, por la caída sufrida en el volumen exportado y el precio internacional del grano). (ver Gráfico No.2).

Gráfica No. 2 Intercambio comercial El Salvador - USA^{1/2} (Millones de US\$)



^{1/} Incluye Maquila. Fuente: Banco Central de Reserva.

Gráfica No. 5
Importaciones de El Salvador desde USA¹
 (Millones de US\$)



¹ Incluye Maquila.
 Fuente: Banco Central de Reserva.

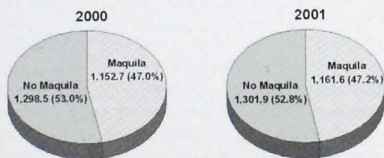
En síntesis, los elementos anteriores comprueban la evidente y acentuada importancia de Estados Unidos en el comercio exterior de El Salvador; y tomando como base esto, se considera también importante avanzar y fortalecer las acciones en el campo de negociaciones globales de Centroamérica para un TLC con Estados Unidos.

Asimismo, dado el valor del comercio con Estados Unidos reportado por El Salvador y la posibilidad de incrementarlo, casi cualquier asignación de recursos en actividades de apoyo a negociaciones regionales para un acuerdo de liberalización comercial con dicho país, se pagaría por sí misma en un mediano plazo. En otras palabras, las acciones de negociación comercial centroamericana con Estados Unidos constituirían inversiones eficaces y eficientes para economías pequeñas y abiertas como la salvadoreña.

Se considera en este sentido, que el gobierno de El Salvador debe intensificar sus acciones tendientes a posibilitar una negociación para la firma, junto con el resto de países de Centroamérica, de un TLC con Estados Unidos, como parte de una estrategia a nivel regional para lograr una integración efectiva a los mercados continentales (ALCA) e internacionales en general.

Sin lugar a dudas, obtener una mayor penetración en el

Gráfica No. 6
Composición de las importaciones de El Salvador desde USA
 (Millones de US\$ y %)



Fuente: Banco Central de Reserva.

mercado de Estado Unidos (exenta de aranceles) a través de la negociación de un TLC con dicho país, sería sumamente beneficioso; y en tal sentido, aunque la probabilidad de que lo anterior ocurra durante el 2002, (a menos de un año plazo) es poca, como lo demuestra el caso de Chile, se considera que la referida negociación debe ser uno de los más importantes objetivos de la política comercial externa de El Salvador. De hecho, el potencial del mercado estadounidense, y su aprovechamiento conjunto desde una base regional centroamericana, proporciona oportunidades comerciales considerablemente mayores.

Antecedentes del proceso para un TLC

Desde finales de los ochenta, los gobiernos de El Salvador han venido poniendo en ejecución programas de reforma económica, con el propósito de reorientar la economía nacional hacia los mercados externos y volverla más competitiva internacionalmente, estableciendo para ello normas relativamente más neutras para la participación de los agentes económicos en el mercado.

En el caso de la política comercial externa, los referidos programas comenzaron focalizándose en una desgravación arancelaria y una reducción de las barreras no arancelarias.

Posteriormente, la liberalización comercial externa empezó a incorporar otros aspectos como: el relanzamiento y perfeccionamiento del proceso de integración económica centroamericana; la adhesión de El Salvador al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), en mayo de 1991; y la participación en las negociaciones de su denominada Ronda Uruguay, las cuales culminaron con la creación de la actual Organización Mundial de Comercio (OMC), en abril de 1994. Asimismo, se iniciaron negociaciones a nivel regional orientadas a la firma de TLC's con Colombia-Venezuela y México.

Más recientemente, a finales de la década pasada, el anterior gobierno expresó su disposición para negociar TLC's con otros países, tales como Panamá, República Dominicana y Chile, y hasta un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) con la Comunidad Andina. Por su parte, el actual gobierno manifestó también interés por una adhesión al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o, eventualmente, negociar un TLC con Estados Unidos, así como suscribir un acuerdo de liberalización comercial con Canadá.

Todo esta agenda de negociaciones comerciales externas de El Salvador ha sido ambiciosa, y aparentemente los avances en el desarrollo de la misma han sido significativos; las actividades se han concentrado en el fortalecimiento del llamado Mercado Común Centroamericano (MCCA), el seguimiento del Acta Final de la Ronda Uruguay (GATT/

US\$8,800 millones, superiores a las exportaciones destinadas a Rusia, Indonesia e India, juntas.

Principales objetivos en las negociaciones de un TLC

Se considera que los objetivos generales de El Salvador en el marco de negociaciones para un eventual TLC, particularmente en materia arancelaria, que como parte integrante de Centroamérica llevaría a cabo con Estados Unidos, deben ser los siguientes:

Ampliar las posibilidades de crecimiento económico sostenido de los sectores productores nacionales, promoviendo así el empleo y elevando, por ende, el nivel de vida en el campo y la ciudad.

□ Establecer reglas claras para el intercambio comercial de bienes y servicios.

□ Lograr el reconocimiento de las significativas diferencias o asimetrías existentes entre el grado de desarrollo de las economías de El Salvador y de Estados Unidos.

□ Mejorar las condiciones de acceso efectivo de los productos salvadoreños al mercado estadounidense, para generar e impulsar nuevas oportunidades de negocios de exportación e inversión.

□ Evitar que las reglas de origen para bienes agropecuarios e industriales de El Salvador, así como sus normas técnicas y los requisitos sanitarios y fitosanitarios, se constituyan en barreras injustificadas al comercio (exportación) de tales productos.

□ Establecer períodos de apertura comercial con una gradualidad adecuada, que permita efectuar los ajustes necesarios en las actividades y unidades productoras de El Salvador; en otras palabras, negociar plazos de desgravación arancelaria que den a las empresas salvadoreñas la oportunidad de readecuarse al nuevo entorno de liberalización comercial y competencia que implica un TLC con Estados Unidos.

□ Para lograr este último objetivo, se hace necesario un proceso permanente de consulta con los sectores productores nacionales, integrados preferentemente en gremiales, con el propósito de obtener listados de negociación arancelaria por productos, distinguiendo esencialmente entre: bienes en los que las unidades productoras nacionales están preparadas para competir libremente y de inmediato; productos que requieren de períodos de transición hacia el libre comercio, a fin de realizar la reconversión o reingeniería necesaria para incrementar sus niveles de productividad y competitividad; y bienes muy sensibles, fundamentalmente agropecuarios,



Foto: Thirza Roballo

que podrían requerir de plazos de transición aún mayores, o inclusive, en casos muy excepcionales, de exclusiones de los programas de desgravación arancelaria.

Ventajas y oportunidades de un TLC

Se considera que las principales ventajas y oportunidades para El Salvador de un TLC con Estados Unidos, serían las siguientes:

Estados Unidos es un país que representa, en términos generales, un mercado conocido y favorable para la comunidad empresarial salvadoreña.

Así, en cuanto a elementos de acceso al mercado de Estados Unidos, cabe mencionar que existe una amplia disponibilidad de información sobre el régimen comercial de ese país; incluso hay, en general, un alto grado de formalidad y confiabilidad en su sector privado, así como una reconocida proyección internacional del mismo en materia económico-comercial (clima de negocios e inversiones, clasificaciones de riesgo, indicadores de libertad económica, etc.).

Por otra parte, existe un considerable potencial para incrementar ventas y compras externas a Estados Unidos (un mercado "natural" de los productos salvadoreños), teniendo particularmente en consideración el tamaño de su mercado, las recientes perspectivas sobre su crecimiento económico y el valor de comercio reportado a nivel bilateral; debido a lo cual se considera importante avanzar y fortalecer acciones en el campo de negociaciones globales de Centroamérica para un TLC con el referido país.

Asimismo, en relación con los riesgos en operaciones comerciales y de inversión a nivel privado, y más concretamente con el riesgo en transacciones mercantiles y el riesgo por tipo de cambio, los mismos resultan mínimos, dada la disponibilidad de instrumentos y entidades jurídicas de cobertura (ej: Convención de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías; Agencia de Garantía de Inversión Multilateral (MIGA, por sus siglas en inglés); Corporación

CUADRO No. 3
El Salvador: Aranceles de 1998
(Nación más favorecida)

Sección/Descripción	No. de aranceles	Tasa arancelaria por sección			Moda	Tasa arancelaria (%)	
		Mínima	Máxima	Promedio		Mínimo	Máximo
1 Animales vivos/ Productos	249	0.0	20.0	13.5	15	13.7	28.5
2 Productos vegetales	355	0.0	20.0	12.6	20	19.7	32.4
3 Grasas animales/Vegetales	39	0.0	20.0	11.6	20	12.8	28.2
4 Alimentos elaborados/Tabaco	237	0.0	40.0	16.5	20	10.1	31.6
5 Productos minerales	169	0.0	20.0	3.7	0	51.5	11.2
6 Productos industrializados químicos	787	0.0	20.0	2.6	0	77.0	4.6
7 Plásticos/Caucho	302	0.0	20.0	5.4	0	44.4	4.3
8 Animales cueros/Piel	81	0.0	20.0	12.3	20	23.5	45.7
9 Madera/Manufactura de madera	98	0.0	20.0	9.7	0	37.8	20.4
10 Papel/Materiales celulósicos	189	0.0	20.0	5.9	0	58.2	14.3
11 Textiles	872	0.0	20.0	0.5	0	93.0	0.1
12 Calzado/Artículos misceláneos	64	0.0	20.0	8.1	0	53.1	32.8
13 Manufacturas de vidrio	161	0.0	20.0	8.6	0	44.1	32.9
14 Máquinas precisas/Semiprecisas	56	0.0	20.0	3.6	20	30.4	32.1
15 Metales comunes	717	0.0	20.0	3.6	0	65.7	4.0
16 Maquinaria/Equipo eléctrico	889	0.0	20.0	3.3	0	76.0	10.6
17 Vehículos/Embarcaciones Motor	183	0.0	30.0	5.1	0	49.7	6.0
18 Instrumentos de precisión	228	0.0	25.0	5.3	0	58.9	3.8
19 Armas/Municiones	17	30.0	30.0	30.0	30	100.0	100.0
20 Mecanicas/Productos misceláneos	152	0.0	30.0	13.9	20	13.2	0.7
21 Artes/Artigianales	11	0.0	30.0	16.4	30	18.2	45.5
Total	5,885	0.0	40.0	5.6	0	58.8	0.1

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

ñías y empresarios extranjeros interesados en una apertura o una ampliación de sus operaciones en el país. Asimismo, las inversiones en plantas significan un incremento de empleo y una transferencia de conocimiento, es decir, de nuevas tecnologías.

Se considera que una importante ventaja de un eventual TLC con Estados Unidos, sería la disponibilidad de mecanismos expeditos para la solución de conflictos en casos de prácticas desleales de comercio.

Un clima macroeconómico estable, sumado con una cercanía a Estados Unidos, y ahora un potencial TLC con dicho país, se considera que equivale a un mensaje claro a inversionistas en otras zonas del mundo para que vengan a El Salvador. Es más, se considera que el solo anuncio del Presidente Bush en enero de este año de "explorar" un TLC con Centroamérica y su reciente visita al país a finales de marzo, hacen que inversionistas extranjeros empiecen a pensar en traer sus recursos al país para irse preparando así a la entrada en vigencia de un probable TLC.

Asimismo, un TLC implica una motivación para la empresa privada nacional de invertir y mejorar la calidad de sus productos, para lograr un acceso efectivo al mercado más grande del mundo.

Se ha demostrado ya que Estados Unidos es, sin lugar a dudas, el socio comercial más importante y estratégico de El Salvador. Ello significa que una concreción de una Autoridad de Promoción de Comercio (TPA, por sus siglas en inglés) y la suscripción de un TLC implican claros beneficios para la economía nacional: incrementos en oportunidades de inversión, de exportación y de empleo. Lo anterior lleva, a su vez, a la percepción de un panorama económico diferente a partir de 2003 y, sobre todo, de 2004.

A manera de parámetro, se puede mencionar que la entrada en vigencia del TLCAN implicó para México un incremento en su PIB de 5.3% como promedio en los seis años posteriores a la misma (excepto en 1995, debido a la crisis del "efecto tequila").

En resumen, un eventual TLC implica la apertura de grandes ventajas y oportunidades para el ingreso de productos salvadoreños al mercado de Estados Unidos. Pero lo anterior lleva a la siguiente pregunta: ¿Está preparado realmente El Salvador para aprovechar de manera efectiva tales oportunidades? Ello implica una consideración tanto de condiciones favorables o fortalezas del país, como de sus retos o desafíos.

Condiciones favorables

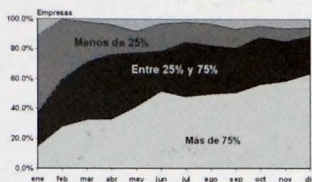
Se considera que las principales fortalezas o condiciones favorables de El Salvador para aprovechar las oportunidades de un TLC con Estados Unidos, son las siguientes:

Una economía abierta: El Salvador presenta al mundo una economía bastante abierta. De hecho, en términos de aranceles promedios, estos son poco significativos; tampoco existen productos y/o sectores en los cuales los aranceles salvadoreños sean muy elevados (aunque el techo arancelario consolidado ante la OMC es de 40%, el techo arancelario efectivo es sólo de 15%); además, la dispersión arancelaria en El Salvador es bastante baja, sobre todo en bienes intermedios y de capital (ver Cuadro No.3); asimismo, la tendencia en las tasas arancelarias promedio del país durante el período 1986-1998, reafirman el proceso de apertura unilateral que ha venido experimentando la economía del país (ver Gráfico No.9). Por otra parte, las barreras no arancelarias salvadoreñas tampoco son factores de protección o restricción importantes.

Otros indicadores del sector externo salvadoreño también indican que la economía nacional presenta una gran apertura hacia el exterior⁸, pasando este indicador de 41.1% del PIB en el 1992, a 56.4% en 2001; sin embargo, este incremento se genera más por el crecimiento de la relación importaciones/PIB que por el de la proporción de las exportaciones con respecto al product. (ver Cuadro No. 4).

Por otra parte, la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos de El Salvador se encuentra casi totalmente liberalizada lo cual, junto con el grado de apertura comercial, implica una seguridad para las empresas de que las inversiones mantendrían su valor.

Gráfica No. 11
¿Qué porcentaje de las ventas se realizaron en dólares?



Fuente: Encuesta Monitoreo Mensual de la Actividad Económica (FUSADES).

El apoyo privado en favor de negociaciones de un TLC.
En las reuniones de las gremiales de Centroamérica debe considerarse el análisis de su activa participación como bloque en las mesas de negociación, lo cual significa la conformación de un Comité Promotor para tales propósitos.

Por otra parte, se considera necesaria la preparación de las gremiales para que éstas puedan desempeñar un papel fundamental y protagónico en las negociaciones. En este sentido, como ejemplo, que la Cámara Americana de Comercio (AMCHAM, por sus siglas en inglés) tiene lazos con empresas de Estados Unidos, los cuales permiten relaciones con el Congreso de dicho país en favor de un TLC.

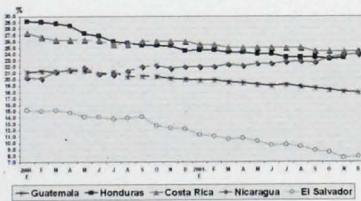
El inicio de un proceso de contacto directo con empresarios agropecuarios e industriales sobre un TLC. Aquí cabe mencionar, algunos seminarios divulgativos que están siendo realizados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

La negociación como tal tiene que ser llevada a cabo de manera cuidadosa.

Debe tomarse en cuenta que Estados Unidos busca un beneficio para sus productores agropecuarios e industriales con intereses comerciales en Centroamérica.

La existencia de subvenciones en el sector agropecuario de Estados Unidos puede plantear un riesgo para los productores nacionales, e implica que una negociación en casos tales como maíz, arroz, algodón, carnes, productos lácteos (ej: quesos) y ciertos alimentos procesados, no resultará fácil.

Gráfica No. 12
Centroamérica: Tasa de interés activa (Nominal)



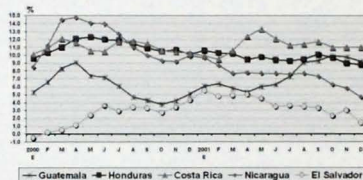
Fuente: Consejo Monetario Centroamericano.

Las cláusulas laborales y ambientales son inminentes en un TLC. De acuerdo con la Secretaría de Comercio de Estados Unidos, una eventual TPA conllevaría la exigencia del Congreso de ese país al Presidente Bush de una garantía: los nuevos TLC's significarán la consideración de aspectos para mejorar las condiciones laborales y preservar el medioambiente en Estados Unidos y, sobre todo, en otros países.

