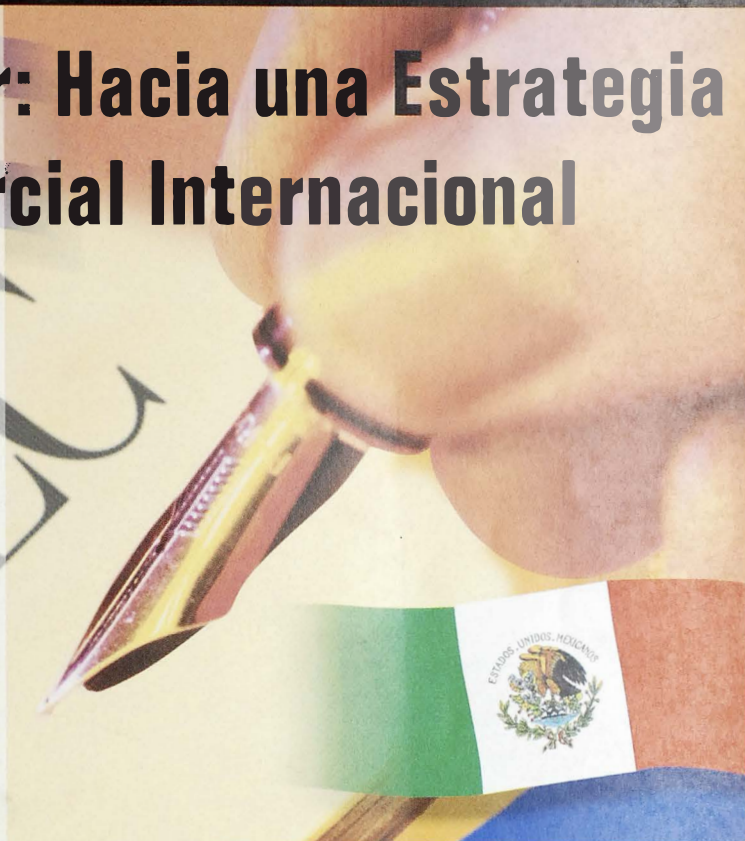


El Salvador: Hacia una Estrategia Comercial Internacional

- Mercosur, agenda para el futuro.
- El Tratado de Libre Comercio con México.
- La ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.



San Salvador, Octubre de 2000

No. XVI

entorno

CONTENIDO

- Editorial	03
• Mercosur, agenda para el futuro.	
- Relanzamiento del Mercosur Dr. Enrique Delgado Embajador de la República de Uruguay	05
- Agenda Externa Mercosur Dr. Jorge Pereira Embajador de la República de Argentina	12
- Antecedentes y Evolución Lic. Luiz Henrique Pereira Da Fonseca Embajador de la República de Brasil	15
• El Tratado de Libre Comercio con México	
- El Salvador: hacia un estrategia comercial internacional Lic. Guillermo Antonio Villegas Villalobos Embajador de la República de México	20
- El Tratado de Libre Comercio con México Lic. Eduardo Ayala Grimaldi Viceministro de Economía	23
- Una experiencia inédita Lic. Rigoberto Monge Coordinador de apoyo del sector productivo para las negociaciones comerciales internacionales	26
• La ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe	
- Ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe Lic. René de León Coordinador de apoyo del sector productivo para las negociaciones comerciales internacionales	28
- Beneficios de la ICC Lic. Alfredo Milián Director Ejecutivo de FUNDATEX y EXPORTEX	32
- Plan de acciones inmediatas Licda. Blanca Imelda de Magaña	36
- Cerrando la brecha de la riqueza: una tercera vía justa Norman G. Kurland, Michael D. Greaney y Dawn K. Brohan Conferencia Semestral de la Internacional Society for the Study of European Ideas, Universidad de Bergen, Noruega Agosto 14-18, 2000. Traducción de Alvaro Magaña, Expresidente de la República de El Salvador	42

entorno Universidad Tecnológica de El Salvador

Director General
Lic. José Mauricio Loucel
Presidente-Rector

Director Ejecutivo
Lic. Rafael Rodríguez Loucel
Vicerrector de Investigaciones
y Proyección Social

Director de Producción
Jorge Borroza
Director Departamento
de Investigación

Consejo Editorial
Rafael Rodríguez Loucel
Lorena Duque de Rodríguez
Jorge Borroza Ibarra
Rafael Guido Bejar

Diseño y Diagramación
Claudio Bermúdez
Publicación Digital

Fotografías
Eulalio Gómez
Thirza Ruballo

Ilustraciones
Pablo Blasberg
Tomados de la página WEB
<http://www.pabloblasberg.com>

Edición
Thirza Ruballo

Foto Portada
María Cideos Araniva, Estudiante UTEC

Los artículos y documentos que aparecen en esta edición son responsabilidad de sus autores.

