

EL SALVADOR Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Guillermo Monterrosa

El autor en este artículo presenta el modo cómo se fueron estableciendo las bases para que se constituyeran los Tratados de Libre Comercio. Nos define muy pedagógicamente lo que debemos entender por TLC. El punto principal que le importa señalar es que los TLC no son más que instrumentos de política comercial y que no pueden considerarse como fin en sí mismos, desde esta perspectiva debemos de ser capaces de ver sus bondades pero también sus profundas dificultades.

Introducción

“Libre Comercio” es un concepto que ha tomado mucha relevancia en las políticas comerciales de los gobiernos de todo el mundo en los últimos años.

A pesar de que el sistema capitalista, que predomina en casi la totalidad del mundo contemporáneo, se jacta de que su funcionamiento se basa en la libertad de actuación de los elementos y factores que lo conforman, ha tenido que aceptar que en la esfera del intercambio la mano invisible del mercado ha estado ausente, y por el contrario tanto oferta como demanda han chocado con el muro del proteccionismo que los estados-naciones han erigido para salvaguardar sus industrias. El caso más reciente de este intervencionismo son las medidas adoptadas por Estados Unidos para proteger su industria del Acero al elevar los aranceles de importación de dicho producto y el millonario fondo de subsidios para su sector agrícola; indiscutiblemente nada más contrario al concepto de libre mercado que pregonan los países ricos.

En realidad el comercio o intercambio es tan viejo como la historia de la humanidad; es un concepto histórico del que no puede apropiarse de manera exacta ninguno de los sistemas económicos por los que ha navegado ésta. Todos los imperios que han existido hasta la fecha han contado con poderosas flotas mercantes y con excelentes vías de comunicación que han permitido el flujo incesante de mercancías desde y hacia la metrópolis.

Una de las más importantes causas que impulsan el inicio de la Segunda Guerra Mundial es precisamente el reparto de mercados y colonias por parte de los países ricos. Una vez finalizado este suceso mundial, las naciones desarrolladas inician un proceso de concertación en el que se establecerán mecanismos que regirán el comercio mundial; es así como se intenta crear la Organización Internacional de Comercio (OIC), pero la firma del acta de constitución es boicoteada por los EEUU y otros países ricos (La Habana, 1948). Para Kregel (2001) la razón de esta actitud es que los planteamientos iniciales de la OIC propiciaban un ambiente regulatorio que beneficiaba a los países subdesarrollados. Una vez abortada la creación de la OIC, se inicia el proceso para la creación del GATT, preámbulo organizativo y normativo de la actual Organización Mundial de Comercio (OMC). Dentro de la normativa de la OMC se establecen las bases para la constitución de convenios denominados Tratados de Libre Comercio.

Definición de Tratados de Libre Comercio (TLC) y sus categorías más importantes

Los TLC son acuerdos, con carácter legal, establecidos entre dos o más países con la finalidad de facilitar el intercambio comercial entre los mismos. Estos acuerdos se refieren a la eliminación total de barreras arancelarias y no arancelarias que dificulten el libre intercambio de bienes, mercancías y capitales.

Las categorías más importantes relacionadas con los TLC son:

Asimetría: se refiere al trato preferencial que recibirá un país en razón del atraso en sus niveles de productividad y tecnología que presentan una o varias ramas de su economía con respecto a la de su(s) contraparte(s) en el tratado.

Las asimetrías pueden compensarse por medio de los siguientes mecanismos:

Las salvaguardias: son medidas temporales de regulación de las importaciones que un país puede adoptar cuando, como resultado de un proceso de apertura de mercados, algún sector de la producción nacional se encuentra dañado o puede ser gravemente dañado, ante la dificultad de competir exitosamente en el mercado interno frente a incrementos masivos de importaciones de productos similares o directamente competidores con los productos domésticos.

Su objetivo es inhibir temporalmente las importaciones y, por ende, la presión de competencia leal de productos extranjeros en el mercado interno, a fin de proporcionar un periodo de alivio a las industrias nacionales dañadas o amenazadas de daño grave y facilitar así su proceso de ajuste a las nuevas condiciones

Las Exclusiones: se refiere a la decisión de un país de excluir a un sector o rama de la economía del acuerdo de libre comercio en virtud del carácter estratégico que dicho sector o rama tiene para la economía.