No obstante, se considera que intentar bloquear el avance de la TPA en Estados Unidos con la finalidad de obligar a otros países a adoptar su visión unilateral sobre una política social (particularmente laboral y ambiental) a nivel mundial, constituiría un error histórico y perjudicial para el comercio con Latinoamérica.

Un amplio análisis de la propia legalidad e institucionalidad económica de El Salvador. Los TLC's fundamentados en parámetros tipo TLCAN, como el que sería negociado con Estados Unidos, obligan a El Salvador a hacer un amplio análisis de su propia legalidad e institucionalidad económica; de esta manera, debe efectuar-

Gráfica No. 13
Centroamérica: Tasa de inflación (Inflación)



Fuente: Consejo Monetario Centroamericano.

se una profunda revisión de la normativa jurídica y las disposiciones legales sobre patentes, derechos de propiedad intelectual, comercio de servicios y otros elementos generalmente no muy elaborados en países en desarrollo.

Evitar cambios bruscos e injustificados en el marco regulatorio y operativo. Cabe mencionar aquí el efecto en las negociaciones de un TLC de algunos casos recientes de empresas de Estados Unidos.

Una mejoría en el clima de seguridad jurídica y ciudadana. Otro reto para un efectivo aprovechamiento de las ventajas y oportunidades de un eventual TLC con Estados Unidos, es mejorar el clima de seguridad jurídica y ciudadana en el país.

La disparidad entre la economía de El Salvador (y en general de todos los países centroamericanos) y la economía de Estados Unidos. Lo anterior lleva a la exigencia de incrementar la productividad y competitividad de los productos salvadoreños, lo cual significa cuestiones como: una modernización del Estado; una mejora de los procesos productivos

de las empresas nacionales; una mano de obra más calificada; una infraestructura más adecuada y eficiente; y proyectos de apoyo a la exportación; entre otras.

Un apoyo a los pequeños empresarios. La falta de respaldo y recursos financieros implica una reducción de la competitividad de la micro y pequeña empresa en los mercados internacionales, lo cual a su vez implica un aprovechamiento poco efectivo de los TLC's.¹⁰

El acceso a una tecnología para el empaque y exportación de productos agroindustriales, y particularmente percerederos, significa un costo relativamente alto, el cual no es absorbible sin tener que recurrir a créditos. Aquí habría que cuestionarse si el sistema bancario comercial (tradicional), podría aceptar el desafío de satisfacer estas necesidades, o si es necesario el apoyo creciente de instituciones financieras más especializadas tales como el programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI) de FUSADES.

Se considera que la promoción exterior del país por parte del gobierno debe ser compatibilizada con un decidido respaldo a la pequeña empresa, a través de proyectos concretos de exportación y asociatividad, entre otros.

La decisión de Estados Unidos de negociar un TLC con todos los países de Centroamérica. Esto implica que la eventual apertura del mercado estadounidense no pretende beneficiar a un país de Centroamérica en particular; sin embargo, existen diferencias entre las economías centroamericanas.

Así, gobiernos de economías con un mayor desarrollo relativo tendrían probablemente una menor dificultad en una negociación de acceso a mercados, es decir, de programas de desgravación arancelaria, así como de normas de origen.

Por otra parte, la efectiva atracción de inversiones estaría en función de la capacidad de gestión institucional (ejecución y administración de TLC's), así como de los programas de incentivos adicionales ofrecidos por cada país.

Un impulso y fortalecimiento del proceso de integración centroamericana. Un TLC, además de significar un mejor comercio exterior con Estados Unidos, permite y requiere de un impulso y fortalecimiento del proceso de integración de Centroamérica.

Una unificación comercial más efectiva llevaría a un incremento en la competitividad frente a la economía global; así por ejemplo, la suspensión del derecho arancelario a la importación de 35% aplicado por Nicaragua a Honduras, resultaría favorable tanto para el comercio entre ambos países, como para la implementación de un eventual TLC.



Consideraciones finales

Ahora más que nunca resulta urgente para El Salvador alcanzar un crecimiento económico elevado y sostenido, pero éste sólo logrará alcanzarse con importantes niveles de inversión, que llegan con proyectos para exportación hacia los mercados de los países desarrollados; y al mismo tiempo hace falta que países como Estados Unidos, den a El Salvador una oportunidad para el libre comercio.

De hecho, la condición postterremotos de El Salvador, la situación en su sector agropecuario y otros aspectos que limitan el crecimiento económico en el país, hacen que se requiera, posiblemente más que en otros países de la región centroamericana, de un acceso al mercado estadounidense (considerado el más estratégico y prioritario), a través de un TLC y tan pronto como sea posible (2003).

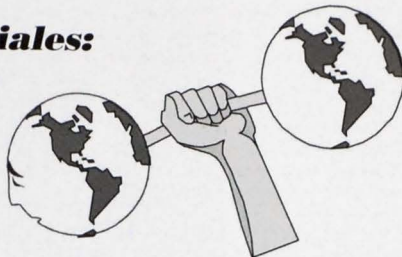
En este sentido, las recientes declaraciones del Presidente Bush abre la posibilidad de negociar un acuerdo de liberalización comercial con Centroamérica y su reciente visita a El Salvador, generan expectativas positivas, dado que un TLC con Estados Unidos contribuiría considerablemente al despegue económico que se requiere para el combate de la pobreza.

Las exportaciones salvadoreñas, como tendencia, se incrementaron a lo largo de los años noventa, y el nivel de integración del país a la economía internacional también creció. Se considera que existe un amplio margen para que esto continúe sucediendo durante la presente década.

Citas: ¹ Incluye maquila. ² Incluye Zona del Canal. ³ Incluye también maquila. ⁴ Para un mayor desarrollo sobre el particular, ver: a) Orellana Merlos, Carlos. "Las negociaciones de tratados de libre comercio de El Salvador. Principales aspectos de interés". Boletín Económico y Social No. 171. FUSADES. Febrero. 2000. b) "Crecimiento con participación: una estrategia de desarrollo para el siglo XXI". Propuesta para el quinquenio 1999-2004. FUSADES. Septiembre, 1999. c) De Gregorio, José. "Política Comercial en El Salvador". FUSADES. 1999. ⁵ Carbo, Vittorio. Sección Economía (pág. 26). La Prensa Gráfica. 19/01/2002. ⁶ La TPA, conocida también como "Vía Rápida", es un instrumento clave y un paso trascendental para continuar con la apertura comercial de Estados Unidos. ⁷ Fuente: International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 2001. ⁸ La apertura externa se mide por la relación de la suma de los valores exportados e importados con respecto al PIB. ⁹ Encuesta de Percepciones de los Consumidores y Monitorio Mensual de la Actividad Económica. DEES/FUSADES. ¹⁰ Fuente: Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios de El Salvador (AMPES).

RAFAEL RODRÍGUEZ LOUCEL

Tratados Comerciales:



Realidades o Utopías

Una mirada al entorno

Mucho se habla de Tratados Comerciales en los últimos días y dentro de las proyecciones económicas del país oficiales y privadas. El crecimiento productivo, la generación de divisas y el incremento del empleo en los próximos años, parecieran depender en buena parte de los recientes convenios y los por celebrarse: México, República Dominicana, Panamá, Canadá, Chile, Estados Unidos, etc. En efecto, además de la Maquila y las remesas familiares como factores impulsores de dinámica económica, los Tratados de Libre Comercio (TLC.s) se perfilan como una especie de fortaleza y esperanza para el porvenir del país.

Potencialmente el comercio entre países trae como consecuencia beneficios generalizados, por cuanto el interés individual beneficia sin habérselo propuesto al interés general, con el comercio emprendido por los empresarios se beneficia a los consumidores. De igual manera el comercio entre países o grupos de países arrastra inversión extranjera y la globalización de las economías ofrece a los países más oportunidades para ser competitivos.

Las telecomunicaciones son más rápidas, el costo de las llamadas decli-

na y el Internet está al alcance de las pequeñas, medianas y grandes empresas, las oportunidades de empleo se amplían, la cobertura de mercado se ensancha y el potencial de inversión se incrementa. Con el comercio internacional la internacionalización de las economías se concreta y las fábricas con mucha tecnología de países se ubican donde las ventajas comparativas son atractivas.

Al respecto Henry George señala: "Los hombres de diferentes naciones comercian entre sí por la misma razón que los hombres de un solo pueblo; porque lo encuentran provechoso, porque así obtienen lo que necesitan con menos trabajo del que, de otro modo les costaría".

En los últimos años la globalización o mundialización de las economías ha sido el entorno en el cual se ha desenvuelto el comercio internacional de bienes y la movilidad del capital financiero. La globalización debe entenderse no de países, ni de gobiernos, es más bien de empresas. La simple firma de convenios abre posibilidades, pero no garantiza resultados en términos de más exportaciones y de más inversión.

Los beneficios de la globalización no son automáticos, tampoco son para

la mayoría de países, menos para los improductivos y no competitivos. Se ganan, se adquieren, no se reciben. La globalización ofrece beneficios para aquellos que en la etapa del proteccionismo y desarrollo predominantemente hacia adentro perfeccionaron su industria ancestralmente competitiva y ampliaron su oferta a costos relativamente estables; con procesos productivos complementarios a nivel regional, que les permitieron paralelamente incorporar innovaciones tecnológicas y que generaron productos con capacidad de desplazar al entonces importado y que hoy en día está por lo tanto capacitados para poder exportarse a mercados externos.

La globalización económica ha sido un proceso, reconocido por la internacionalización de las economías, perceptible por el acercamiento de los mercados de bienes y flujos financieros. El término que a nivel regional se asociaba con el libre comercio y movilidad de los factores productivos (mano de obra y capital), se vuelve un modelo a la inversa: los centros productivos, la unidad empresarial buscan los procesos productivos que le ofrezcan más ventaja comparativa.

Con la internacionalización de las economías el espacio se agranda para las empresas. Reiterando, éstas buscan

los factores productivos para procesar los productos con calidad y precios competitivos en mercados más amplios. La globalización no es un suceso de aparición relativamente reciente, el término es el contemporáneo y coincide con los adelantos tecnológicos en materia de comunicación. La informática y la electrónica permiten hacer movimientos de capital con una velocidad absolutamente extraordinaria. Se han automatizado los movimientos de capital financiero, es decir, los programas de las computadoras orientan las inversiones al lugar de mayor rendimiento.

Lógicamente el espectro antes descrito no coincide con la forma lenta de operar de países menos desarrollados, ni con el "modus operandi" de las empresas; es mucho más modesta en el aspecto de las inversiones productivas del capital, que se siguen dando de una manera muy importante a nivel nacional en muchos países como en el caso de El Salvador; las posibilidades se amplían a nivel regional con la creación de agrupaciones económicas como la Unión Europea, el TLC, EL Mercosur, etcétera.

Lo que se desea destacar es la desventaja natural inicial y la distorsión existente en un contexto de TLC con U.S.A. o Canadá, y eventualmente con Europa. Pareciera que la desventaja productiva, la sofisticación en el manejo del flujo financiero, las prácticas comerciales y la diferencia tecnológica, productiva e informática prevalente en los países desarrollados, nos

sitúan en una posición de despegue de mucho rezago en un virtual convenio. En adición el hecho de que el fenómeno económico de la globalización esté determinado esencialmente por el capital financiero y no por el capital productivo está originando desajustes, crisis, inestabilidades, verdaderamente increíbles en prácticamente todas las regiones del mundo.

Los capitales salen en unas horas, en unos días, en una semana, ya sea por desconfianza o por disminución de la rentabilidad. Esa volatilidad por razones estrictamente económicas o de seguridad ciudadana puede ocasionar verdaderas crisis cuando la rama productiva afectada es importante, como sería la maquila en el caso de El Salvador, que pudieran traducirse en pérdida de riqueza real y en desempleo significativo.

También es necesario tomar en consideración que los tratados comerciales se están celebrando en una internacionalización empresarial estrictamente hablando, lo que hace una diferencia con el nominal convenio entre Estados- Nación. A propósito Kenichi Ohmae desde 1990 pensaba que estábamos frente a un proceso que desembocaría en una forma de gestión integrada a escala mundial de la gran empresa multinacional, capaz de decidir, en beneficio propio, la instauración de reglas del juego anteriormente creadas por el Estado- Nación. Desde mediados de los años ochenta, además de las tendencias observadas por Ohmae, observamos también la internacionalización integrada de los mercados financieros.

El uso del término globalización o mundialización se utiliza, desde que los adelantos tecnológicos han facilitado las comunicaciones y acelerado las transacciones internacionales comerciales y financieras. Se refiere a la prolongación más allá de las fronteras nacionales y regionales, en mercados más amplios y con acceso a flujos de capital a tecnologías más sofisticadas.

Significa beneficiarse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios. Sin embargo, éstos últimos no garantizan necesariamente que la mayor eficiencia beneficiará a todos. Complementariamente los países tendrán que efectuar en forma rápida e intensa una reingeniería productiva o tecnológica y paralelamente tendrán que estar dispuestos a adoptar las políticas y estrategias necesarias.

Las condiciones actuales nos deben hacer reflexionar sobre las bondades de la globalización cuando ésta se aplica a los productos básicos en contextos donde los compradores se caracterizan por una desproporcionada concentración del poder político, económico y de mercado. El mercado libre, prácticamente impuesto a nivel mundial por los grandes intereses económicos de las multinacionales a nivel mundial, sólo ha favorecido a unas pocas grandes empresa a nivel nacional. Muchos productores y consumidores, que supuestamente deberían recibir el grueso de estos beneficios del libre juego de la oferta y la demanda todavía no se han beneficiado de este nuevo orden de cosas.

De seguir por este camino, la globalización, acompañada de la falta de visión y de la insensibilidad de los grandes de la industria, llevará inexorablemente al exterminio de la diversidad social, productiva, ambiental y geográfica de muchos productos primarios. El Doctor Juan Manuel Santos, Ministro de Hacienda de Colombia, en el Consejo Internacional del

*La globalización no debe entenderse
como de países y gobiernos, es más de
empresas. La simple firma de convenios
abre posibilidades, pero no garantiza
resultados en términos de más
exportaciones y de más inversión*

Café de mayo de este año, entre otras referencias a la globalización y al libre mercado manifestó:

“En un perverso criterio de especialización, los países productores del sur se especializan en altos niveles de miseria y en asumir riesgos; los países desarrollados se especializan en comercializar con coberturas plenas. O sea, no sólo los mercados no funcionan, sino que la relación riesgo-retorno, que tantos premios Nobel ha producido, termino invertida. A menos riesgo, mayor ganancia.

Será necesario inventarse una nueva teoría económica para explicar un modelo de desarrollo donde las especializaciones no se daban, exactamente, por dotación de factores sino por dotación de posiciones dominantes, que permiten extraer el mayor nivel de rentas de los agentes con mayores costos y al mismo tiempo más débiles socialmente. Será necesario inventarse una teoría económica que determine que a menor riesgo mayor retorno”.

En los países menos desarrollados como los centroamericanos siempre han existido comercio entre los diferentes países y el objetivo comercial ha sido vender más, por lo que siempre se han querido intensificar, por lo regular, esas relaciones comerciales. Pero los beneficios mayores los obtendrán los países que tengan mejores ventajas comparativas “naturales” y estas no se identifican con las “artificiales” que son generadas con la interferencia de las autoridades económicas a través del tipo de cambio, ya que la manipulación de los precios no desarrolla ventajas comparativas, sólo desvía recursos hacia actividades económicas no rentables.

Los impuestos a las importaciones (aranceles) tienen esa misma función, generan ventajas artificiales a las industrias protegidas que luego la economía paga por el costo de tales medidas, siendo el principal perjudicado el consu-

midor. La economía es competitiva cuando la preferencia de los consumidores coincide con su oferta de bienes y servicios que no requiere la presencia de medidas discrecionales, sino más bien de esas ventajas naturales originadas por una mano de obra productiva, una infraestructura adecuada y una seguridad jurídica y ciudadana que influyan positivamente en las preferencias

Cosas por hacer

Hay varias entidades, acuerdos comerciales e integraciones en el mundo, pero todos estas entidades y todos los beneficios que se esperan de ellos no concretarán en el corto plazo para todos. Para algunos puede representar más importaciones netas, pagos de dividendos al exterior e incrementos en los déficit comercia-



les; sobre todo en el caso de los países todavía no preparados.

Los beneficios de los tratados definitivamente son potenciales en el presente tomando en cuenta la realidad de El Salvador y del resto de países de la región Centroamericana. Sin embargo, se podrían hacer efectivos en el futuro próximo trabajando con voluntad política, eficacia y con derroteros definidos.