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

Deberá solicitar autorización de los artículos reproducidos de otras publicaciones.

Lo Revista Entorno es una publicación de la Universidad Tecnológica de El Salvador, Calle Arce No. 1020, San Salvador, El Salvador, C.A.
Tels.: 271-5990, Fax: 271-4764

e-mail: infoutec@utec.edu.sv
página web: <http://www.utec.edu.sv>

e d i t o r i a l

Después de unas aparentemente interminables negociaciones, que a su vez estuvieron acompañadas de muchas expectativas, por fin el gobierno, pudo anunciar la firma de dos importantes instrumentos de política comercial externa: el Tratado de Libre Comercio con México y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. El Tratado con México tuvo varios años de lentas negociaciones, iniciadas en el periodo del anterior gobierno, y el segundo, fue negociado en Washington, con el propósito de lograr la entrada de productos de maquila procesados en el país al mercado de los Estados Unidos.

Ambas iniciativas definen sin duda alguna que el gobierno y los sectores empresariales interesados apuestan al crecimiento económico del país con base en una potencial expansión de la demanda generada en los mercados de los países contratantes. Nuevamente se centra en el incremento de las exportaciones llamadas "no tradicionales" la estrategia del crecimiento de la economía. Para los voceros gubernamentales y de algunas empresas, es un dogma de fe las indiscutibles ventajas que los acuerdos tienen en la actividad económica futura y su sola duda reviste el carácter de una herejía.

Pero hay una característica que se manifiesta similarmente en ambos eventos: una atmósfera de confidencialidad y reserva, que se mantiene aún después de la firma de los mismos como si el impacto de las decisiones tomadas no va a afectar a la sociedad en su totalidad. En una democracia las decisiones trascendentales se toman con el concurso de la mayoría de sus sectores de opinión, especialmente de aquellos que se requiere que acompañen a las decisiones que sustentan los acuerdos, de lo contrario los resultados pueden ser diferentes a las proyecciones.

Está claro que en el Tratado con México el tratamiento dado al movimiento de mercaderías es asimétrico teniendo en cuenta la significativa disparidad en las economías de ambos países. Pero aún así muchos empresarios agrícolas y de manufacturas siguen con el temor de no tener una competitividad asegurada en el mercado mexicano, y lo que es más grave, su escasa capacidad de defensa en el mercado interno.

De igual modo en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en el caso específico de nuestro país, las concesiones de favor que otorgan los norteamericanos por regla general se encuentran sujetos a regulaciones comerciales, pero también al cumplimiento de compromisos políticos que de no realizarse hacen nugatoria toda conce-

sión definida en el papel. Pareciera que la política exterior norteamericana en América Latina siempre encuentra la oportunidad de agregar la adhesión a un marco de valores políticos a sus acuerdos comerciales, por lo que eventualmente El Salvador podría ser cuestionado.

Desde la óptica del gobierno, ambos acuerdos ofrecen la oportunidad de generar una cantidad de empleos de tal magnitud, que llevarían a un nivel muy bajo la significativa tasa de desempleo que asola el mercado laboral del país. Se reconocen, cuando menos, dos impactos beneficiosos para la economía: en primer lugar un impulso al crecimiento generado por un incremento de las exportaciones, y en segundo lugar, una reducción en el desempleo provocado por los incrementos en la producción, tanto de las plantas existentes como de las que se instalarían gracias a importantes inversiones extranjeras.

Pero también es preciso reconocer que la realidad no es así de fácil. Se teme una avalancha de productos mexicanos que de inmediato harían muy difícil la sustentación del mercado nacional para los productores locales. Además las empresas salvadoreñas, a juicio de muchos empresarios, mucho menos se encuentran preparadas para ir a competir por la demanda mexicana de bienes extranjeros en un mercado de mas amplia capacidad y competencia.

