

Una experiencia inédita del sector privado

Rigoberto Monge

Coordinador del Sector Privado para el TLC con México

Seis años de negociaciones ininterrumpidas para alcanzar finalmente un Tratado de Libre Comercio entre los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) y México, es un largo período en el que las partes han tenido cambios de Presidentes por la debida alternancia democrática y, por supuesto, cambios de Ministros de Economía o de Comercio. Usualmente los máximos responsables de la política comercial de estos países. Sin duda, estos cambios, entre otros como los de las crisis económicas y financieras que se han hecho presentes en el escenario internacional, han incidido en la duración del plazo de la negociación.

A los factores anteriores, cabría agregar en el ámbito del sector empresarial las naturales expectativas de diferente signo que encerraba la participación por primera vez en la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Ello particularmente por la complejidad e integridad del instrumento comercial que finalmente se negoció, y por haberse realizado con un socio comercial amigo que presentaba el elevado perfil de una exitosa política económica y que recién venía de concluir con coronas de éxito un Tratado de Libre Comercio con la primera potencia económica mundial, los Estados Unidos de América, y con Canadá. Los desafíos estaban claramente delineados.

El escenario se tornaba aún más desafiante para el sector privado, no solamente por la circunstancia de las estadísticas comerciales que actuaban en cierto modo en la dirección aparentemente contraria para proyectar al país un TLC con México, sino también por que el esfuerzo de la participación habría que extenderlo a la coordinación y armonización de posiciones con nuestros países hermanos colegas del proyecto de la integración económica centroamericana, Guatemala y Honduras, visto que así eran las directrices de los Gobiernos.

Finalmente, el marco general de esta negociación para el sector privado también encerraba dos factores igualmente novedosos: uno, haber experimentado modalidades de consulta con el sector productivo en las que se intentó con jugar el trabajo con las empresas y con las

principales gremiales empresariales; y, dos, haber trabajado en estrecho contacto con el equipo gubernamental de negociación sabiendo que por un lado se trababa de un ensayo, que afortunadamente funcionó en la gran mayoría de los casos, y por otro la participación del sector privado limitada a la modalidad definida como el Cuarto de al Lado. Esta modalidad ofrecía pocas posibilidades de actuación directa y su función se limitaba a facilitar las consultas, aspecto de suyo muy importante.

Expectativas del TLC

El Tratado recién concluido y que se prepara para ser firmado el 29 de junio 2000, contiene centenares de acuerdos producto de la negociación en variados ámbitos, tales como las reglas y disciplinas de comercio que han de regular el libre intercambio entre los países suscriptores, la propiedad intelectual, las reglas de origen, la inversión, las prácticas desleales de comercio, los procedimientos aduaneros, las medidas de normalización, el comercio de servicios, las compras gubernamentales, las facilidades de movilidad para los hombres de negocios, entre otros.

De esta forma, a partir de la vigencia del Tratado una vez ratificado por los Organos Legislativos de los países miembros, el millonario intercambio comercial tendrá por primera vez un marco regulatorio completo y directo. Este moderno cuerpo de normativas y reglas deberá asegurar tanto el libre acceso de los bienes y servicios a los respectivos mercados como la práctica del comercio leal.

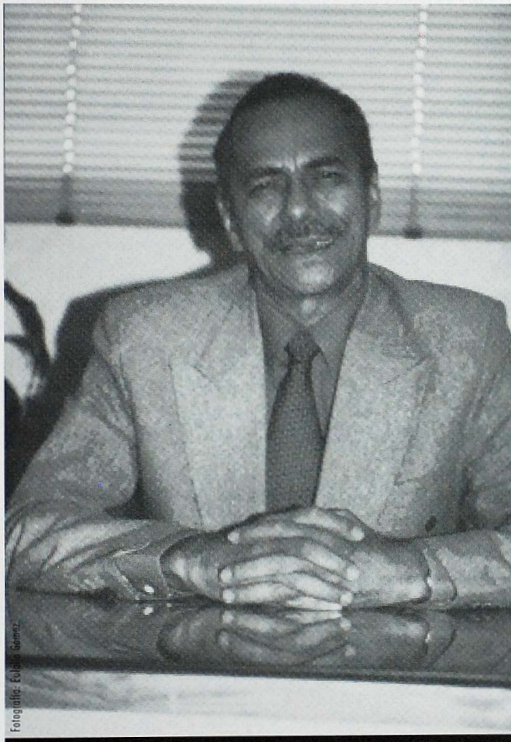
Gracias al compromiso de la consolidación de las medidas comerciales, la protección de las concesiones y la debida transparencia que caracterizan de manera general este Tratado, los actores y protagonistas reales de la actividad económica, es decir el sector empresarial, podrán disponer de un marco de seguridad, permanencia y predictibilidad en su comercio con México. No habrán cambios abruptos en la normativa comercial y aduanera, salvo las excepciones contempladas, mismas que

¹ Las opiniones aquí vertidas son o título personal.

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

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

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



Fotografía: E. J. Gómez

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

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

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

La administración de los Tratados Comerciales.

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

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

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