El gobierno y los auténticos empresarios son los que al final decidirán si el país estará en vías de desarrollo o estará condenado al subdesarrollo o "país emergente". No podemos resignarnos diciendo que somos perdedores natos, que nuestra mano de obra ya no es productiva, que nuestros niveles de educación son bajos, que nuestra infraestructura no se ajusta a las exigencias de la modernización y de la globalización, etc.

Habrà que recuperar el terreno perdido para que nuestra mano de obra preparada no emigre, habrá que educar a las nuevas generaciones para que puedan asimilar las nuevas tecnologías, habrá que recurrir a los asesores criollos y no con malinchismo a los foráneos, habrá que emplear la mano de obra en la construcción de carreteras y puertos, habrá que formar capital humano para ser efectiva nuestra principal ventaja comparativa natural: la gente; habrá que diseñar un Plan de Nación en un contexto pro activo y desear las medidas improvisadas y reactivas. Caso contrario esos Tratados Comerciales no serán una realidad de desarrollo, serán una utopía más.

Una mirada económica a la región

La región centroamericana en promedio ha presentado una desaceleración productiva tomando en cuenta el comportamiento regional del Producto Interno Bruto (PIB) real, un deterioro en los términos de intercam-

El termino que a nivel regional se asociaba con el libre comercio y movilidad de los factores productivos (mano de obra y capital), se vuelve un modelo a la inversa; los centros productivos, la unidad empresarial buscan los procesos productivos que le ofrezcan más ventaja comparativa

bio, verbigracia: más café por el mismo petróleo, con lo que se ha perdido capacidad de compra. Lo que está ocurriendo con el café es un ejemplo de lo que ocurre o podría ocurrir con otros productos agrícolas y algunos productos manufactureros originarios de la región.

Veamos el caso del café. La característica internacional de un mercado con exceso de oferta estructural, ha modificado abrupta e inequitativa el poder relativo de los actores del mercado a favor de los tostadores y comercializadores, en detrimento de los productores y los consumidores. Apalancándose en su poder de mercado, los tostadores y supermercados se han encargado de que el beneficio de los precios bajos solamente se traduzca en un aumento de sus márgenes y utilidades, dejándole al productor una proporción cada vez menor del ingreso cafetero y rehusando trasladarle al consumidor final los menores precios.

No menos grave es el efecto de largo plazo que esta estrategia está generando entre los consumidores habituales que están abandonando la bebida por otras opciones ante el creciente deterioro de la calidad de la taza.

Un reciente Premio Nobel de Economía afirmó en la Conferencia Mundial del Café de mayo del 2001, que "mientras los productores contemplan la caída de los precios que se pagan, los precios que paga el consumidor no han descendido de manera comparable. Los

márgenes de beneficio han aumentado y esto, creo yo, es especialmente indignante para los que viven en países muy pobres".

Se han hecho esfuerzos en algunos países por conservar una estabilidad macroeconómica, con relativos logros en lo que se refiere a reducir el costo financiero (tasa de interés) y a la tasa de inflación; sin embargo los déficit fiscal y la deuda externa han tendido a aumentar y los esfuerzos en materia de diversificación productiva, reducción del desempleo y los índices de pobreza, incrementos en la inversión neta de capital, no son muy palpables, por lo que la estabilidad se concreta únicamente al área monetaria.

El déficit comercial regional es de alrededor del 40% del PIB, excluyendo El Salvador, país en el cual las remesas comerciales compensan el déficit comercial, pero que convierten a éste país en sumamente dependiente de las remesas familiares y también de un capital financiero sumamente volátil como lo es el invertido en la maquila. Centroamérica en su conjunto presenta un nivel de endeudamiento externo mayor, el que se suma a las remesas como determinantes de la acumulación de reservas internacionales netas, considerando los niveles relativamente bajos de inversión directa y de préstamos privados.

El panorama antes descrito ofrece un margen poco bondadoso o de reducidos grados de libertad para negociar con flexibilidad un TLC con EU,

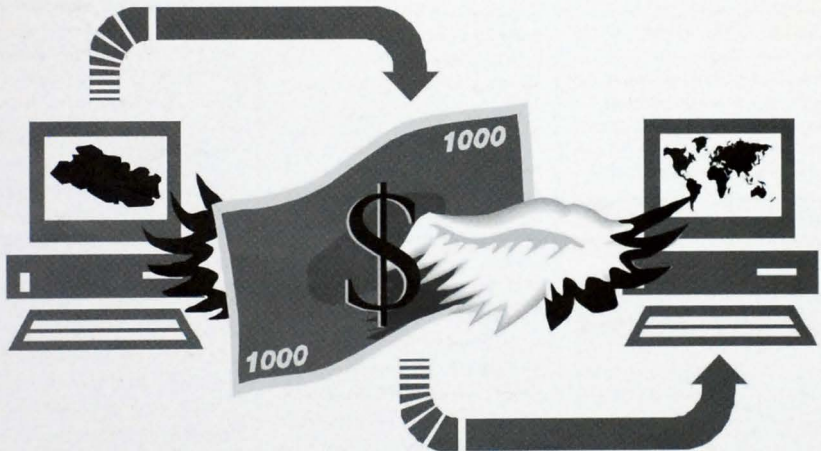
país con el cual, no obstante las desventajas y desigualdades ya señaladas, se necesita suscribir. Dicho convenio tomando en cuenta que es el principal destino de las exportaciones de la región, que hay una Iniciativa de la Cuenca del Caribe, un régimen de exportaciones de textiles y de que en ausencia de un TLC las futuras negociaciones podrían ser más difíciles o menos ventajosas. Al mismo tiempo no hay que perder de vista que EU se encuentra negociando con otros países y otras regiones, los cuales estarían en ventaja si se llegasen a concretar los acuerdos y la región no hubiese hecho lo propio, lo que podría ocasionar la eventual eliminación de beneficios y concesiones unilaterales.

El TLC debe de verse más como una oportunidad que como una amenaza y no obstante que la región es y seguirá siendo importadora neta de USA, el tratado incrementa el potencial de la zona para atraer inversión ex-

tranjera y un acceso más seguro al mercado más grande del mundo. Visto en forma objetiva un TLC con USA ejercería una presión por una búsqueda más eficiente de la eficacia productiva, con el afán de ser un poco más competitivos. México cuyos resultados todavía son cuestionable en términos de beneficios comerciales netos y de generación de empleo. Dicha búsqueda se ha realizado y los resultados podrán apreciarse en el mediano plazo.

Insistiendo, una perspectiva del país tiene que considerar un TLC como un instrumento que presiona sobre la puesta en práctica para acciones concretas que a nivel nacional y regional no han pasado por muchos años del enunciado y la promesa. Un caso concreto sería la mejora a nivel empresarial de la competitividad a través del uso de los factores productivos de una manera más inteligente y de una modernización eficaz de los servicios gubernamentales. Por otra parte, un TLC

Significa beneficiarse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios. Sin embargo, éstos últimos no garantizan necesariamente que la mayor eficiencia beneficiará a todos. Complementariamente los países tendrán que efectuar en forma rápida e intensa una reingeniería productiva o tecnológica



nos podría ayudar a concretar y fijar una Visión País, que a nivel nacional y regional por intereses políticos y económicos particulares no ha sido posible establecer.

En lo económico, se necesita de una estabilidad macroeconómica que concrete una estabilidad, en el sentido integral del término, con señales adecuadas en lo que se refiere a un tipo de cambio real sin sobrevalorar la moneda, pagando más y recibiendo menos, con una tasa de interés real positiva, una tasa de inflación moderada, un endeudamiento externo prudente y una política impositiva que favorezca la productividad. Sentando las bases para una eficacia de los recursos abundantes y escasos y partiendo de la mejora de calidad del recurso humano y conformando una agenda regional.

En la mayoría de los países es muy poco, o prácticamente nulo, el avance en materia de seguridad ciudadana, seguridad jurídica, derechos humanos, probidad y un Estado de Derecho; aspectos todos, que son determinantes para el potencial inversionista extranjero. Como elementos de orden político internos se han suscitado cambios gubernamentales y tensiones que han tenido cierto grado de incidencia en la imagen externa de éstos países. En tres países se han iniciado gobiernos cuyo período incluye el año 2005, en el cual se programa la firma de un TLC.

Los TLC obligan a una integración

Desde hace más de dos décadas se ha venido hablando de una integración de complementariedad productiva, a diferencia del pasado menos reciente, en el cual se pregonaba un desarrollo hacia adentro. Todas las autoridades de la región están plenamente convencidas que una integración regional no es para promo-

ver una sustitución de importaciones, como lo fue en el pasado, es más bien para ser eficaz un esquema de fomento de exportaciones extraregionales.

Se trata de configurar un pequeño bloque económico, comparativa e internacionalmente hablando, para poder insertar estas pequeñas economías en la globalización económica y en una internacionalización empresarial con una relativa eficacia. Este objetivo se ha planteado en forma clara a nivel de enunciado, pero en la práctica presenta dificultades para confeccionar un Libre Comercio y concretar una Unión Aduanera.

Circunstancialmente se habla de una Centroamérica obligada a integrarse, porque así lo desean los potenciales socios de un TLC: Canadá y Estados Unidos, lo que puede ser un requisito, como lo podrán ser otros, no necesariamente de orden económico a manera de condicionalidad.

Se dice que es necesaria y obligada, porque en forma pragmática lo es. Ya no es cuestión de espíritu o romance morazánico, si lo es por sobrevivencia en un mundo cada vez más competitivo o por exigencias foráneas así se desea ver. El cómo hacerlo dependerá de que se diseñen los mecanismos técnicos apropiados, lo cual será tarea difícil pero factible. Quizás lo más importante sea la voluntad política y el romper con barreras culturales, hacer a un lado intereses particulares y egoísmos del presente.

Un programa mínimo de reactivación del proceso de integración económica, tiene que contemplar como mínimo; 1) Un restablecimiento del libre comercio entre los cinco o seis países centroamericanos; 2) Una reunificación del arancel centroamericano; 3) Un sistema de pagos regional apropiado, ágil y oportuno; 4) Una coordinación de las negociaciones con otros bloques económicos; y 5) Un fortalecimiento de las instituciones de integración.



WILLIAM PLEITEZ

Oportunidades y desafíos para El Salvador en el TLC con los Estados Unidos

El Salvador: una economía pequeña

Un primer aspecto importante de considerar para el caso de El Salvador, al evaluar las oportunidades y desafíos para nuestro país, ante la eventualidad de negociar un Tratado de Libre Comercio e Inversión (TLCI) con los Estados Unidos, es el relacionado a las limitaciones a la eficiencia y la competitividad derivadas del reducido tamaño de su economía. La economía de los Estados Unidos es 754 veces más grande que la de El Salvador y el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita 17 veces más alto.

Por otra parte, los ingresos fiscales en los Estados Unidos son más de mil veces superiores a los de El Salvador y los gastos del gobierno central 774 veces. Además, sus exportaciones son 262 veces mayores que las salvadoreñas y las importaciones 260 veces más. Algunas de las principales limitaciones de las economías pequeñas son las siguientes:

□ No poseen poder de mercado. Es decir, que es tomadora de precios en los mercados mundiales.

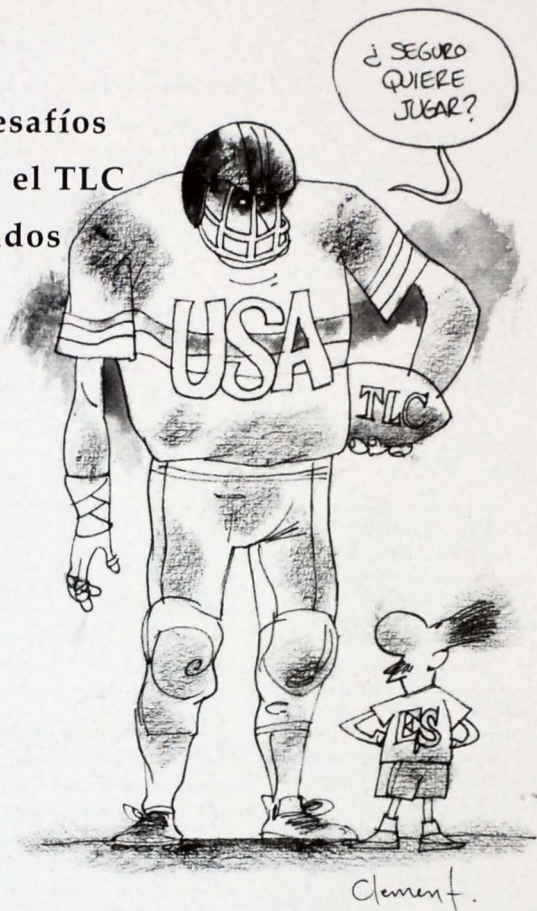
□ El tamaño del mercado interno (y regional) no les permite aprovechar economías de escala significativas o economías de especialización.

□ El mercado interno, además de pequeño, es fragmentado, debido al limitado desarrollo de la infraestructura física e institucional.

□ Tienen una pequeña cantidad de cuadros técnicos provistos de capacitación, habilidades y experiencias para administrar empresas competitivas internacionalmente y/o para diseñar e implementar una amplia variedad de políticas, negociar tratados de libre comercio y proveer liderazgo a un conjunto nuevo de organizaciones.

El gobierno de El Salvador considera, de la conjugación de todas estas limitaciones, acertadamente, que para poder edificar un sector exportador sólido y atraer fuertes volúmenes de inversión extranjera, se debe tener un alto grado de apertura e integración a la economía mundial.

La apertura comercial, por lo tanto, es percibida como una necesidad. El problema radica en cómo hacer la apertura y en definir las medidas complementarias requeridas para obtener los resultados deseados.



La opción e) es la que, aunque no de manera deliberada, parece estar siguiendo luego de abrirse la posibilidad de negociar un TLCI con los Estados Unidos, debido al mensaje enviado por este último país en términos de su indisposición a negociar tratados separadamente con cada país centroamericano. En los sectores privados y gubernamentales de El Salvador es percibida como una presión externa favorable para la integración económica centroamericana.

La opción f), por su parte, es la que hasta cierto punto ha seguido Costa Rica en las negociaciones de la mayoría de sus tratados de libre comercio (i.e. México, Canadá). Bajo esa perspectiva, Costa Rica ha optado por abrir o participar en ciertos frentes de negociación, aceptando formar parte de un solo bloque regional, pero condicionado a la posibilidad de terminar en negociaciones bilaterales si los demás países no se adaptan a los plazos establecidos en su estrategia. Esta modalidad también ha tenido enormes costos para la integración económica centroamericana debido a que ha disminuido sustancialmente la cobertura del arancel externo común y ha propiciado que la normativa comercial que cada país centroamericano mantiene con terceros sea superior a la que regula las relaciones comerciales intracentroamericanas. Es una opción que también está siendo considerada seriamente por El Salvador ante la eventualidad de negociar un TLC con los Estados Unidos.

Finalmente, la opción g), aunque deseable para muchos empresarios, no parece tener mayores posibilidades reales, debido a la creciente resistencia de los países desarrollados a otorgar concesiones de carácter unilateral de manera permanente.

De los comentarios anteriores se desprende que en materia de negociaciones comerciales internacionales El Salvador, al igual que el resto de países centroamericanos, debe decidir rápidamente entre la opción de retomar en

serio el perfeccionamiento del MCCA como condición indispensable para emprender negociaciones con terceros países ó desarrollar su propia agenda, independientemente de los vaivenes del proceso de integración regional.

Objetivos de un TLCI con Estados Unidos

Los principales objetivos que Lpodría perseguir un país como El Salvador en la negociación de un TLCI con Estados Unidos son:

Convertir al país en un espacio más atractivo para los inversionistas, a partir de la posibilidad de tener acceso en condiciones preferenciales al mercado más grande del mundo.

Utilizar el TLCI como marco para la realización de una serie de reformas institucionales requeridas para instaurar en el país un sistema de reglas del juego claras, que inciten a los agentes económicos a participar activamente en las distintas tareas que exige el desarrollo.

Enfrentar en mejores condiciones la competencia por conquistar mercados y por atraer capital y tecnologías a fin de asegurar una inserción exitosa de nuestra economía en el proceso de globalización.

Oportunidades y desafíos de un TLC con E.U.

Las principales ventajas y oportunidades que podrían derivarse para El Salvador de la negociación de un TLC con los Estados Unidos son las siguientes:

En contrapartida por el acceso a un mercado de un poco más de US\$ 13 mil millones, se podrá acceder a mercados de más de US\$10,000,000 millones.

Casi todas las concesiones comerciales que El Salvador podría otorgar a Estados Unidos ya las otorgó a México.