Debido a que una vez firmados los TLC son las empresas privadas las que hacen uso de estos beneficios, y por tanto pueden cometerse violaciones de las normativas (por ejemplo: normas de origen, dumping, etc) existen tribunales en la OMC para dirimir las controversias que así surjan. Esto implica el establecimiento de comisiones investigadoras que recogerán todas las pruebas y que luego serán evaluadas por un tribunal a fin de determinar la existencia o no de violaciones a los tratados y las consecuentes penalizaciones para el país infractor.

Las reglas de origen: son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario del país signatario; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros

Los bienes serán considerados de la región cuando sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. Por ejemplo en el caso del TLC con México, el valor general de contenido regional aplicable será de 50%. (Ministerio de Economía, 2002)

La importancia de la firma de TLC para las economías subdesarrolladas.

A continuación detallaremos algunas de las causas por las que la atención a las políticas de comercio externo asume papel tan protagónico en los países pobres.

En general, los países pobres dependen en gran medida de su desempeño en el sector externo para poder alcanzar tasas de crecimiento del PIB acordes a sus necesidades de desarrollo, de ahí la importancia radical de los procesos normativos del comercio mundial para países subdesarrollados. En el cuadro uno podemos observar que existe un grado alto de correlación entre exportaciones y crecimiento del PIB para los

países centroamericanos. Salvo Costa Rica y Nicaragua, todos los demás presentan coeficientes superiores al 0.5. (CEPAL 2001)

Cuadro 1

Centroamérica: Tasas de crecimiento PIB, exportaciones e importaciones 1950-1999

PAIS	PIB	Exportaciones	Correlación export/crecimiento	Importaciones	Correlación import/crecimiento
Costa Rica	4.9	6.8	0.42	6.6	0.69
El Salvador	3.5	4.7	0.58	6.3	0.54
Guatemala	3.7	4.4	0.65	4.9	0.64
Honduras	3.7	3.1	0.68	3.8	0.26
Nicaragua	2.7	5.1	0.31	4.1	0.71

Fuente: CEPAL 2001

Esto implica que sin incremento de las exportaciones, las posibilidades de crecimiento disminuyen sensiblemente. Similar apreciación puede hacerse por el lado de las importaciones; ello en gran medida por la gran dependencia del mercado externo para adquirir bienes intermedios y de capital.

La demanda y oferta doméstica son tan débiles y pequeñas que no logran dinamizar el crecimiento por sí solas, de ahí la necesidad del flujo de efectivos que generan las exportaciones para alentar el consumo y la producción. Una vez existe una contracción en las exportaciones, el sistema se ve en apuros y la crisis se inicia. Los tratados de libre comercio resultan ser salvavidas que evitan tal shock, ya que permiten incrementar y sostener el flujo de exportaciones.

Por otra parte, otra consecuencia de la estrechez y poco desarrollo de los mercados domésticos es la poca capacidad de ahorro e inversión que tienen los agentes económicos nacionales, aunque hay que admitir también que ello se debe a la poca racionalidad con que se gastan las escasas divisas que generan los sectores productivos nacionales. Basta con mencionar que la demanda de bienes de consumo importado ha crecido en los últimos años, mientras la de bienes de capital ha disminuido, es decir, que poco a poco nos convertimos en una economía de consumo sin sector productivo propio (ver cuadro dos).

Cuadro 2

Clasificación Económica de las Importaciones CIF (en millones de US dólares y porcentajes de participación)

CATEGORÍA	Valor 1988	% 1988	Valor 1999	% 1999	Valor 2000	% 2000
Bienes de Consumo	930.4	23.4	1004.5	24.5	1218.4	25.3
Bienes intermedios	1359.1	34.2	1318.4	32.2	1617.8	33.7
Bienes de capital	831.9	21.0	817.1	20.0	985.5	17.9
Maquila	846.8	21.3	954.7	23.3	1152.7	23.1
Total	3,968.2	100	4,094.7	100	4,947.4	100

Fuente: CEPAL 2001

Los gobiernos buscan que esta escasez de capital sea compensada y superada por la inversión de empresas extranjeras que ven atractivas las facilidades de exportación a

terceros mercados como consecuencia de la entrada en vigor de los tratados de libre comercio.