Pareciera que falta un análisis más integral y realista, y que es imperativo para nuestro país tener en cuenta todas las escenas, más y menos viables, de los pasos dados. Por esta razón la Universidad Tecnológica considera necesario abrir el debate y facilitar a los interesados y estudiosos los elementos necesarios para formar opinión consistente y proyecciones lo más cercanas a la realidad.

El debate sobre estos temas, que atañen a todos los ciudadanos, es un deber de la sociedad civil y sus instituciones, especialmente las universitarias. Por ello no podíamos y no debíamos quedarnos al margen, así que en estrecha colaboración con la Asociación Salvadoreña de Industriales ASI, se abrió el debate invitando a los actores de primera línea de ambos procesos negociadores.

Las posiciones de los ponentes en dicho evento forman el contenido de nuestra Revista Entorno de este número, para que con ellas, los lectores puedan obtener mayores puntos de vista para sus propias reflexiones.

En **La Gran Universidad** de El Salvador
la Proyección Internacional
es un hecho

Alianzas y acreditación

Internacional



El conocimiento se enriquece al abrirse al mundo, intercambiando visión y experiencia.

Por ello, impulsamos un proceso de acreditación internacional para validar nuestros títulos ante la "Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria", además de tener convenios con importantes universidades del mundo:

- Belgrano, Argentina
- Diego Portales, Chile
- Santa Cruz de La Sierra, Bolivia
- Kioto, Japón
- Escuela Bancaria y Comercial, México
- Los Andes, Venezuela
- Universidad Internacional de La Florida, FIU
- Universidad Latina de Costa Rica
- Universidad Autónoma de México
- APSO, Irlanda

La **diferencia** está en los **hechos**



Universidad Tecnológica
La Gran Universidad de El Salvador

Miembro de AUPRIDES, AUPRICA y de la Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria.

Tel. 271-5990 Fax: 271-4764 E-mail: info@utec.edu.sv Página web: www.utec.edu.sv

Relanzamiento del Mercosur

Enrique Delgado
Embajador de la República del Uruguay

La idea central de la ponencia se vincula con la identificación de una agenda que comprenda los desafíos que tiene el Mercosur al inicio del nuevo milenio.

En mi caso particular, nos vamos a concentrar en lo que los presidentes de los estados miembros del bloque han denominado como el relanzamiento del Mercosur.

La perspectiva estará dirigida a la agenda interna del Mercosur; los retos que tiene para en el futuro inmediato para acelerar el proceso de integración que nace con el tratado de Asunción en el año 1991.

La ponencia se va a dividir en dos tramos, una primera con una presentación de la realidad institucional para después abocarnos a los temas que integran la agenda futura del Mercosur.

Sistema institucional, principios e instrumentos

El acto fundacional del Mercosur se constituye con el tratado de Asunción que se suscribe en el mes de marzo del año 1991, donde se establece un acuerdo marco de duración indefinida con un esquema institucional transitorio que tiene por objetivo la conformación de un mercado común y es de vocación regional.

La decisión de constituir un mercado común en un plazo determinado, indica cuál es el límite de la voluntad política de los estados miembros.

El objetivo no es en principio alcanzar una unión económica ni una unión política. Por otro lado, es un acuerdo esquemático; una característica que nos lleva a definirlo como un convenio marco.

En otras palabras, los instrumentos que se indican en el mismo para alcanzar el objetivo del tratado, deben ser desarrollados en otros convenios y actos jurídicos vinculantes.

Los principios que se recogen en el acuerdo son los clásicos en todo tratado de integración.

- La reciprocidad de derechos y obligaciones entre los estados partes (art.2);
- La no discriminación entre los mismos (art.8 inciso d);
- Las diferencias puntuales de ritmo en el programa comercial para paraguay y Uruguay (art.6);
- El trato nacional para productos provenientes de cualquier estado parte (art.7);
- La transparencia en la coordinación de políticas nacionales para asegurar condiciones equitativas de comercio con terceros (art.4);
- El principio *pacta sunt servanda* relacionado con los perjuicios que puedan surgir de las negociaciones comerciales externas (art.8 incisos a y b);

Por su lado, los instrumentos para alcanzar la meta de un mercado común están definidos en el art. 5 del tratado de Asunción.

El artículo define cuatro instrumentos:

1. Un programa de liberación comercial, que se encuentra desarrollado en el anexo I, e incorporado en el acuerdo de alcance parcial nº18.
2. La coordinación de políticas macroeconómicas que debe ser realizada en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria.
3. La eliminación de restricciones no arancelarias.
4. La definición del arancel externo común; y la adopción de acuerdos sectoriales.