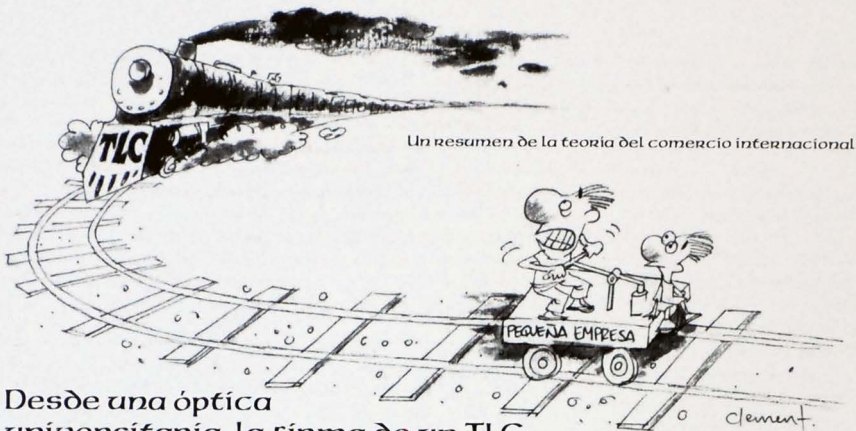


Ilustración tomada de Newsweek 1999

A diferencia de México, en estos casos sí existen fuertes complementariedades productivas. Los Estados Unidos constituyen de lejos el socio comercial más importante de El Salvador (65.4% de las exportaciones y 49% de las importaciones).

Ya se cuenta con un mercado semicautivo importante, debido que se estima que la población salvadoreña que reside en esos países asciende a 2.2 millones, provistas de un ingreso per cápita de alrededor de US\$ 18,000. Esto ha dado lugar a una demanda creciente de productos de consumo étnico: marañón, jocotes, mango, mamey, zapote, níspero, nance, pacaya, flor de izote, hoja de plátano, frijol rojo, chile en pasta y salsa, dulce de panela, horchata y shuco en polvo, chocolate en

JORGE BARRAZA IBARRA



Un resumen de la teoría del comercio internacional

Desde una óptica universitaria, la firma de un TLC entre El Salvador y los Estados Unidos

A pesar de que aparece aproximadamente hace siglo y medio como un cuerpo de doctrina independiente de la teoría general del valor y del cambio, actualmente la teoría del comercio internacional está considerada, tanto a nivel micro y macroeconómico, como un desarrollo particular de la teoría económica general.

Se considera que son dos los objetivos específicos del análisis teórico del comercio internacional: primero, el examen de las causas que dan origen a este tipo de comercio y las ventajas que de ello se derivan; y segundo, la investigación de los factores de equilibrio de los pagos internacionales.

El estudio del primer objetivo suele denominarse «teoría pura» o teoría de las ventajas del intercambio internacional, o «theory of gains». Por su lado, el estudio de los factores de equilibrio de los pagos internacionales constituye la esencia de la llamada teoría monetaria, o definida más adecuadamente «teoría del mecanismo de los cambios internacionales».

La anterior distinción es bastante formal, puesto que ambos aspectos de la teoría del comercio internacional son estrechamente interdependientes; sin embargo, para efectos de exposición se acostumbra un enfoque separado de ambas teorías.

Los primeros análisis de la teoría estaban ligados a las doctrinas político-filosóficas elaboradas en el siglo XVIII, para justificar los argumentos subyacentes en las políticas de los fisiócratas y los mercantilistas. Pero no se construyeron verdaderos análisis teóricos del fenómeno, sino que

fueron opiniones, más bien, simplistas y a veces inconsistentes de las ventajas y desventajas derivadas del comercio internacional.

Para los mercantilistas el Estado debía preocuparse de acrecentar sus reservas monetarias propias; y para un país que no poseía minas de oro, la única forma posible de garantizar una afluencia de metales preciosos a las arcas del Estado, era por medio del comercio internacional positivo. En este sentido, el volumen de cambios con el extranjero debía ser regulado de tal forma que produjera un superávit lo más elevado posible.

Se desprende entonces que, para el mercantilismo, la ventaja del comercio internacional estaba medida por el valor neto de la entrada de metales preciosos; y posteriormente fue ampliada en términos de los valores de la ocupación que tales entradas daban lugar.

Para los fisiócratas el enfoque era diferente. Partiendo de la aceptación de un orden natural de la actividad humana, se consideraba a la agricultura como la única ventajosa, dotada de una capacidad de producción multiplicadora, y por consiguiente, creadora de valor agregado. Todas las demás actividades industriales y comerciales se consideraban improductivas, puesto que solamente significaban una simple transformación o transferencia de valores, sin ninguna aportación de plusvalor.

Es hasta los trabajos de Adán Smith, «La Riqueza de las Naciones», que se abre una nueva concepción del cambio internacional como un fenómeno de distribución de utilidades para ambos países y con igual oportunidades de ob-

La teoría clásica de los pagos internacionales de carácter mercantilista creía que un persistente desequilibrio de la Balanza de Pagos llevaba a un agotamiento de las reservas por la vía de un drenaje persistente de oro. Esta concepción fue superada por la obra de David Hume en sus *Political Discourses*, publicados en 1752, quien bosqueja la primera formulación sistemática, refinada y ampliada después por Adán Smith, Thornton, Senior, John Stuart Mill, Cairnes, Taussig y Viner, entre otros.

Los clásicos vincularon el mecanismo de reequilibrio de la Balanza de Pagos a la teoría cuantitativa del dinero; y los desafes provocados en los precios internos y la producción de mercancías, por causa de las variaciones en la oferta monetaria. Posteriormente la inclusión de la formación de los tipos de cambio en el análisis teórico agrega nuevos elementos a considerar. La conformación de sistemas monetarios independientes en el ámbito de cada país vuelve la cuestión mucho más compleja, y nuevas elucubraciones sobre la teoría clásica de la inflación y la teoría de la paridad del poder adquisitivo del dinero van a mantener el debate, especialmente durante el lapso entre las dos primeras guerras mundiales, en donde muchos países europeos suspendieron el patrón oro e introdujeron regímenes monetarios de billetes inconvertibles.

Trabajos más exhaustivos sobre la teoría moderna del reequilibrio de los pagos internacionales se encuentran en la obra del economista sueco Ohlin, publicada en 1929, en donde sostiene que el restablecimiento del equilibrio de los pagos internacionales se produce como consecuencia de la transferencia del poder de adquisición, independientemente de las variaciones en los precios.

La teoría anterior, a la luz de la teoría moderna, se ha demostrado falaz; y corresponde a la teoría del multiplicador del comercio exterior su abandono y el desarrollo de nuevos planteamientos. Corresponde a Keynes en su *General Theory of Employment, Interest and Money*, explicar el restablecimiento de los pagos internacionales basado en el concepto del multiplicador como

factor que explica el proceso de formación y desarrollo de la renta y el nivel de empleo.

Pero al final, tanto la teoría clásica como la moderna, conservan alguna validez y una no excluye necesariamente a la otra. Ambas ofrecen una contribución concreta al conocimiento del mecanismo de restablecimiento de los pagos internacionales, siendo posible, como lo demuestran las aportaciones de Meade, fundir ambos sistemas -el clásico y el keynesiano-, para obtener una explicación de validez general.

Una nueva economía de Globalización.

El mundo vive actualmente un ciclo histórico de transición que se inició en 1917 y se cierra en 1989, caracterizado por un intento fracasado de superar un sistema de explotación sistemática de la fuerza de trabajo, conocido bajo la denominación de capitalismo.

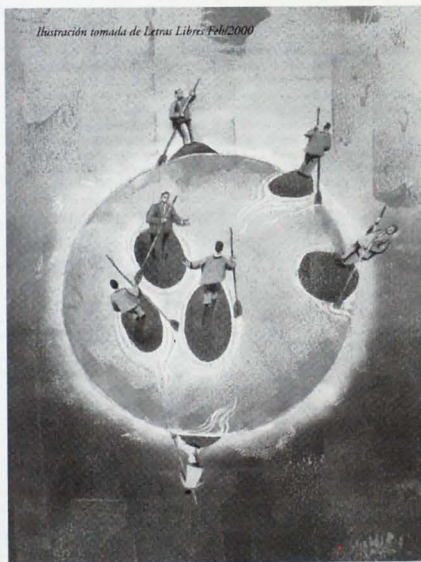
Durante las últimas dos décadas se ha llevado a cabo un proceso de reestructuración capitalista que ha dado respuesta, desde la óptica del capital, a tres desafíos que enfrenta la distribución de la producción social. Ellos son:

a) la competencia capital - trabajo; que se resuelve mediante la deslocalización industrial y la desregulación laboral;

b) La competencia estado - capital, que se resuelve mediante la generalización de las políticas neoliberales y la privatización; convirtiendo además los servicios sociales en fuentes de ganancias capitalistas; y

c) La competencia entre capitales, que se supera mediante una nueva centralización y concentración del capital.

En sentido estricto, la globalización económica es un proceso de formación de un sistema económico mundial; pero a nivel individual la existencia de dicha tendencia no significa que necesariamente se haya llegado a una realidad completamente globalizada. El término globalización económica,



cación pragmática de la teoría del comercio internacional, en nuestro caso, podría inducirnos a conclusiones frustrantes. Sin duda, la política gubernamental de firmar cuanto tratado comercial sea posible, abre opciones pero no asegura posiciones de mercado. Los fantasmas de la productividad y competitividad nacional versus la productividad y competitividad del mundo desarrollado, van a establecer la diferencia entre ilusiones y la realidad; amen de las amenazas que otros países subdesarrollados, como la India, países asiáticos y otros de América Latina, van a representar al entrar en la contienda de los mercados.

¿Por otra parte, se mantiene la interrogante de sí, en el presente mundo globalizado, los enfoques válidos en la teoría del comercio internacional siguen teniendo vigencia? En primer lugar el concepto de país es trascendido por la dimensión y el poder de las empresas transnacionales, que carecen de patria, en el sentido estricto de la palabra. Los intereses del mundo económico globalizado no tienen en cuenta los agrupamientos poblacionales en países, como no sea en función de mercados válidos, o de recursos con menores costos, o territorios con ordenamientos jurídicos más proclives a ofrecerles ventajas en sus tasas de rendimientos. No se trata entonces, con Ricardo y Smith, de la riqueza de las naciones, y después del bienestar de los pueblos gracias al comercio internacional, sino donde la empresa es más eficiente sin consideraciones macrosociales para expandir sus oportunidades comerciales y tasas de ganancia.

Breves consideraciones acerca del comercio exterior de El Salvador

En este apartado no se trata de hacer un análisis exhaustivo del comercio exterior del país, sino de enfatizar en algunos aspectos que sirven de fundamento a las observaciones que se plantean a continuación. Una visión general de la situación comercial del país frente al resto del mundo, en los últimos cinco años, no deja de ser desalentadora. El déficit de la Balanza Comercial, medido en millones de dólares en el período de 1997 al 2001, muestra cifras con un creciente deterioro, del orden de 844 millones de dólares en un período de 4 años. Simplemente significa que nuestro país compra más de lo que vende, pero la tendencia de estos movimientos comerciales son demoledoras, pues en el período en cuestión la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido de un 18% frente a una tasa de crecimiento de las importaciones de 59.8%.

En el período de cuatro años, la tendencia global es que se realiza una importación de 3.33 dólares por cada dólar exportado. Sin duda significa un país que ve reducirse cada año su posición en el mercado internacional, pese a las oportunidades que le ha estado brindando desde hace más de una década la globalización de los mercados mundiales.

El cuadro a continuación resume los movimientos comerciales de El Salvador con el resto del mundo, en el período anotado:

Balanza Comercial de El Salvador
En millones de dólares
1997 - 2001

Años	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial Saldo
1997	2,426.1	3,744.4	- 1,318.3
1998	2,441.1	3,968.2	- 1,527.1
1999	2,510.0	5,031.3	- 1,584.7
2000	2,941.3	5,634.9	- 2,006.1
2001	2,865.1	5,984.5	- 2,162.3

tasa crecimiento: 18.0por ciento 59.8por ciento
Fuente: Banco Central de Reserva.

Una explicación del comportamiento de las importaciones reside en el fenómeno de las llamadas «remesas familiares»; un reciente estudio afirma que el 80% de los ingresos de divisas por esta causa se dedican al consumo. Entonces, dada la alta propensión a importar de nuestra economía, cabe presumir que las divisas retornan casi de inmediato a su país de origen, sin contribuir al desarrollo nacional.

Una acotación al margen para advertir que las remesas familiares sirven para cubrir el déficit de la Balanza Comercial, pero que también influyen negativamente en los comportamientos de consumo o «consumismo» de muchos estratos de la población salvadoreña.

En el caso de El Salvador, las exportaciones de maquila¹, en promedio tienen en términos relativos un valor promedio del 51.46% en el período 1997 - 2001; como se detalla a continuación:

Exportaciones de El Salvador, diferenciando las correspondientes a maquila.
En millones de dólares.

Años	Exportaciones totales	Exportaciones de Maquila	(%)
1997	2,426.1	1,055.0	43.4
1998	2,441.1	1,184.7	48.5
1999	2,510.0	1,333.4	53.1
2000	2,941.3	1,609.0	54.7
2001	2,865.1	1,651.6	57.6
Promedio:			51.46

Se dan aquí dos observaciones particulares: primero, la creciente importancia de la exportaciones de maquila que, a nuestro juicio, constituyen una debilidad del comercio puesto que son empresas «golondrinas», cuya estabilidad en los países en donde se asientan es sumamente volátil y precaria. En segundo lugar los beneficios derivados de esta actividad están sujetos a negociaciones de corto plazo, y sus concesiones dependen de los intereses de su principal mercado: los Estados Unidos.

Si se transforman los valores anteriores de la Balanza Comercial en índices de quantum, nos damos cuenta que

somos un país que vende caro y compra barato; es decir que en 1997 obtuvimos un valor de 2.04 dólares por cada kilogramo exportado, pero pagamos 0.85 de dólar por cada kilogramo comprado. Pareciera a simple vista que eso es bueno, pero en la realidad significa que el resto del mundo tiene que pagarnos un valor alto por nuestros productos pero a su vez, puede vendernos su producción a una valor mucho más bajo. Esta situación es un problema de costos de los recursos, más baratos en el resto del mundo, lo que les permite cubrirlos a menores precios, y ser mayormente competitivos en el mercado internacional. El cuadro a continuación es una aproximación a dicha situación. (ver cuadro 3).

Cuando se trata de analizar los beneficios esperados de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, generalmente se enfoca el problema desde la óptica de que es nuestro socio comercial más importante: para el año 2001, el 65.4% de las exportaciones, equivalentes a 1,874.8 millones de dólares, tuvo dicho país como mercado de destino; y se importó exclusivamente de ellos, 2,463.5 millones de dólares, equivalentes al 49% de nuestras compras totales al resto del mundo. Esta situación significó una balanza comercial desfavorable de -588.7 millones de dólares.

También es preciso señalar el alto grado de dependencia y la vulnerabilidad salvadoreña al estar atado, tanto en las exportaciones como en las importaciones, a un único mercado, que difícilmente puede ser sustituido, independientemente de las causas y necesidades que requieran de una reorientación del comercio en el futuro.



Foto: Thirza Roballo

Balanza Comercial de El Salvador Expresada en Índices de Quantum

Años	Exportaciones totales	Importaciones totales
1997	2.04	0.86
1998	1.83	0.80
1999	1.78	0.81
2000	1.78	0.88
2001	1.63	0.84

El propósito fundamental de un Tratado de Libre Comercio es encontrar un equilibrio en los flujos comerciales, especialmente suprimiendo barreras arancelarias que sirvan de cinturones de seguridad para proteger a los productores nacionales en cada país. Ello es viable cuando se trata de economías homogéneas en sus dimensiones y su poder económico. Pero cuando se trata de economías pequeñas y subdesarrolladas frente a la economía más poderosa del mundo, definitivamente la vía de los aranceles y la apertura de los mercados no tiene ningún significado en este caso, y constituye una aproximación ingenua.

Como ya se ha dicho antes el saldo de la Balanza Comercial con Estados Unidos es estructuralmente desfavorable; y pareciera que existe una ilusión óptica en las cifras registradas por el Banco Central que muestran un crecimiento en las exportaciones hacia Estados Unidos, a partir de 1997. Pero estas cifras incluyen exportaciones de maquila, que son cifras brutas, y no han sido ajustadas con las respectivas importaciones de los insumos requeridos para el ensamblaje, el cuadro siguiente es bastante revelador al respecto.