De alguna manera esto es cierto. Hay empresas, sobre todo del sector textil que han invertido en países como El Salvador, aunque tal y como veremos más adelante, los inversionistas no sólo evalúan las facilidades fiscales, sino también otro tipo de situaciones relacionadas con aspectos socio-económicos de la población y aspectos políticos de la nación.

Por último, una razón de peso para buscar activamente la firma de Tratados de Libre Comercio es la posibilidad de disminuir las elevadas tasas de desempleo y subempleo que existen en nuestros países.

Los Tratados de Libre Comercio Firmados por El Salvador.

En la actualidad El Salvador ha firmado o está por ratificar acuerdos comerciales con los siguientes países: Chile, México, República Dominicana, Panamá y los países que conforman el triángulo del Norte. Hay también inicios de negociaciones para hacerlo con EEUU.

Para cada uno de los tratados se han acordado exclusiones a fin de proteger a ciertos sectores de la economía nacional. En el siguiente cuadro se presentan las establecidas para cada uno de los países con los que se han firmado acuerdos.

Cuadro 3
LISTADO DE EXCLUSIONES PARA ACCESO A LA ECONOMIA SALVADOREÑA CON
PAISES FIRMANTES DE TLC

PAIS	EXCLUSIONES
México	Cemento, vehículos, lácteos, arroz, maíz, sorgo, azúcar, café, cerdos, carne, cadena avícola, limones, naranjas, hortalizas, alcohol etílico, mayonesas y cervezas
Rep. Dominicana	Carne y despojos de aves, leche y nata concentradas, cebollas y demás hortalizas, arroz, cervezas alcohol etílico sin desnaturalizar y cigarros
Panamá	Pollos, carnes, lácteos, cebollas, maíz, arroz, grasas y aceites, carne bovina, azúcar, alcohol, textiles, confección y algunos vehículos.
Chile	250 productos, tales como azúcar, arroz, cervezas, lácteos y productos avícolas

Fuente: Sección Negocios de El Diario de Hoy. Mayo 28/2002

La razón por la que existen exclusiones es porque con seguridad la competencia sin aranceles puede llegar a hacer quebrar a los productores nacionales de los mismos y generar una crisis de empleo, cierre de empresas, disminución de exportaciones, etc, o bien porque es una rama o sector que genera empleos sustanciales para la economía o porque demanda una cantidad de bienes intermedios de muchos otros sectores de la economía nacional y por tanto tiene un efecto cascada sobre la economía. No dudamos que los bienes agrícolas tienen uno o más de estas características pero ¿lo tendrán la cerveza y los automóviles?

Según el cuadro arriba descrito existen una serie de productos, sobre todo agropecuarios que quedan protegidos a fin de evitar que la actual crisis del agro se profundice. No obstante es sumamente difícil lograr una protección total. Así por ejemplo, México protegió su sector agrícola del sur (Chiapas) al excluir del tratado el café, plátano y azúcar; y a cambio de ello El Salvador otorgó protección a cadenas completas de producción como la avícola (una de las más competitivas en el área

centroamericana). Sin embargo tuvo que abrirse totalmente en otros productos, por ejemplo: algunas flores, semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, ovoalbumina, almidón de maíz, cacahuete, línteres de algodón, cueros y pieles. (Ministerio de Economía, 2002). En otras palabras es casi seguro que nos veremos inundados de estos productos mexicanos dentro de poco

Existen también medidas de salvaguardia que se han negociado para algunos sectores de la economía a fin de que puedan paulatinamente irse adaptando a las condiciones de competencia que regirán a partir de la entrada en vigencia de cada tratado.