En dos etapas, una con el tratado de Asunción y otra a partir de la suscripción del tratado de Ouro Preto, se logra conformar la zona de libre comercio.

A partir del 31 de diciembre del año 2000 hay una zona libre comercio perfecta.

En efecto, los productos originarios de los estados partes, circulan libremente en el territorio de los países integrantes del Mercotur.

El programa tenía como meta también la eliminación de las restricciones no arancelarias que impiden o dificultan la libre circulación de bienes dentro de la zona.

Implica dos conceptos, eliminar el conjunto de restricciones no arancelarias vigentes y asumir el compromiso de no crear nuevas en el futuro.

En esta materia se llevó a cabo un proceso de armonización y desmantelamiento que se desarrolló no sin dificultades, a través del trabajo de comités especiales creados en el ámbito de la Comisión de Comercio del Mercotur (CCM), a través de los cuales se ha logrado eliminar más del 90% de las restricciones, existiendo algunas que requieren reformas legislativas y en algunos casos modificaciones de normas constitucionales de los Estados partes.

El segundo gran paso en la dirección de la conformación de mercado común, fue el establecimiento de un arancel externo común.

La existencia de un arancel externo común (AEC) implica que las importaciones de determinados productos provenientes de un país de extrazona, tributa los mismos derechos arancelarios al ingresar a la zona integrada de cualquier punto del territorio de cualquiera de los estados miembros.

El AEC es un instrumento necesario pero no suficiente para la conformación de la unión aduanera y el mercado común, pero sí es el elemento determinante de la existencia de un territorio aduanero unificado.

Una de las mayores dificultades para lograr acordar un arancel externo común radica en las asimetrías de las estructuras arancelarias preexistentes a la formación de la unión, las que de algún modo reflejan los diferentes patrones de industrialización que han caracterizado los modelos de desarrollo seguidos por los países miembros durante las últimas décadas.

La política seguida en el diseño del AEC ha sido la de alcanzar una protección efectiva, uniforme y baja.

Los criterios generales consensuados que rigen la estructura del arancel externo común son:

- No discriminar entre sectores.
- El único instrumento de protección de la actividad económica regional será el AEC.
- Cualquier impuesto de efecto equivalente al AEC se eliminará.

- Se mantiene la posibilidad de emplear instrumentos para protegerse de las prácticas desleales de comercio exterior, para lo cual se cumplen las normas vigentes en la organización mundial de comercio.
- A las actividades productivas preexistentes al proceso de integración se les reconoce un nivel de protección acorde con el diseño de la estructura arancelaria.
- Número reducido de alícuotas y baja dispersión.

El arancel externo común entró en vigencia el 1 de enero de 1995 a través de una decisión aprobada en la reunión del consejo del mercado común en la ciudad de ouro preto, Brasil.

Simultáneamente a la aprobación del AEC se adoptó una nueva nomenclatura, que se denominó Nomenclatura Común del Mercotur (N.C.M.).

La adopción de un arancel externo común implica como regla general que no existen aranceles nacionales diferentes entre los cuatro países.

Para contemplar las sensibilidades de cada estado parte se establecieron excepciones al AEC por un determinado periodo de tiempo

En primer lugar, las excepciones generales que ascienden a 300 por cada país, y en el caso particular de Paraguay 399, por el cual los aranceles nacionales tienen un cronograma de convergencia hacia el AEC que finaliza el 31 de diciembre del año 2001.

En segundo lugar, se encuentran las excepciones sectoriales para bienes de capital e informática, en base a listas presentadas por los países que tienen un plazo de convergencia previsto hasta el 31 de diciembre del año 2001 para Brasil y Argentina, y el año 2006 para Uruguay y Paraguay (AEC 14 % y 16 % respectivamente).

Los órganos y las fuentes de derecho del Mercotur

La conformación de la estructura orgánica del Mercotur reconoce hasta la fecha dos etapas, una primera que surge con el tratado original en el mes de marzo de 1991 y la segunda que emerge de la reunión del consejo del Mercotur en *Ouro Preto* en diciembre de 1994, que se regula en un documento denominado "*protocolo de Ouro Preto*".

Personería jurídica

A partir de *Ouro Preto* el Mercotur tiene personería jurídica de derecho internacional en forma plena, pudiendo

do practicar todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos.