¿Cuál es entonces la perspectiva de los promotores de este Tratado? ¿Más maquila? ¿Y realmente es la maquila, con base en la experiencia de los años anteriores, la solución a la necesidad de desarrollo del país y el bienestar de sus habitantes? La respuesta puede ser obvia o no, dependiendo de la tajada que le toque en la distribución del producto social generado por el país.

De todas formas hay que recordar que el ataque terrorista a las Torres Gemelas en Nueva York en septiembre del 2001, hizo caer las exportaciones de maquila de 18.1% en el mes de septiembre del 2000 a -0.2% en el mismo mes de septiembre del 2001. Según un prestigioso rotativo nacional hasta el 4 de septiembre las empresas maquileras habían despedido 7 mil obreras como consecuencia de la baja en los pedidos estadounidenses. El ejemplo no puede ser más sencillo y contundente sobre el hecho de que las exportaciones de maquila no convencen como una opción válida.

Exportaciones de El Salvador con destino al mercado norteamericano.
Con cifras de maquila incluidas y excluidas.
En millones de dólares

Años	Exportaciones incluyendo valores de maquila	Exportaciones de maquila únicamente	Exportaciones sin valores de maquila
1997	1,319.5	1,055.0	264.5
1998	1,447.3	1,184.7	262.6
1999	1,672.5	1,333.4	339.1
2000	2,007.2	1,609.0	398.2
2001	1,995.3	1,651.6	343.7

En conclusión, vinculando la realidad de nuestro comercio exterior con la estructura productiva interna capaz de generar bienes de exportación, no se ven actualmente muchas oportunidades para aprovechar un Tratado de Libre Comercio con países como México y Chile, y aún menos con la poderosa economía norteamericana.

Una visión de un Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y los Estados Unidos

Conviene definir inicialmente que el Tratado en mención no es un instrumento unilateral entre dos países, El Salvador y los Estados Unidos, sino que se trata de acuerdo comercial entre la región Centroamericana y dicho país. Entonces, el requisito previo para el acuerdo es el fortalecimiento del proceso de integración centroamericana, de tal forma que exista cuando menos un régimen aduanero uniforme entre los países centroamericanos y la nación norteamericana. Y sin duda, este es el primer obstáculo en una región que se ha caracterizado por sus rivalidades y obtusa visión económica, en un proceso imposible de integración que data de hace más de cincuenta años.

Pero la posición de los Estados Unidos al respecto es lo suficientemente clara, los acuerdos de libre comercio solamente son posibles con la región y no con ningún país unilateralmente. Esto obliga a los países centroamericanos a armonizar y unificar su situación regional, así como establecer sus intereses en un marco de objetivos regionales comunes.

En una reciente reunión, la SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana), denunció una serie de obstáculos al comercio intrarregional, que corresponden a los problemas que se detallan a continuación: 44% correspondientes a Restricciones Aduaneras, 22% a Medidas Sanitarias, 15% a Disposiciones de Tránsito, 10% a Normas Arancelarias y 9% a Normas Técnicas. En el informe periódico en mención: La Prensa Gráfica, 19 de abril de 2002, se daba a conocer una posición que llama mucho la atención: «Las empresas salvadoreñas prefieren apostar a elevar su competitividad y contar con un buen clima de negocios que soñar con Tratados de Libre Comercio». Todo comentario sería obvio.

Por otra parte, una encuesta regional realizada por el CIEN (Centro de Investigaciones Económicas Nacionales) de Guatemala, entre 50 empresas de la región, determinaba entre los factores que dificultan las exportaciones; la corrupción en las Aduanas, trámites engorrosos en las mismas Aduanas, empresas poco dinámicas, falta de mano de obra calificada, cambios en los requisitos para exportar y finalmente, infraestructura deficiente.

Lo anterior nos da idea de los problemas y retos que debemos de afrontar a nivel regional para estar listos para las próximas negociaciones, y la urgencia de superar nuestras divergencias con una óptica centroamericana pues de lo contrario no se podrá llegar a una negociación.

Otro punto de importancia en la negociación será el tratamiento a los bienes de carácter agrícola. El Salvador tiene una economía predominante agrícola, con un sector manufacturero que, con toda sinceridad, muy poca capacidad competitiva tiene en mercados como el de Estados Unidos. En el campo de la producción agrícola la nación norteamericana constantemente ha sido denunciada a nivel mundial por el sistema de subsidios que otorga a sus productores, que contradice los principios del libre comercio. Sin embargo, la posición al respecto por parte de los Estados Unidos ha sido tajante: todo lo relacionado con este tema será discutido en la Organización Mundial de Comercio. En síntesis, los productores agrícolas salvadoreños no podrán negociar nada relacionado con esto en el Tratado de Libre Comercio.

También es un prerequisite negociar paralelamente en otro foro las condiciones y características de los mercados laborales de nuestros países. No se desconoce que los salarios, prestaciones y condiciones en los mercados de trabajo de los países desarrollados, especialmente en el norteamericano, difieren sustancialmente de las condiciones en que los trabajadores de nuestros países realizan sus tareas. Hay entonces desequilibrios reales que influyen en los costos de producción, y los productores norteamericanos exigirán que se iguale tal situación, aduciendo que competirán desventajosamente. No sé si nuestros productores tienen claro que en un Tratado de Libre Comercio con una nación capitalista es una exigencia al respeto de las reglas de juego de las economías de libre mercado.

El Medio Ambiente es otro aspecto obligado de negociación. Los países desarrollados deben cumplir con políticas y condiciones para producir dañando lo menos posible el entorno ambiental, y eso significa el refinamiento de técnicas de producción que envenenen lo menos posible el ambiente. Este tema es totalmente ignorado en nuestros países; a los productores locales les tiene sin cuidado en cuanto, cómo y donde, atentan contra el medio ambiente y las

MARIO MAGAÑA

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR (CCIES)

Beneficios y desafíos ante un TLC con Estados Unidos

Un TLC con Estados Unidos ofrece la oportunidad de acelerar el ritmo de crecimiento económico y empleo, ampliando la base exportadora y los niveles de inversión directa. Es necesario prepararnos adecuadamente y trabajar en aumentar la productividad para aprovechar esta oportunidad.



PRINCIPALES BENEFICIOS DEL TLC – USA

- Se contará con un instrumento permanente con reglas claras que garantice el libre comercio sin límite de tiempo, y restricciones.
- Se logrará acceso preferencial al mercado más grande del mundo y que es nuestro principal socio comercial, y donde residen 2.2 millones de salvadoreños con capacidad adquisitiva para demandar nuestras exportaciones.
- **Inversión Extranjera Directa y Alianzas Estratégicas.** *El solo anuncio de un TLC con USA vuelve al país un destino de interés para inversionistas extranjeros de instalar una fábrica en El Salvador con menores costos o de aliarse con empresas locales y acceder en condiciones preferenciales a mercados con los cuales existe libre comercio (México, C.A. Rep. Dom., Panamá, Chile).*
- Los consumidores con la mayor competencia tendrán acceso a productos de calidad y a precios competitivos.
- El sector industrial podrá importar materias primas y bienes intermedios de calidad de los Estados Unidos con aranceles menores.
- Se mejoran las condiciones para atraer inversión extranjera al país en relación a México con NAFTA.
- La inversión extranjera directa y las alianzas estratégicas posibilitarán la transferencia de tecnología y el aumento de la productividad.

RAMAS INDUSTRIALES CON POTENCIAL DE BENEFICIARSE CON EL TLC

- Industria Alimenticia
- Papel Cartón y sus derivados
- Industria Química y de medicamentos
- Industria Textil y de Confección
- Servicios Industriales de Maquila
- Azúcar
- Bebidas
- Industria de Plástico
- Productos Etnicos Artesanías.

Balanza Comercial El Salvador-Estados Unidos (1997-2001)

Año	Exportaciones (Millones \$)	% de Participación Total	Importaciones (Millones \$)	% de Participación Total	Balanza Comercial (Millones \$)
1997	1.319,50	54,4	1.975,80	52,8	-653,3
1998	1.417,50	59,3	2.031,60	51,2	-584,3
1999	1.576,50	62,8	2.109,10	51,5	-532,6
2000	1.957,50	65,3	2.458,30	49,5	-522,8
2001	1.874,80	65,4	2.463,50	49	-615,7

Beneficios y Desafíos ante un TLC con Estados Unidos

Distribución de salvadoreños residiendo en Estados Unidos

Estado	Número de Personas	%
Washington D.C.	150.000	7
New York	421.000	19
San Francisco, California	450.000	20
Los Angeles, California	800.000	36
Santa Ana, California	85.000	4
Miami, Florida	75.000	3
New Orleans	9.600	0.4
Houston, Texas	92.000	4
Chicago, Illinois	72.000	3
Boston, Massachusset	61.000	3
	2,215.600	100



PRINCIPALES DESAFÍOS QUE IMPONE LA NEGOCIACION DEL TLC

- Lograr un buen acuerdo, asimetría en los plazos de apertura, acceso inmediato para nuestros productos y 5 – 7 años para productos norteamericanos, así como la exclusión de algunos productos sensibles.
- Negociar el TLC como bloque regional Centroamericano dará fortaleza a la negociación y permitirá preservar nuestros mercados naturales.
- Modernizar la planta productiva nacional, para volverla más competitiva. Fortalecer la capacidad exportadora y de comercialización de nuestras empresas, investigación comercial, presentación del producto, adaptar los bienes a los gustos y exigencias de estos mercados.
- Las pequeñas y medianas empresas tienen baja capacidad de exportación, por lo que urge incrementar los niveles de asistencia técnica para apoyar el desarrollo y la competitividad de estas empresas y orientarlas a la internacionalización de sus productos.
- Mejorar algunos aspectos que nos hacen menos competitivos frente a otros países como: seguridad jurídica, seguridad ciudadana, mano de obra capacitada, red de infraestructura física, precio de energía eléctrica, costo del transporte - flete.
- En casos de productos con apoyos y subsidios de USA en que exista producción nacional (arroz, lácteos, piezas de pollo), mantener estados de protección vigentes mientras subsistan.

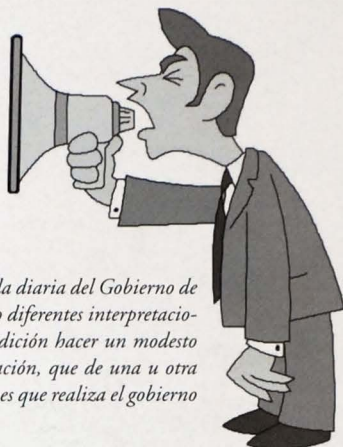
Principales exportaciones a Estados Unidos 1998 - 2000
(Millones US\$, no incluye maquila)

Producto	2000		1999		1998	
	Valor (US\$)	%	Valor (US\$)	%	Valor (US\$)	%
Filete congelado de carvina	1,235	0.6	0,014	0.0	n.d	0.0
Canarones frescos	14,691	7.4	23,820	17.5	30,714	19.1
Hortalizas	1,392	0.7	0,098	0.0	0,038	0.0
Frijoles	2,185	1.1	1,921	1.4	1,622	1.0
Café oro	140,522	70.4	68,543	50.4	86,403	53.7
Ajónjolí	2,333	1.2	2,069	1.5	2,395	1.5
Azúcar de caña	13,131	6.6	18,222	13.4	25,521	15.9
Melaza de caña	2,351	1.2	2,790	2.1	3,258	2.0
Cerveza de malta	3,068	1.5	1,024	0.8	0,698	0.0
Alcohol etílico absoluto	6,075	3.0	6,876	5.1	3,973	2.5
Velas (candle-las)	5,554	2.8	3,573	2.6	672	0.4
Carteras de plástico	1,888	0.9	2,545	1.9	2,531	1.6
Sacos, bibitas y encuuchos de papel	3,877	1.9	2,853	2.1	2,479	1.5
Hilos, trenzas y cables de cobre	1,304	0.7	1,672	1.2	1,285	0.8
Total	199,606	100.0	135,908	100.0	160,863	100.0



THIRZA RUBALLO

Voz ciudadana



Los tratados de Libre comercio se han convertido en parte de la agenda diaria del Gobierno de El Salvador y de los medios de comunicación, información que ha tenido diferentes interpretaciones, algunas coincidentes y otras divergentes. Entorno decidió en esta edición hacer un modesto sondeo de opinión para medir el pulso de diferentes sectores de la población, que de una u otra manera serán involucrados al concretarse todos las gestiones y negociaciones que realiza el gobierno de Francisco Flores en materia de tratados internacionales de comercio.

Luis Arnoldo Rivas Alfaro, Administrador de la Aduana el Poy, en la Frontera entre Honduras y El Salvador.

¿Está el personal de las aduanas preparado para poder iniciar con los Tratados de Libre Comercio que negocia actualmente El Salvador? Prácticamente nosotros no estamos lo suficientemente preparados, recibimos capacitaciones mensualmente, es muy poco, pero con el transcurso de los días se va a mejorar y vamos ir conociendo. Aunque sí estamos más avanzados que Honduras y Guatemala.

¿Como resultado del proceso de integración centroamericana, ya existe una

frontera única entre El Salvador, Honduras y Guatemala, es uniforme su avance o existen diferencias? Ahí todos trabajamos de la mano, para no tener ningún problema, todo se trabaja conforme tiene que ser.

¿Como ve el Tratado de Libre comercio para El Salvador? Para mí es bueno, porque nos va ayudar a generar más empleo y divisas.

¿Hay una lista de productos que se les aplicará la tasa cero de aranceles, tiene conocimiento usted y su personal de cuáles serán? Hasta la vez todavía no nos han dado lo que va ha estar, porque supongo que eso está en estudio, pero ya cuando eso entre de lleno, van a tener que darnos el listado.

¿Si no se logra una adecuada modernización de los controles en los puntos fronterizos, se puede incrementar el contrabando. Cómo se está preparando El Salvador para evitarlo? Se quiere implementar un plan cien, pero sería a nivel centroamericano, para estar controlando de que no se de el contrabando, para que se este vigilando que no se de.

¿Cómo Administrador de Aduana considera que El Salvador ya está preparado para comenzar con el Tratado de Libre Comercio con Los Estados Unidos? Sí, nosotros ya estamos preparados, nada más faltaría Guatemala, Honduras y Costa Rica, que ya esta queriendo integrarse.

José Francisco Guzmán Rivera, Catedrático de la Universidad Tecnológica, en la Facultad de Economía.

¿Cómo entiende usted los tratados de libre comercio que actualmente gestiona El Salvador? El tema del tratado de libre comercio es delicado, se necesita dotar de suficiente información a todos los sectores participantes. Sin embargo, en nuestro medio no se brinda la información suficiente, ni siquiera a los pocos sectores que podrían estar más involucrados. Más del 50 por cien-

De pie, Luis Arnoldo Rivas Alfaro, Administrador de la Aduana del Poy.



Foto: Carlos Figueroa

Foto:Thirza Ruballo



José Francisco Guzmán Rivera, Catedrático UTEC

to de la población está limitada a participar y opinar, a pesar de que un gran porcentaje pertenece al sector informal y microempresario.

Es necesario dar a conocer con suficiente tiempo cuáles son las normas y los productos a los que se le dará mayor apertura y saber cuál es la capacidad de El Salvador como sistema económico y productivo para incursionar en otros modelos.

¿En el intercambio de productos en el mercado internacional cómo evaluaría a El Salvador? En desventaja, ya que nuestro país ofrece productos que no tienen mayor valor agregado y los mercados como Los Estados Unidos, son más exigentes y si los países pequeños no presentan los niveles de calidad exigidos, se presentan mayores barreras.

Así mismo, El Salvador no tiene una producción diversificada es bastante limitada. Los empresarios nacionales son en su mayoría tradicionales, que no quieren invertir en capacitar su fuerza de trabajo ni actualización de tecnología atrasada y obsoleta, que difícilmente podrá competir con otras más modernas y sofisticadas.

¿Cuál sería su evaluación del avance que ha tenido la integración centroamericana, como opción primordial, para una negociación con naciones más fuertes y desarrolladas como Los Estados Unidos? Los intentos de integración iniciados en los años sesenta, comenzaron a debilitarse con la guerra de Honduras y por el triunfo de los sandinistas en Nicaragua. A la fecha, los países mantienen diferencias que no han podido conciliar. El caso de Costa Rica, que se rehúsa, entre otros argumentos, porque representaría un atraso, pues posee el nivel más alto de alfabetismo de toda América Central. La integración que aparentemente hoy se está dando se da más por presiones y no por voluntad y conciliaciones.

¿Qué beneficios le encuentra a los tratados? Los únicos sectores que se beneficiarán de manera puntual son los pocos sectores industriales, más desarrollados, que tienen la capacidad financiera de reconvertirse y adecuar sus capitales de producción a las necesidades del mercado.