Retomaremos de nuevo el caso del TLC con México. En realidad sólo el 30% de las exportaciones mexicanas quedan con arancel cero desde el inicio de vigencia del tratado, es decir, la competencia es de iguales entre nacionales y mexicanos. Se supone que es así porque no producimos esos bienes o porque el gobierno evaluó que las empresas nacionales pueden competir. Otro 12% queda con arancel en el mediano plazo (5-6 años), entre ellos podemos mencionar la miel, coliflor, brécol, repollo, lechugas, zanahorias, pepinos y pepinillos, chícharos, setas, conservas de hortalizas, melones, sandías, fresas pimientos y té; y el resto en el largo plazo. (carne de bovino, cereales para desayuno, productos de panadería, ron, tabaco, cacao, chocolates, dulces, sopas y embutidos). Esto implica que para estos dos últimos grupos de productos el gobierno ha pedido un compás de espera en virtud de que implementará y desarrollará políticas tendientes a elevar la competitividad de los mismos, de tal forma que cuando México los exporte con arancel cero ya estén preparados para dicha competencia y no quiebren los productores. ¿Será esto así?, ¿Existen políticas económicas dirigidas a lograr tal fin?

Existen otras medidas de salvaguardia que se establecen por medio de la fijación de cuotas de exportación. Por ejemplo en el caso de el TLC con México tenemos los siguientes casos:

Bienes o productos	Cuota (en toneladas)	Incremento anual cuota
Cebolla	800	5%
Aguacate	9883	5%
Embutidos de aves	220	10%
Jamones	180	10%
Mezclas de pastas para preparación de pastelería y galletería	40	5%
Galletas dulces	700	10%

Fuente: www.minec.gob.sv

Todos los productores de estos bienes deben de prepararse para verse inundados de productos mexicanos. ¿Tendrán la capacidad para enfrentarse a ellos? Un dato que nos acerca a la realidad es el siguiente: la microempresa salvadoreña (en la que hay muchas panaderías) genera el 24% del PIB y da empleo al 38.2% de la Población Económicamente Activa, pero aproximadamente el 22% de los que la conforman no tienen ningún grado de escolaridad, el 21.7% han cursado uno o hasta 3 años, y el 26.4% lo ha hecho hasta el 6° (CONAMYPES, 2001). ¿Tendrán capacidad para enfrentarse al reto de la apertura de la economía estos salvadoreños?

Algunos Resultados Económicos

Con México el tratado entró en vigencia en marzo del año pasado, y precisamente en el 2001 las exportaciones de El Salvador a ese país pasaron de \$15.34 millones a

\$26.12 millones (un aumento de más del 70%). Sin embargo, el TLC también agudizó el déficit comercial con ese país, ya que de \$257.45 millones que se importaban en el 2000, pasamos a \$312.36 millones en el 2001. Es decir, que mientras logramos captar \$10.78 millones en concepto de exportaciones, tuvimos también que erogar un total de \$54.91 millones por el incremento de importaciones.

Para el caso de República Dominicana, el TLC entró en vigencia en Octubre del año pasado y el resultado ha sido un aumento de las exportaciones de \$12.3 a \$12.4 millones; las importaciones crecieron en mayor proporción ya que pasaron de \$2.2 a \$2.4 millones. Hasta Abril del 2002 las exportaciones sumaban \$6.8 millones, contra \$4.6 millones correspondientes al mismo período del año 2001. (El Diario de Hoy, 2002)

En realidad, es sumamente difícil determinar todas las consecuencias de la firma de los tratados por el poco tiempo aún transcurrido. Sin embargo hay que recordar que El Salvador es beneficiario de otros acuerdos bastante similares, incluso más ventajosos, ya que no le exigen al país apertura de su mercado. Uno de ellos es “La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe” que desde 1994 favorece a un total de 24 países, incluidos todos los de Centroamérica.

Este acuerdo permite el acceso libre de arancel y cuotas para prendas de vestir elaboradas en la región con tela e hilaza estadounidense; el acceso libre de aranceles y cuotas para prendas de vestir cortadas y elaboradas en la región con tela e hilaza de los EEUU; la entrada de 250 millones de metros cuadrados de tejido de punto con tela de la región pero con hilaza de EEUU; y por último el ingreso a EEUU de 4.2 millones de docenas de camisas de punto elaboradas con tela de la región e hilaza de EEUU. (CEPAL 2001)

Un segundo acuerdo es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgado por la Unión Europea, Canadá y Japón a los países centroamericanos y otras economías que no pertenecen a la región (Hong Kong, Corea, Taiwán y Brasil, entre otros). Este acuerdo permite el ingreso preferencial de productos agrícolas tradicionales, y a partir de 1999 de productos industriales.