La titularidad de la personería jurídica la ejerce el consejo de ministros del Mercosur, siendo que la función de negociar y firmar acuerdos puede ser delegada por mandato expreso.

Estructura orgánica

El protocolo de ouro preto establece una nueva estructura organizacional de seis órganos, algunos de ellos ya contemplados en el tratado de Asunción.

1. El Consejo del Mercado Común (CMC).
2. El Grupo Mercado Común (GMC).
3. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM).



Enrique Delgado, Embajador de la República del Uruguay.

4. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC).
5. El Foro Consultivo Económico - Social (FCES)
6. La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM)

En resumen las funciones son las siguientes:

El tratado designa claramente al Consejo del Mercado Común, como el órgano superior del mercado común, correspondiéndole la conducción política del mismo.

Es el órgano que toma las decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos, que inciden en la marcha del proceso.

Se reúne cada seis meses y está integrado por los ministerios de relaciones exteriores y de economía. Por otra parte, al menos una vez al año debe reunirse con los presidentes de los Estados partes (art. 11).

Los otros órganos de conducción política son las reuniones de ministros. Las más importantes son las reuniones de ministros de economía y de presidentes de bancos centrales.

El Grupo Mercado Común - es el órgano ejecutivo y tiene por objetivo instrumentar las decisiones políticas del consejo y posee también capacidad de iniciativa en todas las materias que comprenden los objetivos del tratado.

Del Grupo Mercado Común dependen 11 subgrupos de trabajo que se reúnen previamente a la reunión del grupo mercado común.

Es el órgano articulador de todas las instancias institucionales del acuerdo.

La comisión de comercio - es el órgano encargado de asistir al GMC, le compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común y seguir todos los aspectos relacionados con el comercio intramercoeur y con terceros países. Está integrada por cuatro miembros titulares y es coordinada por los ministerios de relaciones exteriores.

En el marco de la comisión de comercio, se crearon diversos comités técnicos (C.T.) encargados de analizar temas específicos:

C.T. Sobre aranceles, nomenclatura y clasificación de mercaderías. - Se ocupa del tratamiento arancelario intra y extrazona, así como de los temas de nomenclaturas y clasificación de mercadería.

Ct sobre asuntos aduaneros - se ocupa de todos los temas que competen a las administraciones naciona-

les de aduana de los Estados partes, con exclusión de las funciones establecidas para el comité técnico n° 1.

Ct sobre políticas públicas que distorsionan la competitividad – le compete dar cumplimiento al mandato establecido por la DEC. N° 20/94, que consiste básicamente en identificar las medidas de políticas públicas que por su carácter discriminatorio puedan distorsionar las condiciones de concurrencia, clasificándolas en las categorías establecidas en la decisión mencionada, con el objetivo de elaborar propuestas para el tratamiento de las medidas a armonizar o eliminar.

Ct sobre defensa de la competencia – desarrolló el mandato establecido en la dec. N° 21/94 elaborando un proyecto de estatuto de defensa de la competencia en el Mercosur, que en la actualidad está siendo incorporado a la legislación interna de los Estados miembros.

Ct sobre prácticas desleales y salvaguardias – de acuerdo a lo dispuesto en las resoluciones n° 108 y 129/94, elaboró proyectos de reglamento común sobre prácticas desleales de comercio y sobre salvaguardias frente a terceros países.

Ct sobre defensa del consumidor – su mandato surge de la res. N° 126/94, por el cual se le encomendó la preparación de un proyecto de reglamento común para la defensa del consumidor del Mercosur.

En el caso de Uruguay, el reglamento es recogido en una ley que empezara a aplicarse a partir del 1 de julio de este año.

La comisión parlamentaria conjunta - es el órgano de representación de los parlamentos sin perjuicio de poder remitir recomendaciones al consejo sobre cualquier tema vinculado al Mercosur. Sus principales funciones son acelerar los procedimientos internos correspondientes en los Estados partes para la pronta entrada en vigor.

El **foro consultivo económico y social** - es el órgano consultivo de representación de los sectores económico sociales.

La **Secretaría Administrativa** - es el órgano de apoyo operativo de todo el sistema del Mercosur.