Por otro lado, se le apuesta fundamentalmente a las maquilas y el problema es que no todos los salvadoreños somos maquileros. Hay muchos profesionales que se gradúan y especia-

lizan, pero no encuentran trabajo. Los tratados tal y como se están concibiendo, reducirán aún más las alternativas laborales. Aumentará el desempleo, centenares de microempresarios del mercado informal no podrán competir y quebrarán. El problema fundamental es que El Salvador está dejando de producir.

Rosa Pineda, trabajadora de un complejo maquileo, ubicado en la ciudad de San Marcos

¿Que sabe sobre el tratado de libre comercio? Es un acuerdo entre Estados Unidos y El Salvador, para mejorar el empleo en este país. Es del único tratado que me he enterado por la televisión. No estoy enterada si existen otros.

¿Cuáles serán los beneficios para El Salvador? Fundamentalmente más empleo porque aquí el trabajo está botado, no se encuentra fácilmente. Con eso van a venir más maquilas, lo más ventajoso es que van a ser norteamericanas, dicen que pagan mejor y le dan un mejor trato. Cuando vengan, las empresas gringas, los chinos van a dejar de pisotearnos y hacer su agosto con nosotros.

Rosa Pineda, obrera maquilera



Foto:Thirza Ruballo

Los gringos dicen que pagan las horas extras, le proporcionan comida si se queda a trabajar en la noche, en cambio con los chinos, uno comienza su labor de las 7 pm a las 5 am, sólo tiene acceso a una hora descanso, además le pagan únicamente el salario mínimo.

¿En la maquila donde trabaja le han brindado algún tipo de formación para especializarse y mejorar la calidad de su trabajo? No ninguna, sería bueno que dieran una enseñanza, sobre todo al personal nuevo, para darle oportunidad de que se desarrolle. Por lo general sólo piden gente con experien-



Manuel Sandoval, productor y comerciante mayorista

Foto: Thirza Roballo

Arelí Argueta, trabajadora de una microempresa de vidrio soplado, que fabrica artículos decorativos a través del reciclaje, ubicada en la calle a Comalapa.

¿Se ha enterado de los tratados de libre comercio? Entiendo que va existir más competencia, van a entrar más productos de afuera, y también de El Salvador van a poder salir, para poderlos comercializar en otros países. Yo sabía que se estaba dando entre los países centroamericanos y en las noticias dijeron que nuestro presidente fir-

maría un tratado con el Presidente de los Estados Unidos.

¿Ha oído sobre cuáles van a ser los productos que saldrán y los que van a ingresar al país? No, sólo lo imagino. Me preocupa por los adornos que puedan entrar, pues nosotros aquí trabajamos el vidrio de manera bien artesanal y nos lleva mucho tiempo fabricarlos. En cambio México y Estados Unidos tienen máquinas especiales que lo hacen más rápido, de mejor calidad y les sale más barato.

¿Cuáles son los beneficios? La ventaja que le veo es que van a entrar muchos productos, la comida, ropa y calzado, todo se va a poner más barato

Ya como negocio quizá no va a ser muy beneficioso, es un riesgo que pongan eso, porque va a existir demasiada competencia y este negocio puede dejar de funcionar. Todo depende de que el dueño averigüe cómo poder vender los productos fuera, y comparar los precios de los adornos que vengan, para ofrecerlos más baratos, porque la gente siempre va a comprar lo más barato.

Aunque todo el mundo dice que cuando estén vigentes todo va a ser mejor, pero hay que ver ¿verdad?

Manuel Sandoval, productor de verduras y comerciante mayorista.

¿Que sabe usted por tratados de libre comercio? Lo único que sabemos es lo que sale en los periódicos, pero como productores e importadores el gobierno nunca se ha sentado con nosotros para informarnos o consultarnos algo. Lo vemos absurdo, porque estamos vinculados en el comercio a nivel del área y deberíamos tener más información del gobierno, pero no la tenemos.

¿De la información que ha obtenido a través de los medios de comunicación, cómo entiende los tratados de libre comercio? La idea que tengo es que esto sólo vendrá a favorecer a los grandes empresarios, a nosotros los pequeños no. Por ejemplo, desde hace unos cinco o seis años, hemos tenido libre importación de frutas y verduras con México, pero ahora que supuestamente se está negociando un tratado es cuando mayores restricciones aduanales nos están poniendo.

Se habla de algunos productos que van a tener diferentes aranceles ¿sabe cuáles son? Solamente la información que tengo son de ropa, perfumes, cosas de lujo y algunos productos que se pueden elaborar aquí y llevar para allá. Pero de frutas y verduras que es lo que con-

Arelí Argueta, microempresaria



Foto: Thirza Roballo

sume el pueblo salvadoreño para su alimentación creo que no les interesa. Las frutas y verduras las dejan a un lado.

Son las cosas que no entiendo, porque el Ministerio de Agricultura y

Ganadería hace una gran publicidad de que van a apoyar la agricultura, pero nada menos este año casi en su totalidad la cosecha de papa se perdió, y le hemos pedido ayuda al gobierno y no hemos tenido ninguna respuesta; cuan-

do hay mucha gente que le apuesta a vivir todo el año del resultado de esas producciones.

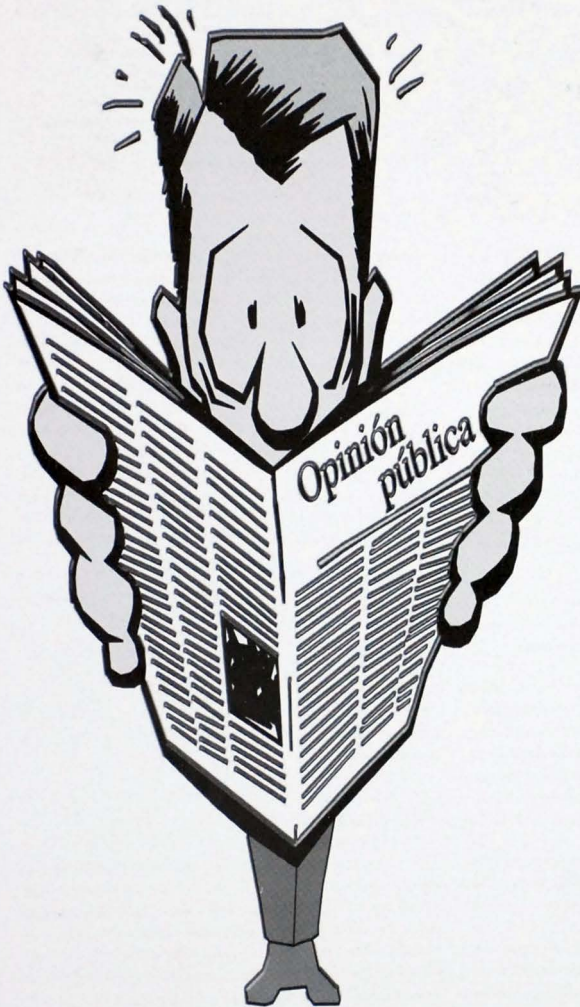
Si dentro de sus negociaciones deja de un lado la producción de frutas y verduras, que nos ayude a producir las aquí en el país, que nos de más apoyo, para producir las nosotros.

¿Cómo evaluaría la integración centroamericana? El problema es que a nivel centroamericano nos ponen demasiadas restricciones en los puntos fronterizos, requisitos como el de la fumigación, que deberían controlarse directamente en los lugares donde se están produciendo y no en la frontera, pues así eso sólo genera corrupción.

¿Cuáles son los beneficios que traerán los tratados? Todo es beneficioso, siempre y cuando nos expliquen como hacerlo, muchas veces uno necesita tener otros mercados, talvez el TLC nos da la oportunidad de abrirlos. Pero de que nos sirve abrirlos, sino podemos producir. Sería bueno que el gobierno nos ayude abrir nuevos mercados, pero también a producir.

No le veo los beneficios todavía, lo veo más como un show político o quizás es una obligación que le están poniendo los demás gobiernos, porque para nosotros los aranceles no han cambiado. Le pido al gobierno que si de verdad quiere colaborar con la economía del país que de información no sólo a las industrias grandes, sino también a los pequeños.

A nivel personal no me siento beneficiado con los tratados de libre comercio. Ahora si el país se va modernizando, yo quiero ponerme a la par y modernizarme también, porque si yo no me subo al tren el tren me deja.



Las relaciones comerciales de Centroamérica Y Panamá con la Unión Europea

Con ocasión de la XVII Conferencia Ministerial sobre el Diálogo Político y la Cooperación Económica ("San José XVII"), realizada en marzo de 2001 en la Ciudad de Guatemala, los países del Istmo Centroamericano manifestaron su interés por mejorar e incrementar sus flujos comerciales hacia el mercado europeo, aprovechando los beneficios especiales que concede la Unión Europea a favor de los países Andinos y Centroamericanos, en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP).

El numeral 9 del Comunicado Conjunto que emergió de esa Conferencia, dice: "Los Ministros manifestaron su satisfacción por los beneficios derivados del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que otorga la Unión Europea a los países centroamericanos. La Parte Centroamericana reiteró la conveniencia de contar con mayor certidumbre en el tiempo para que estos beneficios sean mejor aprovechados por los empresarios e inversionistas de ambas partes y, ante la revisión del régimen que tendrá lugar el presente año, expresaron su interés porque su existencia sea de más largo plazo y mantenga las actuales condiciones preferenciales

Asimismo, los Ministros convinieron en la necesidad de continuar analizando la situación actual y las perspectivas de las relaciones económica basadas en la estabilidad y la previsibilidad, lo cual redundará en beneficios mutuos.

Con base en lo anterior, los Ministros acordaron la pronta creación de un grupo de trabajo técnico conjunto, abierto a la participación de los países centroamericanos interesados. Este grupo de trabajo estaría integrado por los funcionarios de la Comisión Europea y funcionarios centroamericanos responsables de los temas comerciales, y deberá presentar sus conclusiones de cara a la Conferencia Ministerial de San José XVIII".

En seguimiento a ese mandato, el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), en ocasión de su Decimotava Reunión, que tuviera lugar en la Ciudad de Managua, Nicaragua el 6 de febrero de 2002, abordó ese tema teniendo en cuenta el ofrecimiento del Presidente del Gobierno Español de interponer sus buenos oficios para hacer posible obtener un mandato de inicio de negociacio-

nes para crear una zona de libre comercio, entre ambas regiones. Además, el Consejo de Ministros tomó nota de que para el tratamiento de los temas comerciales con la Unión Europea, ya existe el Foro de Comercio Centroamérica - Unión Europea, por lo que, al menos este foro debería de participar en esta evaluación.

Como resultado de tal debate, el COMIECO encomendó al Gobierno de Nicaragua, para que en su calidad de Presidencia Pro - tómpore, coordine con la Comisión de la Unión Europea la realización de la reunión, en donde participen de ambas regiones, conjuntamente, el Grupo de Trabajo Técnico y el Foro de Comercio.

La reunión de la Parte Centroamericana de este Grupo Técnico se efectuó el día 4 de marzo del 2002 en la sede de la SIECA, con la participación de delegados de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, con el propósito de coordinar la posición que la región presentará en la primera reunión de este Grupo, de manera conjunta, con la Unión Europea.

En tal reunión, la Parte Centroamericana elaboró una propuesta para ser presentada al Grupo Técnico Conjunto Centroamérica - Unión Europea a celebrarse en Bruselas, el 14 y 15 de marzo del 2002. En esa propuesta se hace una relación de los antecedentes de las relaciones comerciales entre ambas regiones, se presenta la visión que éstos países tienen de frente al futuro de las relaciones comerciales CA - UE basadas en normas claras, ciertas y convenientes; así como los objetivos que se persiguen alcanzar con la suscripción de un Tratado de Libre Comercio.





Finalmente se formula una propuesta relativa a constituir, dentro del Foro de Comercio Europa - Centroamérica, una Conferencia Ministerial integrada por los Ministros Responsables del Comercio Exterior de Centroamérica y su contraparte europea, que se debería de reunir anualmente, empezando en el segundo semestre del presente año, ocasión en la que se discutiría el marco para la negociación de un acuerdo de asociación comercial entre ambas regiones.

Sistema general de preferencias arancelarias de la Unión Europea

Desde 1971, las relaciones comerciales de Centroamérica con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), se vieron beneficiadas, cuando ésta puso en vigor su esquema del Sistema General de Preferencias (SGP), en beneficio de los países en desarrollo. Este esquema que originalmente tenía una vigencia de diez años, se ha venido prorrogando y modificando hasta alcanzar las características que presenta actualmente, en donde además del régimen general, tiene algunos regímenes especiales.

A finales de los años ochenta la CEE concedió un tratamiento especial en apoyo a los programas de lucha contra la droga que beneficiaba a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, pero ante gestiones de los países Centroamericanos, algunos beneficios de este tratamiento fueron extendidos a la región, para un limitado número de productos agropecuarios, que más adelante se logró que también se aplicaran a productos manufacturados.

El régimen actual está contenido en el Reglamento (CEE) No. 2501/2001 relativo a la aplicación de un sistema

de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1º de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004¹. Este consiste en un régimen general, un régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales, para la protección del medio ambiente, un régimen especial a favor de los países menos desarrollados y de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga.

Respecto al Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga, que es el aplicable a los países Andinos y Centroamericanos, el Artículo 10 de dicho Reglamento, dice:

“1. Quedan totalmente suspendidos los derechos ad valorem del arancel aduanero común sobre los productos que, según el anexo IV, quedan incluidos en el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga a que se refiere el título IV y sean originarios de países que, con arreglo a la columna I del Anexo I, se beneficien de dicho régimen. El derecho se reducirá en un 3,6 % en relación con los productos del código NC 0306 13.

2. Quedan totalmente suspendidos los derechos específicos del arancel aduanero común sobre los productos a que se refiere el apartado 1, excepto para los productos cuyos derechos del arancel aduanero común incluyan también derechos ad valorem. Para los productos de los códigos NC 1704 10 91 y 1704 10 99 el derecho específico se limitará al 16 % del valor aduanero.”

La Comisión podrá darle seguimiento y evaluar los efectos del régimen en cada país beneficiario, en cuanto a la utilización de las preferencias y los esfuerzos realizados para luchar contra la producción y el tráfico de droga. Además, podrá evaluar el desarrollo social, en particular el respeto y el fomento de las normas contempladas en los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a que se refiere la declaración, de la misma, sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo y la política medioambiental y en concreto la gestión sostenible de los bosques tropicales.



Foto: Thirtz, Kibohi

Tales evaluaciones tendrán presentes además, las conclusiones de los organismos y agencias internacionales pertinentes. Asimismo, a finales de 2004, la Comisión realizará una evaluación general de este régimen y sus conclusiones las tendrá en cuenta al elaborar las directrices relativas a un régimen de preferencias arancelarias generalizadas para el período 2005 - 2014.

Este Régimen Especial le es aplicable a los países de la Comunidad Andina y a los países Centroamericanos miembros del Mercado Común Centro Americano (MCCA) y Panamá. Sin embargo, este no resuelve algunos problemas que enfrentan los productos en su acceso al mercado de la Unión Europea, como los derivados de los altos aranceles que se le imponen a algunos productos con el propósito de darle protección a la producción de los países del Asia, Caribe y Pacífico (ACP), miembros del Convenio de Lomé; otros productos están sujetos a aranceles estacionales, a medidas sanitarias y fitosanitarias. Además, existen problemas de transporte, de pagos y requisitos medioambientales, entre otros².

Los foros de cooperación comercial CA - UE

Acuerdo de *luxemburgo*. En noviembre de 1984, la Comunidad Económica Europea y Centroamérica instauraron un diálogo político al más alto nivel que se realizó, por primera vez en San José, Costa Rica, de ahí el nombre de "Conferencia Ministerial de San José o Diálogo de San José. A partir de entonces, éste se efectuó de manera recurrente y alternativamente en ambas regiones y en distintos países. En "San José II", realizada en Luxemburgo en 1985, se suscribió el Acuerdo Marco de Cooperación entre ambas regiones, que fue el instrumento que sirvió de orien-

tación para la cooperación en general de esa región hacia los países del Istmo Centroamericano.

Este Acuerdo, en su artículo 7 creó una Comisión Mixta de Cooperación, encargada de examinar y fomentar las acciones y evaluar los resultados de la aplicación del Acuerdo. El Reglamento interno de esta Comisión, determina la competencia, organización y funcionamiento de la misma y creó, entre otras subcomisiones, la Subcomisión de Productos Básicos

En el seno de esta Subcomisión, se hicieron planteamientos para mejorar el SGP, tales como ampliar y profundizar preferencias exclusivas para Centroamérica, más allá del SGP, en un punto intermedio entre el SGP y el régimen preferencial ACP. Además se propuso la creación de un sistema de compensación por variación de los ingresos de las exportaciones centroamericanas, similar a los mecanismos de estabilización de precios para productos agropecuarios y minerales, que la CEE concedía a los países ACP, en el marco del Convenio de Lomé.