El impacto de los acuerdos de libre comercio y de preferencias arancelarias

En primer lugar es importante evaluar si la inversión extranjera ha fluido a la región por el simple hecho de que los países sean beneficiarios de programas preferenciales de exportación o de TLC.

El cuadro 4 refleja la inversión extranjera directa neta por habitante para los países de Centroamérica.

Cuadro 4
Inversión extranjera directa neta por habitante: 1995-1999
(dólares)

País	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio
Costa Rica	101	126	118	174	186	141
El Salvador	7	-	10	183	38	48
Guatemala	8	8	8	62	14	20
Honduras	9	16	20	14	36	19

Fuente: CEPAL (2000) y FMI (2000)

Es importante hacer notar que para 1995 todos los países del área gozaban de ausencia de conflictos armados, sin embargo Costa Rica concentra en todos los años, con excepción de 1998, más del 50% de la inversión extranjera en el área. La razón de esto no puede encontrarse únicamente en los beneficios arancelarios de los cuales gozaba, sino más bien en su reconocido nivel de desarrollo humano que supera en mucho al de los otros países de la región y que le garantiza la mayor estabilidad política y social de la región, elementos que los inversionistas evalúan al momento de definir sus políticas de inversión.

Es importante aclarar que los beneficios de estos tratados no llegan de manera automática a la población. Aspectos como la legislación laboral, la preparación académica y técnica, son claves para que la inversión tenga efectos multiplicadores en la economía nacional. A veces se suele presentar el salario bajo como una necesidad para que la inversión extranjera llegue, y se obliga a la mano de obra nacional a venderse muy por debajo del precio que asegura su existencia humana digna. Además, no es parte de la política económica de los gobiernos favorecer el desarrollo del mercado interno, cuya premisa principal es la existencia de una demanda robusta que se fundamente en salarios justos.

El cuadro 5 reafirma y demuestra la necesidad de contar con una política laboral adecuada que garantice que los beneficios lleguen a la mayor cantidad de población, y que ello no riña con los intereses de los inversionistas. Costa Rica posee el nivel salarial más alto en las maquilas (el doble e incluso el triple que lo que se paga en otros países del área) y sin embargo no por ello éstos se ven ahuyentados. Además, cuenta con precios en servicios de infraestructura que permiten volver competitiva la producción en su país ya que el precio por kilovatio hora es el más bajo de la región y los precios de fletes aéreos y gasolina no son ni los más bajos ni los más altos.¹¹

Cuadro 5
Indicadores de Competitividad en el sector vestuario y textil para los países
Centroamericanos. Año 2000

País	Zonas Francas Existentes	Salario mínimo (dólar x hora)	Costos transporte a Miami de contenedor (dólares)	Precios internos de gasolina (dólar por galón)	Precio promedio de kilovatio hora	Alquiler promedio zonas francas (dólares por pie cuadrado)
Costa Rica	6	1.26	1250	1.58	7.7	5.02
El Salvador	8	0.60	1610	1.36	11.1	3.63
Guatemala	6	0.39	1119	1.35	8.2	4.52
Honduras	14	0.50	1165	1.58	9	5
Nicaragua	6	0.35	2320	1.81	11.3	3.67

Fuente: VESTEX (2000)

Un último dato a evaluar es el empleo generado por estas empresas que se benefician de los programas de exención fiscal. Según datos de Vestex, para el año de 1998 había un total de 60 mil personas laborando en el sector textil exportador de

¹¹ En Costa Rica la refinería que abastece de combustible al país es estatal, y también lo es la empresa que vende el combustible en el aeropuerto internacional de San José.

El Salvador. En 1999 el número se mantenía a pesar de que el número de empresas se había incrementado en 12 de un año al otro (218 empresas para 1998 y 230 para 1999).