Es un órgano con sede permanente en la ciudad de Montevideo. La secretaria mantendrá el archivo oficial de la documentación del Mercosur; editará un boletín oficial del Mercosur y efectuará las traducciones auténticas del Mercosur. También informará regularmente a los Estados partes de las medidas implementadas por cada país para incorporar a sus ordenamientos jurídicos las normas emanadas de los órganos. Estará a cargo de un director electo por el GMC y designado por el consejo con mandato por dos años.

Las fuentes del derecho sub-regional

Se distinguen entre las fuentes de derecho el tratado de Asunción

Los protocolos o acuerdos celebrados en el marco del mismo y los actos emanados de los órganos comunitarios.

Por último, debemos agregar los laudos de los tribunales arbitrales, que se expiden en el marco del protocolo de Brasilia para la solución de controversias.

Sistema de toma de decisiones y aplicación interna

Las normas del Mercosur son todas obligatorias a título expreso, ya sean estas decisiones del consejo; resoluciones del grupo mercado común o directivas de la comisión de comercio y las mismas son adoptadas por consenso y con la presencia de todos los Estados partes.

Una vez aprobadas por los órganos del Mercosur es obligatorio su incorporación al derecho interno de los Estados partes.

Solución de controversias

Se mantiene como sistema de solución de controversias el protocolo de Brasilia del 17 de diciembre de 1991, con el agregado de que todas las controversias que planteadas sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las directivas de la comisión de comercio también se incluyen en el mismo sistema.

Asimismo, en el anexo al protocolo de *ouro preto* se establece un procedimiento de características prejurisdiccionales sobre las reclamaciones presentadas a la Comisión de Comercio.

Dichas reclamaciones pueden ser originadas por las secciones nacionales de la comisión de comercio o por particulares.

Por último, en el artículo 44 se establece que antes de culminar el proceso de convergencia del arancel externo común, los Estados partes adoptarán un sistema permanente de solución de controversias.

El relanzamiento del Mercosur

En el desarrollo del mercado común del sur ha sido muy importante el impulso que brindan los jefes de Estado para dotar al proceso de nuevos estímulos en los periodos en que la dinámica se alarga.

Precisamente, el denominado relanzamiento del Mercosur o las reformas de tercera generación que se están gestando contemporáneamente, son producto de una decisión política adoptada por los jefes de Estado de los Estados partes.

Habiendo logrado al finalizar el milenio una unión aduanera casi perfecta, el desafío para la próxima centuria es lograr la conformación de un mercado común.

El principal punto de la agenda hacia el futuro del Mercosur es profundizar el esquema de integración para alcanzar la libre circulación de bienes, factores productivos, capital y trabajo.

En este sentido, los presidentes del Mercosur, que asumen nuevos mandatos durante 1999 y en el primer trimestre del año 2000, toman la decisión de relanzar el proceso impulsando una tercera generación de reformas.



Plaza de la Independencia en Montevideo, Uruguay.

Un nuevo impulso político para acelerar y profundizar la realización de los objetivos trazados en el Mercosur. Un proceso que ya tiene en los primeros meses del año 2000 señales de avances muy concretos.

En primer lugar se acordó en el mes de abril pasado después de varios años de negociación, un régimen común para el sector automotor que establece un sistema de convergencia hacia un arancel externo común y también establece las condiciones para la libre circulación de los productos del sector.

Por otro lado, en el mes de mayo se acordó las bases para establecer un marco regional energético común que implica la coordinación de las políticas energéticas, la armonización de los marcos regulatorios y por último, la liberalización de los productos energéticos como gas, electricidad y combustibles.

Pero quizás lo más importante fue el anuncio de la formalización del denominado "pequeño maastricht", que implica el primer esfuerzo serio que se realiza para la coordinación de políticas macroeconómicas.

En el mes de septiembre los cuatro Estados partes publicarán estadísticas calculadas sobre una base comparable que permitirá cotejar la situación fiscal de cada uno de los miembros del bloque.

Una vez realizada esta publicación, se preve que en el mes de marzo próximo, los Estados adoptarán las metas que deberán cumplir para la convergencia de sus principales variables económicas, que comprende, entre otras, déficit fiscal, inflación y límite de deuda pública.

Este es un proceso que está en curso, nuevas señales surgirán durante la reunión del consejo que se realizará en Buenos Aires en las próximas semanas y en la reunión que se realizará a fin de año en Brasil.

No obstante ello, podemos ir identificando los temas que integran la agenda del Mercosur hacia el futuro.