La única concreción que se puede señalar emergió de las gestiones que se hicieron en el marco de esta Subcomisión, fue el establecimiento de ese régimen preferencial especial, aunque se debe reconocer que el mismo derivó de la acción que se emprendió internacionalmente de combate a las drogas.

La mayor parte de la cooperación comercial de la CEE se dirigió a actividades de promoción comercial, en el marco de la Asociación de Organismos de Promoción de Exportaciones de Centroamérica, Panamá y República Dominicana. (ASOEXPO).

Posteriormente, en el Comunicado Conjunto de San José X, efectuada en Atenas, Grecia, en marzo de 1994, se consignó que los ministros: *"Conscientes de los nuevos flujos del comercio mundial, consideraron que convenía intensificar el diálogo entre ambas Partes con el objetivo de fomentar el desarrollo de las relaciones comerciales mutuas. En este orden de ideas, y en el marco de las instituciones establecidas en el acuerdo de San Salvador, acordaron proceder a consultas periódicas al nivel adecuado con el objeto de atender toda cuestión que pudiera tener consecuencias en la evolución de los intercambios entre ambas regiones. Con tal fin, acordaron encargar a sus órganos responsables la definición de un procedimiento ágil al efecto".* (Numeral 20).

Posteriormente, en San José XI (Panamá, Panamá, febrero de 1995), el Comunicado Conjunto dice: *"Los Ministros coincidieron en reconocer la necesidad de revitalizar los mecanismos existentes del diálogo y, en particular, reforzar las actividades de la Comisión Mixta; acordaron, en este contexto, reunir a petición de cualesquiera de las Partes un Foro de Comercio Europa - Centroamérica de alto nivel, con el fin de examinar toda cuestión que pueda repercutir en la evolución positiva de los intercambios entre ambas regiones, incluyendo posibles diferencias en materia comercial".*³

Centroamérica concebía este foro como la instancia en donde se identificasen y se considerasen mecanismos y procedimientos concretos de solución de los problemas relacionados con el intercambio comercial entre ambas regiones. Para ello, el Foro debería ser una instancia ágil, efectiva y especializada en temas relacionados con el acceso al mercado y que buscará obtener resultados concretos, sin que ello implicara sustitución de cualesquiera mecanismos previamente establecidos o adoptados en el futuro marco de las relaciones comerciales bilaterales de las partes o del sistema internacional de comercio. Además, aunque el foro, por razones de carácter institucional, no pudiese negociar o adoptar compromisos vinculantes, debería constituirse en un es-

pacio válido para apoyar y canalizar gestiones que condujeran al aumento de los intercambios comerciales entre ambas regiones y a la solución de problemas comerciales.

Entre las principales funciones que se le asignaron al Foro, fueron: Identificación de oportunidades y mecanismos para la promoción del comercio y las inversiones entre ambas regiones; canalización de consultas sobre asuntos específicos y puntuales; identificación de obstáculos al comercio y las inversiones; desarrollo de estrategias conjuntas para solucionar problemas comerciales; evaluación y seguimiento de estrategias, planes, programas y proyectos de cooperación comercial; y, evaluación y seguimiento de mecanismos de cooperación comercial.

Este foro se ha reunido en dos ocasiones, la primera se realizó en Bruselas, Bélgica, el 26 de octubre de 1995, en donde se abordaron los siguientes temas:

- La situación actual y perspectivas de las concesiones especiales otorgadas a Centroamérica por la Unión Europea;
- Problemas de acceso de las exportaciones centroamericanas al Mercado Unico Europeo y sugerencias de solución; y,
- Problemas encontrados por las exportaciones y las inversiones europeas en Centroamérica.

Los resultados de esta reunión fueron elevados al conocimiento de la VII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación.

En la segunda reunión de ese foro realizada en el segundo semestre de 1999, se abordaron los temas de las inversiones y el SGP. Sobre el tema de inversiones, si bien se reconoció que la inversión europea en la región centroamericana había aumentado entre 1993 y 1997, hubo acuerdo en que



Foto: Thirra Kuballa

CUADRO No. 2
COMPARACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE
LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES, 1990-2000
EN MILES DE MILLONES DE US\$

Años	Unión Europea*		Centroamérica		Unión Europea*		Centroamérica	
	Valor Exportaciones	Crecimiento Anual	Valor Importaciones	Crecimiento Anual	Valor Exportaciones	Crecimiento Anual	Valor Importaciones	Crecimiento Anual
1990	1,508.8	21.3%	1,558.0	21.2%	4.3	-	8.0	-
1991	1,492.8	-1.1%	1,578.9	1.3%	6.6	8.4%	8.6	7.9%
1992	1,584.2	6.1%	1,654.0	4.8%	5.1	11.3%	10.6	23.0%
1993	1,466.1	-7.5%	1,476.7	-10.7%	5.6	10.0%	11.8	11.9%
1994	1,668.5	13.8%	1,668.5	13.0%	6.4	13.7%	12.6	6.9%
1995	2,051.5	23.0%	2,034.5	21.9%	7.9	23.4%	14.6	15.6%
1996	2,120.2	3.3%	2,091.3	2.8%	9.0	13.8%	15.4	5.5%
1997	2,109.9	-0.5%	2,084.6	-0.3%	10.4	15.0%	18.2	18.1%
1998	2,193.6	4.0%	2,207.1	5.9%	13.2	8.2%	21.2	16.1%
1999	2,180.4	-0.6%	2,232.2	1.1%	11.9	5.9%	1.6	1.8%
2000	2,251.2	3.2%	2,362.0	5.8%	12.0	0.7%	22.8	5.6%
Promedio anual	5.9%		6.1%			11.0%		11.3%
Crecimiento 90-00	49.2%		51.6%			181.3%		186.2%

Fuente: para Centroamérica, Dirección General de Tecnología de Información, SIECA
Fuente para Unión Europea, Estadísticas de Comercio Internacional 2000, OMC.
*15 países

Lo anterior nos ilustra que para la última década (1990-2000), las tasas de crecimiento de los intercambios comerciales muestran un mayor dinamismo para Centroamérica en comparación al comportamiento de los intercambios de la Unión Europea.

Las exportaciones de Centroamérica se elevaron de US\$ 4,255.9 millones en 1990 a US\$ 12,006.1 millones en el año 2000, comportamiento que fue influenciado no sólo por condiciones favorables en el mercado internacional (para algunos años el aumento en el valor de los productos tradicionales), sino que en buena medida también por la reactivación experimentada por el comercio intrarregional que de US\$ 712.4 millones en 1990 paso a US\$ 2,657.0 millones en el año 2000 (ver Cuadro No. 6) y por el auge de los productos no tradicionales.

El dinamismo en las importaciones de bienes, acorde con la liberalización de las economías, se tradujo en crecientes saldos negativos de comercio para la región. El déficit comercial (diferencia entre las exportaciones menos las importaciones de cada año) paso de SCA 3.7 miles de millones en 1990 a SCA 10.8 miles de millones en el año 2000.

3. Estructura de las exportaciones e importaciones. En el año 2000, la estructura de las exportaciones se ha modificado ligeramente, ganando participación relativa los productos no tradicionales, aunque el grueso de las mismas continúa descansando en 10 principales productos de exportación, que en su conjunto representan el 46.17% para el año indicado.

En lo que atañe a las importaciones, las diez partidas arancelarias que contienen los principales productos de importación (aceites crudos de petróleo y sus derivados, medicamentos, vehículos de transporte y de pasajeros, entre otros) representan en su conjunto el 18.37% del total para el año 2000. (Ver cuadro 3).

Al analizar el comercio exterior a través del coeficiente que resulta de dividir las Importaciones entre las exportaciones de cada año, se puede observar que para la región en su conjunto éste se situó en 1.89 en el año 2000, lo cual significa que por cada 1US\$ que se exporta, se importa US\$1.89, o sea 89 centavos más. (Ver cuadro 4).

4. Flujos de comercio de Centroamérica-Unión Europea. El comercio de la región centroamericana con la Unión Europea es tradicionalmente

superavitario para Centroamérica (ver cuadro No. 5), no obstante, nivel de países individuales esta situación no es la misma. Por su parte Costa Rica y Nicaragua presentan saldos positivos en su balanza comercial con la U.E., a diferencia del resto de países, los cuales presentan saldos negativos en todos los años considerados. (Ver cuadro 5)

Adicionalmente, cabe indicar que el comportamiento de estos flujos comerciales está decididamente influenciado por el intercambio de Costa Rica, país que es responsable por el 56.7% de las exportaciones totales de Centroamérica y por el 35.53% de las importaciones totales provenientes de la Unión Europea en el año 2000.

El principal mercado para las exportaciones de Centroamérica lo constituye Estados Unidos de América (ver cuadro No. 6), que para el año 2000 adquirió el 42.9% del total de las mismas, siguiéndole en importancia el Mercado Común Centroamericano (22.1%) y los países de la Unión Europea (17.2%). Este patrón se repite desde el punto de vista de las importaciones, siendo los Estados Unidos el mayor proveedor para Centroamérica (40.4%), la propia región a través de su comercio intrarregional (13.3%) y la Unión Europea (8.6%). (Ver cuadro 6)

5. Intercambio comercial bilateral: En el siguiente cuadro, se presentan los intercambios comerciales entre las regiones, para los años de 1998 a 2000.

Tal como podemos observar, para esos años el intercambio comercial entre ambas regiones (suma de las exportaciones y las importaciones) alcanzó las cifras de 3,965 millones de US\$ en 1998; 4,038 millones de US\$ para 1999 y 4,015 millones de US\$ para el año 2000.

Un hecho interesante se observa al comparar la participación de cada uno de estos mercados dentro del intercambio total que tienen ambas regiones con el mundo y su in-

tercambio bilateral. Para el año 1999, se observa que del total de exportaciones de Centroamérica, 19% (2,234 millones de US\$) se destinan hacia la Unión Europea, mientras que de las exportaciones totales de la Unión Europea, (ver cuadro No. 2), solamente el 0.1% (1,803 millones de US\$) tienen como destino final el mercado centroamericano.

Por el lado de las importaciones de Centroamérica, del total de éstas, el 8% (1,803 millones de US\$) provienen de la Unión Europea, mientras que en el caso de la Unión Europea, solamente el 0.1% (2,234 millones de US\$) provienen de la región centroamericana.

Lo anterior denota que tanto en las exportaciones como en las importaciones, el mercado de la Unión Europea representa un porcentaje importante del intercambio total que realiza Centroamérica, mientras que el mercado centroamericano no llega a tener mayor relevancia para el intercambio comercial total de la Unión Europea.

Como se observa nuevamente en el Cuadro No. 7, un hecho relevante es que a pesar de que el saldo de la balanza comercial de Centroamérica con el mundo es deficitario, su relación comercial con la Unión Europea muestra un saldo superavitario, el cual muestra un comportamiento variable pero siempre positivo para Centroamérica durante el período 1998-2000.

En cuanto a las tasas de crecimiento anuales de las exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea, éstas se desaceleraron, pasando de 5.2% en 1999 a -7.3% en el año 2000.

Por el contrario, las importaciones provenientes de la Unión Europea incrementaron su ritmo de crecimiento anual, pasando de -2% en 1999 a 7.86% en el año 2000.

Como consecuencia de lo anterior, el saldo positivo (superávit) de la balanza comercial, que aún mantiene Centroamérica sobre la

Unión Europea, se redujo en un 70.8%, pasando de 431 millones de US\$ en 1999 a 126 millones de US\$ en el año 2000. (Ver cuadro 7)

Como se aprecia en el siguiente cuadro, las exportaciones centroamericanas a los países comunitarios se elevaron de US\$1,038.4 millones en 1990 a US\$2,070.6 millones en el año 2000, estando conformadas en este último año principalmente por productos agrícolas de poca transformación, como banano, café, camarón, plantas ornamentales y follaje, flores vegetales, tubérculos y frutas y además, microprocesadores electrónicos⁵.

Las importaciones de Centroamérica provenientes de la Unión Europea se elevaron de US\$ 961.7 millones en 1990 a US\$ 1,944.5 millones en 2000, estando constituidas principalmente por productos manufacturados (aceites crudos y pesados, medicamentos, vehículos y tractores y sus partes). (Ver cuadro 8)

Con la vigencia del Sistema General de Preferencias Especiales otorgado por la Unión Europea a los países del istmo centroamericano, han crecido las exportaciones de productos no tradicionales, tal es el caso de plantas vivas y

Cuadro No. 3
CENTROAMÉRICA: 10 PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS EN EL AÑO 2000
Y SU PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL
Miles de S.C.A..

CÓDIGO SAC	Descripción EXPORTACIÓN 2000	Miles S.C.A.	%
09011130	Café oro.	1 670 553	13.91 %
84733000	Partes y accesorios de máquinas (microprocesadores)	1 628 353	13.56 %
08030011	Bananas Frescas.	939 823	7.83 %
17011100	Productos de caña. Azúcar	294 193	2.45 %
30049090	Otros. Los demás: Medicamentos (excl. los productos de las partidas...)	214 537	1.79 %
Capítulo 03	Pescados y Crustáceos, Moluscos y demás invertebrados	189 177	1.58 %
90183990	Otros. Los demás: jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos...	171 019	1.42 %
27090010	Petróleo crudo	159 260	1.33 %
08071900	Los demás: Melones y sandías: melones, sandías y papayas, frescos.	139 035	1.16 %
49070020	Billetes de banco.	137 002	1.14 %
	Total 10 principales productos exportados	5 542 952	46.17 %
	Resto de Productos	6 463 109	53.83 %
	TOTAL EXPORTACIÓN DE CENTROAMÉRICA 2000	12 006 061	100.0 %
	IMPORTACIÓN 2000		
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	859 466	3.78 %
27100030	Aceites pesados.	621 754	2.74 %
30049090	Otros. los demás: medicamentos (excepto productos de las partidas...)	592 003	2.60 %
27100090	Otros: aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto aceites ...	450 359	1.98 %
87032300	Vehículos con motor de émbolo, De entre 1,500 y 3,000 cilindros	373 014	1.64 %
85421300	Semiconductores de óxido metálico (tecnología MOS)	364 127	1.61 %
27100010	Aceites ligeros.	329 901	1.45 %
85424000	Circuitos integrados híbridos	204 989	0.9 %
87042100	De peso total con carga máxima, <math>c < 5</math> (Vehic. encend. p/compresión)	197 274	0.87 %
87043100	De peso total con carga máxima, $c > 5$ (Vehic. encend. p/chispa)	181 100	0.80 %
	Total 10 principales productos importados	4 173 987	18.37 %
	Resto de Productos	18 552 111	81.63 %
	TOTAL IMPORTACIÓN CENTROAMÉRICA 2000	22 726 098	100.0 %

Fuente: Series Estadísticas Seleccionadas No. 30, SIECA.

Cuadro No. 4

EVOLUCIÓN DEL COEFICIENTE IMPORTACIÓN / EXPORTACIÓN

En Miles de \$ C.A.	1996	(P) 1997	(P) 1998	(P) 1999	(P) 2000
Exportaciones	9 007 762	10 366 861	11 222 510	11 882 718	12 006 061
Importaciones	15 437 032	18 235 415	21 177 824	21 565 459	22 726 143
Coefficiente	1.71	1.76	1.89	1.81	1.89

FUENTE: Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica, No. 28-29 (1986-90).

productos de la floricultura; de los productos del mar (que no aparecían entre las diez principales partidas de exportación en 1990); y de frutas y legumbres en conserva, que tampoco aparecían en dicho año. (Ver cuadro 9).

Ideas para el trabajo del grupo técnico

Como ya quedó anotado, actualmente el "Acuerdo de San Salvador" es el instrumento jurídico que rige las relaciones de cooperación entre ambas regiones y en donde se establecen las instancias y mecanismos institucionales competentes, tales como la Comisión Mixta de Cooperación a que hace referencia el artículo 33 del Acuerdo de San Salvador y el Foro de Comercio, que fue creado precisamente para que se constituyera en la instancia que identifique y considere mecanismos y procedimientos concretos de solución de los problemas relacionados con el intercambio comercial entre ambas regiones, que aunque no es una instancia de negociación, si es un espacio válido para apoyar y canalizar gestiones que conduzcan al aumento de los intercambios comerciales.