Desmitificando los TLC

La primera conclusión importante es que no existe una relación automática y directa entre firmas de TLC y generación de empleos; pero además, que buenas condiciones laborales y salariales no ahuyentan la inversión, por el contrario, si la contrapartida es mano de obra calificada, la calidad de la inversión puede incrementarse (tal es el caso de Costa Rica que ya maquila productos tecnológicos como los de Intel).

Es también importante que las expectativas de inversión y creación de empleos no sean fincadas únicamente en el inversor extranjero. Hasta ahora, siempre que el gobierno anuncia avances en las negociaciones de los TLC hace énfasis en que vendrá inversión extranjera y que habrá nuevos empleos.¹² ¿Es que acaso los empresarios nacionales no pueden ser quienes inviertan y creen empleos de manera permanente en el país? ¿Por qué el gobierno no crea una política de incentivos para tal fin? La realidad es que hasta ahora los mayores beneficiados con las exenciones que brinda el libre comercio han sido en su mayoría empresas asiáticas que no siempre se mantienen en el largo plazo en el país. Son ellas quienes se llevan los beneficios económicos del negocio textil y por tanto son las verdaderas beneficiadas del sacrificio fiscal y del gasto que representa negociar los TLC.

Por otra parte es casi seguro que las empresas maquileras que no pertenecen al sector textil no vendrán al país. La mayoría de ellas se han instalado en México para atender al mayor mercado del mundo, EEUU, y difícilmente se moverán para asentarse en Centroamérica. Aún cuando alguna de ellas lo hiciera, lo más seguro es que no demandará insumos nacionales como para esperar que se produzca un efecto dinamizador en otros sectores de la economía nacional. Para ejemplificar esto basta con decir que el componente nacional de todas las exportaciones mexicanas (miembro del NAFTA, y por tanto beneficiario de un TLC con EEUU y Canadá) en el año 2000 era apenas del 3% a pesar de que México cuenta con una riqueza de materias primas muy por encima de lo que podría aportar toda Centroamérica unida. (Arroyo, 2001)

Este hecho denota que por sí solos, los TLC y la inversión que atraen no solucionan los problemas de atraso y subdesarrollo de los países pobres; por el contrario los pueden volver más dependientes y atrasados en los sectores productivos de propiedad nacional. Retomando de nuevo el caso mexicano, en los cinco años anteriores a la firma del NAFTA, el porcentaje de importación de bienes de capital era del 16.55% del total. En los subsiguientes siete años esta participación ha disminuido al 13.89% y mientras tanto la importación de materias primas y bienes intermedios suman 77.2%. Nadie puede asegurar que bajo esas condiciones México esté desarrollando y modernizando su aparato productivo nacional. ¿Será diferente el caso salvadoreño?

Los efectos medioambientales son otros de los problemas por afrontar. Precisamente una de las críticas que continuamente se ha hecho al gobierno es que no ha definido una política de protección ambiental. Una vez más el ejemplo de México es

¹² en publicación del 13 Marzo de un matutino, Miguel Lacayo, ministro de economía, afirmaba que el TLC con EEUU generará 250,000 empleos y atraerá a \$5,000 millones de dólares en inversión. Aún no se ha explicado cómo se ha realizado dicho cálculo

aleccionador. Entre 1999-2000 Boise Cascade, una empresa con sede en Idaho, EEUU, recibió la concesión para explotar bosques madereros en el estado de Guerrero (Costa Grande Guerrero). El resultado fue terrible: 86 mil hectáreas de bosque desaparecieron, es decir el 38% de las 226,203 que existían antes de la llegada de Boise Cascade (Arroyo 2001).

Actualmente los cálculos del PIB mexicano que incluyen la reposición al medio ambiente que debe de realizarse dan cuenta de un PIB negativo, es decir que las tasas de crecimiento de la economía no son lo suficientemente elevadas como para invertir en reponer la destrucción ambiental.

Posiblemente en El Salvador no se instale una empresa maderera pues no hay bosques que explotar, pero sí pueden venir empresas contaminantes que no califican para producir en países desarrollados. ¿Tendremos capacidad para afrontar estos problemas?