"Aggiornamento" institucional

Existe una opinión generalizada a nivel académico en cuanto a que la estructura institucional de un sistema de integración que pretende consolidar una unión aduanera y un mercado común, requiere de un conjunto de

órganos, intergubernamentales, técnicos y comunitarios.

Disponer de la capacidad real para conducir y administrar un proceso tan complejo como el Mercosur no se puede sustentar exclusivamente en mecanismos intergubernamentales.

Es necesario incorporar mecanismos de apoyo técnico y componentes de naturaleza comunitaria.

La condición principal para el éxito de un mercado común consistirá en que sea duradero, que se caracterice por su estabilidad y permanencia y que en su proceso formativo no se incurra en retrocesos y dilaciones en el desmantelamiento de los obstáculos a los intercambios, ni se desacompanen la armonización de los instrumentos y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales.

Para ello se requiere la adopción de un sistema "direccional", esto es, la existencia de instituciones comunitarias con poderes para dirigir el proceso.

Es necesario aumentar la capacidad de gestión en el proceso, ya que las cancillerías y los ministerios del área económica no tienen los recursos humanos necesarios para abocarse a esta etapa del proceso.

Los desafíos futuros demandan abarcar otras actividades que no se limiten al campo económico, ya que las definiciones de las prioridades no se realizarán con criterios exclusivamente de carácter técnico-económico.

En otras palabras, el ritmo del tratamiento de los temas sociales, educacionales, laborales y medioambientales tiene que ser igual a los de naturaleza económica.

En este sentido, uno de las medidas inmediatas podría ser ampliar la competencia de la secretaría administrativa incorporándole funciones de contenido técnico.

Fortalecer el control de legalidad

El establecimiento a mediano plazo de un mercado común suscita inevitablemente controversias en materia de interpretación jurídica, de incumplimientos de compromisos pactados y de aplicación de políticas incompatibles con los objetivos propuestos y reñidas, con el principio de "*pacta sunt servanda*".

Por lo tanto, se requiere de un régimen jurisdiccional lo más perfecto posible.

El tratado de Asunción no creo mecanismos avanzados en esta materia. El protocolo de Brasilia, y las normas especiales y complementarias relativas a la comisión de comercio. Introdujeron mecanismos mas perfeccionados, pero todavía insuficientes.

Un mecanismo arbitral que cumplió su objetivo en la consolidación de la zona de libre comercio y en el per-



Ilustración: inversiones en Sudamérica, Pólo Bisberg.com

feccionamiento de la unión aduanera pero que reiteramos, es insuficiente si pretendemos avanzar hacia un mercado común.

Es necesario la creación de un órgano jurisdiccional con competencias explícitas cuyas decisiones tengan la máxima jerarquía jurídica y no estén acotadas por una excesiva retención de atribuciones de los poderes públicos nacionales.

Los dictámenes de ese órgano, como ocurre con los de la corte europea de justicia, debieran ser de aceptación obligatoria y de aplicación automática e inmediata.

Como paso intermedio se considera que es posible establecer un mecanismo independiente complementario, con el cometido de registrar regularmente las medidas legales y administrativas que adopten las autoridades de los Estados partes y supervisar su adecuación a la normativa comunitaria y de alertar a los órganos del sistema sobre eventuales casos de incumplimiento.

Esta tarea de fiscalización no iría en desmedro de las autonomías nacionales, sino que, por el contrario, contribuiría a disciplinar acciones dispersas y a corregir errores de interpretación o de aplicación en los diversos niveles burocráticos.

Las asimetrías

Existe un principio esencial e histórico en la integración latinoamericana que establece que las disparidades de desarrollo y de capacidad económica entre los países que participan en un proceso de integración tienen que ser considerados en forma especial y dar lugar a tratamientos diferenciales o excepcionales. Este mismo criterio es reconocido por la OMC y también esta en la mesa de negociación del ALCA.

Sin embargo, este principio fue considerado en forma parcial y limitada en el tratado de Asunción, estableciéndose tratamientos diferenciales sólo en el campo arancelario no abarcando otros aspectos de las relaciones económicas comunitarias.

Esta concepción puede ser admisible en la conformación de una zona de libre comercio o en una unión aduanera, pero no en la perspectiva de un mercado común donde se requiere extender el campo de acción de este principio.

En otras palabras, pasar del principio de la reciprocidad plena a la reciprocidad efectiva, que tiende a equiparar las desigualdades mediante una aceptable equivalencia de resultados.