El Grupo de Trabajo Técnico podrá hacer algunas acciones y recomendaciones para mejorar las condiciones de acceso y un mejor aprovechamiento del esquema, teniendo en cuenta los compromisos contenidos en el Acuerdo de San Salvador.

En materia de cooperación comercial, igualmente existe un compromiso de fomentar, hasta el nivel más elevado posible, el desarrollo y ampliación de sus intercambios comerciales, mediante el estudio de métodos y medios para reducir y eliminar los obstáculos que se oponen al desarrollo del comercio, en especial los no arancelarios y para - arancelarios y estudiar la posibilidad de instaurar, en los casos apropiados, procedimientos de consulta mutua.

Muy vinculado a lo anterior, también se debería de tomar en cuenta otras modalidades de la cooperación como el fomento del flujo de inversión, promoción de transferencia de tecnología para la producción con fines comerciales y la cooperación entre operadores económicos, en especial entre la pequeña y mediana empresa. Para ello será necesario la asistencia técnica, la creación de empresas conjuntas, acuerdos de licencias, de transferencia de conocimiento, entre

otros. Además deberá tener en cuenta otros temas vinculados al comercio y que de hecho están previstos en el Acuerdo, como los relativos a las medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y al medio ambiente.

Respecto a las futuras relaciones comerciales de Centroamérica con la Unión Europea, el vocero del GRUCA de Bruselas, dijo: "Un Acuerdo de Asociación Económica, basado en el principio de total reciprocidad, define el compromiso de ambas partes de avanzar progresivamente en la asociación económica y conlleva la instauración paulatina de una Zona de Libre Comercio conforme las disposiciones de la OMC y la Política Agrícola Común, y son realizables en diferentes etapas, en un periodo de diez años. Un ejemplo de este tipo de acuerdo es el mantenido con México".

Obviamente que concede más certeza y permanencia el desarrollo de una política comercial sustentada en una relación contractual *vis a vis*, que una relación a través de esquemas de preferencias unilaterales como la actual. De

CUADRO No. 5
CENTROAMÉRICA: SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA POR PAÍS EN MILES DE \$ C.A.

Exportaciones			
País	1998	1999	2000
Guatemala	314,845	289,901	289,618
El Salvador	230,409	165,825	151,899
Honduras	171,298	105,109	158,958
Nicaragua	149,471	116,597	128,256
Costa Rica	1,068,293	1,399,714	1,175,067
Panamá	190,496	157,386	166,857
Importaciones			
Guatemala	429,754	408,300	407,569
El Salvador	290,342	248,195	335,557
Honduras	174,941	189,097	159,605
Nicaragua	105,107	84,657	91,670
Costa Rica	580,829	560,269	653,839
Panamá	259,494	312,693	296,345
Saldo de la Balanza Comercial			
Guatemala	-114,909	-118,399	-117,951
El Salvador	-59,933	-82,370	-183,658
Honduras	-3,643	-83,988	-647
Nicaragua	44,364	31,940	36,586
Costa Rica	487,464	839,445	521,228
Panamá	-68,998	-115,307	-129,480
Total Región	284,345	431,321	126,070

Fuente: Sicea y Dirección General de Estadística de Panamá

disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. ..."

De lo transcrito en el párrafo anterior, podemos imaginar tres escenarios:

Que la Unión Europea consolide el SGP general de aplicación a todos los países en desarrollo y además, el Régimen Especial que beneficia a Centroamérica;

Que la Unión Europea consolide el SGP general y el Régimen Especial para Centroamérica lo mantenga de manera unilateral, hasta en tanto se negocia un TLC;

Que la UE incorpore a su Lista de concesiones anexas al Artículo II del GATT de 1994, el SGP como esquema general de aplicación a todos los países en desarrollo, pero ello significaría que el Régimen especial para Centroamérica tendría que desaparecer por su incompatibilidad con los compromisos asumidos en ese marco multilateral.

También es importante el proceso de ampliación del mercado europeo por la adhesión de, al menos 10 países de la Europa Central, cuyo mercado, de consumarse tales adhesiones se ampliaría, según cifras de 1997, en 105 millones de personas¹⁰. Pero ese mismo hecho, hace que se tome cuenta en que la Unión Europea, debido a su vecindad, y sus propios intereses vuelque sus prioridades hacia esas regiones en desmedro de los países latinoamericanos.

Además, la Unión Europea al igual que muchas otras regiones del mundo, ha concluido o están iniciando nego-

ciaciones de tratados de libre comercio, tales como con el MERCOSUR, que es muy probable que las negociaciones hacia un TLC culminen entre los años 2003 a 2005¹¹.

La Unión Europea firmó en el año 2000, un Acuerdo de Libre Comercio con México, por medio del cual las exportaciones mexicanas estarán exentas de derechos arancelarios a partir del 2003 y los de la Unión Europea gozarán del libre comercio hasta en el 2007. Este TLC tiene sus bases en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación suscrito entre ambas partes en 1997¹².

Finalmente no debe perderse de vista la suscripción del acuerdo preferencial que la Unión Europea alcanzó con los países ACP, firmado en Cotonú, Benin, en junio del año 2000, que sustituye al actual Convenio de Lomé.

Este Acuerdo, en materia de comercio, mantiene invariable las preferencias ya concedidas al amparo del Convenio de Lomé y entre las innovaciones destacan los acuerdos de asociación económica regional, cuyo objetivo es promover la liberalización del comercio entre la Unión Europea y los países ACP, así como entre ellos. Las negociaciones de estos acuerdos se iniciarán a más tardar en 2002 y entrarán en vigor no más tarde de 2008. Hasta entonces, la Unión Europea y los países ACP pedirán a la OMC que les permita mantener, con carácter excepcional, sus disposiciones preferenciales en vigor¹³.

En este marco además, la Unión Europea ha otorgado concesiones comerciales especiales para todos los países menos desarrollados, 39 de los cuales son Miembros del Acuerdo de Cotonú¹⁴, de tal manera que antes del 2005, casi todos los productos procedentes de estos países tendrán acceso libre al mercado de la Unión Europea. Asimismo, el Acuerdo introduce mecanismos más depurados de compensación para atenuar los efectos producidos por las variaciones de los ingresos de exportación.

En la situación actual, se debe destacar un hecho trascendental que pone en perspectiva, a mediano plazo, la concreción de una relación comercial estable y previsible entre ambas regiones, ya que el Presidente del Gobierno de España y los Presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Panamá y el Vice - Presidente de Honduras, suscribieron el 24 de noviembre del 2001 en Lima, Perú, la "Declaración de las Repúblicas Centroamericanas y de España", en la que en el

Cuadro No. 8
CENTROAMÉRICA: COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA,
Y SU RELACION PORCENTUAL

País	Exportaciones				Importaciones			
	1990	(%)	2000(p)	(%)	1990	2000 (p)	(%)	
Alemania Unificada	459,848	44.3%	461,000	22.3%	350,932	36.5%	444,394	22.9%
Bélgica-Luxemburgo	182,649	17.6%	239,597	11.6%	56,478	5.9%	104,934	5.4%
Dinamarca	2,390	0.2%	10,252	0.5%	22,490	2.3%	32,267	1.7%
Francia	37,465	3.6%	85,519	4.1%	90,884	9.4%	381,450	19.6%
Gran Bretaña	35,607	3.4%	84,710	4.1%	99,462	10.3%	212,739	10.9%
Grecia	1,349	0.1%	2,008	0.1%	2,106	0.2%	1,546	0.1%
Irlanda	508	0.0%	12,917	0.6%	17,854	1.9%	29,812	1.5%
Italia	114,989	11.1%	171,731	8.3%	137,612	14.3%	209,759	10.8%
Países Bajos (Holanda)	127,166	12.2%	456,299	22.0%	72,081	7.5%	168,750	8.7%
Portugal	15,537	1.5%	19,113	0.9%	14,829	1.5%	9,294	0.5%
Reino Unido	53,985	5.2%	365,029	17.6%	91,679	9.5%	133,268	6.9%
Austria*	0	0.1%	3,039	0.1%	1,697	0.2%	20,455	1.1%
Finlandia*	520	0.6%	36,432	1.8%	438	0.0%	101,686	5.2%
Suecia*	6,471	100.0%	123,010	5.9%	3,257	0.3%	94,230	4.8%
Total Unión Europea	1,038,484		2,070,656	100.0%	961,799	100.0%	1,944,585	100.0%

(p) Cifras Preliminares.
*Se incorporaron a la U.E. a partir de 1995, por lo que no se consigue el comercio en este año.
Fuente: SIFCA, Boletín Estadístico No. 2 Agosto 2001.
1990, 2000, en Miles de Poso Centroamericanos.

Además convendría hacer una evaluación crítica de las relaciones comerciales, identificar las fortalezas y debilidades de la misma. Para ello la SIECA somete a la consideración un perfil de estudio con el propósito que los técnicos lo analicen e incorporen los ajustes que estimen convenientes.

Citas:

1. El Reglamento (CE) No. 2501/2001 del 10 de diciembre de 2001, fue publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, el 31 de diciembre de 2001.
2. Informe del Seminario Centroamericano preparatorio del II Foro de Comercio Centroamérica - Unión Europea. Antigua Guatemala, 25 y 26 de febrero de 1999.
3. Numeral 21 de la Declaración Conjunta. El subrayado es nuestro.
4. Acta Final del II Foro de Comercio Unión Europea - Centroamérica. Bruselas, Bélgica, 28 de octubre de 1999.
5. Pero el grueso de las exportaciones (84%) está constituido por café, banano y microprocesadores. Los dos primeros productos (51%) sujetos a sensibles variaciones de precio en el mercado internacional.
6. Visión del Grupo de Embajadores Centroamericanos en Bruselas (GRUCA). Informe del Seminario Centroamericano preparatorio del II Foro de Comercio Centroamérica - Unión Europea. Antigua Guatemala, Guatemala, 25 y 26 de febrero de 1999.
7. Informe del GRUCA - BRUSELAS sobre la situación de la propuesta de renovación del SGP-Régimen Drogas. Nota del Embajador de Guatemala en Bruselas, dirigida al Secretario General de la SIECA, de fecha 26 de septiembre de 2001.
8. La Misión de Guatemala en Bruselas dice: "Este Régimen Especial-Drogas que unilateralmente le concedió la Unión Europea a Centroamérica, por su misma naturaleza, es vulnerable en su existencia, en su aplicación y en su cobertura y puede ser en cualquier momento cuestionado por otro país en desarrollo que recibe los beneficios

del SGP ya que el SGP-Droga es discriminatorio y viola los acuerdos de la OMC. La Unión Europea, en su notificación en la OMC para aplicar el SPG, nunca ha especificado o descrito la forma cómo concederá los beneficios ya que la atención otorgada es únicamente del Artículo I de GATT/94 (Nación Más Favorecida). El SPG-Drogas lo aplica la UE bajo ese paraguas y no como un mecanismo diferente. Uno de los grandes problemas que tiene la UE es que la mayoría de los acuerdos que ha suscrito con otros países o regiones no son compatibles con la OMC, especialmente por la discriminación que generan entre los mismos beneficiarios y con respecto a terceros países" Informe del GRUCA de Bruselas ya citado.

9. Tal y como lo dice Stefan Tangermann, que "El funcionamiento de las actuales preferencias del SGP que se deben ciertamente mantener, puede mejorarse consolidándolas en la OMC, eliminando las condiciones, estableciendo los aranceles preferenciales en relación con los aranceles NMF (en vez de definirlos como aranceles absolutos), ampliando las contingentes anarancelarios, simplificando las normas de origen, y ofreciendo más preferencias cuando los aranceles NMF presenten crestas y sean prorrogativos". El futuro de los arreglos comerciales preferenciales para los países en desarrollo y la actual ronda de negociaciones de la OMC sobre la agricultura. Tangermann, Stefan, Instituto de Economía Agrícola, Universidad de Gotinga. FAO/ESCP febrero de 2001.

10. Los países candidatos a ser admitidos en la Unión Europea, son: Bulgaria, República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Polonia, Rumanía, Eslovenia y Eslovaquia. Además Chipre, Malta y Turquía. La Unión Europea y el Mundo. Comisión Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 2001.

11. Relaciones Económicas entre el MERCOSUR y la UE: Perspectivas para la nueva década. Instituto de Relaciones Europeo - Latinoamericanas. Madrid, España, noviembre de 1999.

12. La Unión Europea y el Mundo. Op. Cit.

13. La Unión Europea y el Mundo. Op. Cit.

14. Dentro de esta categoría de países no está ninguna de Centroamérica

Anexo: Relaciones comerciales Centroamérica - Unión Europea

• OBJETIVO DEL ESTUDIO

Evaluar las relaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea, en particular el grado de aprovechamiento del Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de droga, para obtener suficientes elementos de juicio de las implicaciones para la región de una negociación para la conclusión de un Tratado de Libre Comercio entre ambas regiones.

• ALCANCE DEL ESTUDIO

1. Hacer un diagnóstico sobre el estado actual de las relaciones económicas entre ambas regiones y su evolución reciente, determinando las estructuras y tendencias.

- Evaluar el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea, en particular el Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y Tráfico de droga;

- Evaluar los instrumentos de estímulo existente para el fomento de los intercambios comerciales y los flujos de inversiones.

2. Analizar las ventajas y desventajas que para Centroamérica tendría la negociación de un Tratado de Libre Comercio, vis a vis el actual esquema preferencial que se concede en el marco del SGP, tomando en cuenta el compromiso de consolidación de tales esquemas en la OMC;

3. Proponer bases técnicas para la negociación temática y en algunos casos para sectores específicos de determinada actividad económica

• BENEFICIOS DEL ESTUDIO

a) Facilitar las decisiones de los gobiernos centroamericanos para avanzar en la formulación de propuestas en el contexto de la liberación comercial con un socio comercial importante para la región;

b) Brindar elementos para facilitar la adopción de decisiones y posiciones de negociación de la región;

c) Fortalecer los conocimientos de los grupos negociadores centroamericanos que les permita la formulación de las bases técnicas de negociación

• CONTENIDO MÍNIMO DEL ESTUDIO

a) Evaluación del comercio total de la Unión Europea con Centroamérica y el resto del mundo, incluyendo la evolución de los intercambios comerciales y los flujos de inversión.

b) Evaluación del aprovechamiento del Régimen Especial del SGP, ventajas y obstáculos y sus perspectivas en el futuro mediano.

c) Evaluación de la utilización de otros mecanismos de estímulo al acceso al mercado y a las inversiones europeas (acumulación regional, Programas AL-INNET, BEI, foros empresariales, etc.).

d) Identificar los problemas de acceso al mercado europeo, especialmente de los productos agropecuarios.

e) Los avances de las negociaciones agrícolas en la OMC y su incidencia en las relaciones económicas y comerciales entre ambas regiones.

f) Analizar comparativamente los acuerdos de asociación que la UE ha suscrito con otras regiones y los que la región ha suscrito con terceros.

g) Estudiar las potenciales oportunidades que ofrecen los acuerdos de asociación comercial existente (acuerdos específicos, acuerdos sectoriales, acuerdos parciales, acuerdos de libre comercio, etc.).

h) Estudiar otros instrumentos que favorecen las relaciones económicas y comerciales (medidas de facilitación de comercio, acuerdo en materia de servicios, etc.);

i) Análisis del régimen jurídico que regula el comercio exterior de la UE;

j) Identificar los temas de mayor interés para la UE en la negociación de un TLC;

k) Análisis de un tratado de libre comercio, que comprende los capítulos sobre normativa comercial y acceso a mercados u otras modalidades que más convenga a la región;

l) Evaluación de los efectos probables de un TLC con la UE, sobre las economías centroamericanas, en particular el impacto fiscal.

Una cita con la cultura y el arte

Encuentro

No sólo en la mesa de un café se puede conversar sobre arte y cultura.

Roberto Galicia y Nohemy Navas conducen con amabilidad este programa, donde invitan a los valores jóvenes y consagrados que hacen y promueven el arte en nuestro país.

Su amplia temática incluye:

- Cultura Internacional
- Literatura
- Música
- Pintura
- Reportajes
- Costumbres
- Cine
- Agenda Cultural

Encuentro

Es una producción de la Universidad Tecnológica en apoyo a la cultura nacional.

CANAL
55

Domingos - 9:00 p.m.
Sábados - 7:30 p.m.

Nohemy Navas
PRESENTADORA

La diferencia está en los hechos

Universidad Tecnológica
La Gran Universidad de El Salvador





CANAL 55

RCS 98.9 FM
Radio Corporación Salvadoreña

Radio
Universidad

970 *AM estereo*

Corporación de
Radio y Televisión

Universidad Tecnológica
La Gran Universidad de El Salvador