En lo que respecta al empleo, no existe claridad de cómo los funcionarios de gobierno establecen las cantidades que generará la entrada en vigencia de los TLC. Lo que sí es cierto es que en la medida que nos enfrentemos a economías más desarrolladas como la de EEUU¹³, más posibilidades tenemos de que empresas, sin importar su tamaño, tengan que cerrar o reducir personal por la inundación de productos más baratos y de mayor calidad. ¿Cuál será al final el balance?. Al respecto, AMPES (Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños) afirmaba en 14 de Marzo que el TLC no ofrece oportunidades para ellos, y que por el contrario, el 28% de la pequeña industria nacional ha dejado de ser productora para convertirse en importadora y distribuidora de marcas extranjeras contra cuyos productos no pueden competir. Esto implica que posiblemente algunas empresas destacarán en la exportación, pero que igualmente otras tantas lo comenzarán a hacer en la importación y ello implica reducir sus planillas. (El Diario El Mundo)

Conclusiones

Los TLC deben ser un instrumento de política comercial, pero nunca un fin en sí mismo al que se le otorguen toda clase de bondades sin distinguir y definir sus aspectos perjudiciales, cosa que hasta ahora el gobierno nunca ha hecho.

Además, estos tratados deben ser parte de un conjunto de políticas encaminadas a fortalecer tanto al sector exportador como a la economía doméstica. Esto implica que no debe haber un sesgo en favor del sector externo ya que eso puede crear una excesiva dependencia y en consecuencia volver frágil la economía a los vaivenes de la demanda exógena (que era exactamente lo que sucedía cuando se dependía de la exportación de materias primas). Este conjunto de políticas incluye una política crediticia destinada a reconvertir los sectores atrasados de la economía, políticas destinadas a elevar el nivel educativo de la población y por tanto potenciar su productividad, políticas medioambientales destinadas a evitar la degradación total e irreversible de los recursos naturales, etc.

Lo ideal sería que antes de comenzar a firmar tratados se hubiera elevado el nivel de competitividad de las empresas por medio de un programa de reconversión, se hubiera elevado el nivel educativo de la población, se hubiera adiestrado y preparado

¹³ EEUU tiene un PIB que equivale a 754 veces al de El Salvador, y un norteamericano promedio posee un ingreso 17 veces superior al que percibe un salvadoreño promedio.

mejor al sector laboral, así como mejorado sus condiciones de vida, es decir, se hubiera preparado a la nación para abrirse a tan feroz competencia.

También sería pertinente seguir buscando TLC con economías con las que no existan asimetrías tan abismales (caso de México, Chile y EEUU), ya que eso permitiría a las empresas y factores económicos nacionales irse acomodando a los procesos de competencia internacional sin que el resultado fuese necesariamente el cierre de empresas o el cambio de tipo de actividad (caso de AMPES)

Por otra parte sería prudente que antes de seguir buscando TLC se permitiera un compás de espera a fin de evaluar las consecuencias y frutos de los ya firmados, para luego evaluar la conveniencia de seguir o no con dicha política. Esto evitaría los costos de andar contratando asesores comerciales que posiblemente no conocen a fondo las características de nuestra economía y que por tanto pueden errar al aconsejarnos. Precisamente uno de los asesores mexicanos recién contratados por el gobierno afirmaba que lo ideal era abrirse completamente, que no debía haber exclusiones, eso ni siquiera aplica para una economía como la mexicana que nos lleva décadas de ventaja económica.

Con respecto a las exclusiones, habría que determinar cuáles han sido los criterios para definirlos. Es poco probable que la industria cervecera nacional represente un sector clave e importantísimo como para que reciba tanta protección; más parece que las influencias políticas y no técnicas están tras esta decisión.

BIBLIOGRAFÍA

- Kregel, J. Affil. [illegible], oficina en Nueva York (mime)
- CEPAL. [illegible] 2001
- [illegible]. Revista Trimestral Octubre-Noviembre-Diciembre 2001
- [illegible]. Sección Negocios, Mayo 28 del 2002. Página 23
- Diario [illegible]. Marzo 13, 2002.
- Arroyo Picard, Alberto. [illegible] Diciembre 2001
- CONAMYPE, 2001 [illegible] JB Consultores.
- Ministerio de Economía. [illegible] Consultado por internet en la dirección: www.minec.gob.sv/tlcmex/indextlc.htm