Las inversiones

Un desarrollo armónico y equilibrado del nuevo espacio multinacional se asocia al criterio de la distribución equitativa de los beneficios de la integración.

Los beneficios no sólo comprenden las facilidades que se obtienen con el acceso a un mercado preferencial sino que más importante que lo anterior, es la posibilidad de atraer inversiones foráneas directas.

Podría afirmarse que el termómetro de las ganancias del comercio de mercancías en un sistema integrado, serán la cantidad y la modernidad tecnológica de los bienes de capital que se incorporen a la estructura productiva de cada Estado.

En particular, en el caso de los pequeños Estados, es la razón de ser de su participación en un mercado ampliado.

Por tanto es fundamental que se establezca rápidamente una política común de incentivos o una efectiva coordinación de las medidas nacionales para la atracción de inversiones, ya que de no ser así, las inversiones se orientarán a aquel país que más otorgue y alternativa o complementariamente, hacia el país con el mercado más seductor.

Este último aspecto, el factor dimensional es gravitante, porque la conformación del Mercado Común real lleva tiempo, aun después de haberse cumplido la liberación comercial.

La experiencia de los últimos años no ha sido buena ya que el otorgamiento de incentivos a la inversión foránea, de manera unilateral y descoordinada llevó a los Estados partes a una competencia desordenada para conseguir radicaciones de establecimientos productivos en sus territorios por la vía de mayores y eventualmente exageradas ventajas a los inversores.

En definitiva y como conclusión final, la iniciativa del relanzamiento del Mercosur es la ratificación de la voluntad política de los países miembros del bloque de consolidar y profundizar el proceso de integración.

Una respuesta a las incertidumbres que plantea el mercado mundial en donde predominan cada vez más las prácticas proteccionistas, lo que provoca el aumento de la brecha entre los países ricos y los que se encuentran en vías de desarrollo.

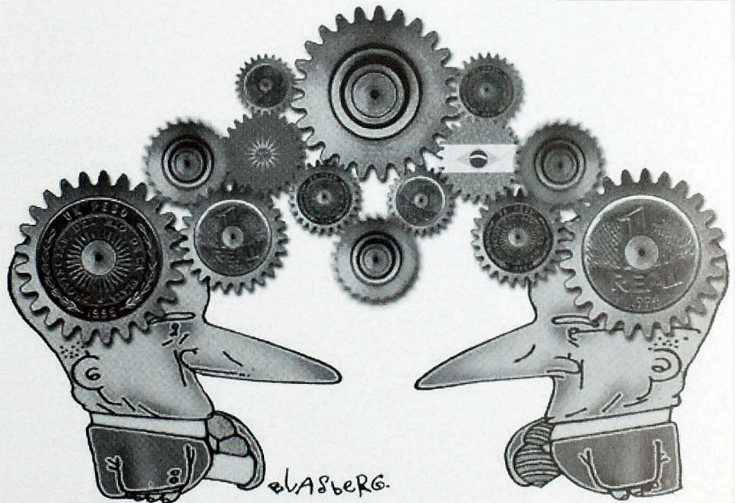


Ilustración: «Mercosur», Pablo Blasberg

Agenda Externa del Mercosur

Jorge Pereiro

Embajador de la República de Argentina

Buenas tardes, en primer lugar quiero agradecer al presidente de la ASI por haber tenido la iniciativa de albergar este foro, al señor rector de la Universidad Tecnológica por haber sido el padre de la idea junto con la Lic. Gallardo de Hernández y a todos ustedes, muy buenas tardes.

Ustedes han escuchado cuál fue el origen, cómo nació el Mercosur, con la voluntad política, han escuchado cómo se estructuró el Mercosur y cuáles son los temas que actualmente están recabando la atención de políticos y economistas.

Me toca a mí el tercer segmento. El Mercosur es una agrupación de Estados, cuatro Estados, que está inserta en el mundo, hecho tan obvio que explica que el Mercosur haya tenido que desarrollar una agenda para su relación externa, para poner las cosas en su contexto. Empiezo por algunas cifras, el comercio inter Mercosur hasta 1998, representó el 22% del comercio global, el comercio con la Unión Europea es del 28 % algo mayor que el comercio inter Mercosur. Con Estados Unidos existía una cifra muy parecida al comercio inter Mercosur que es el 21%. Con los países del resto de América Latina el comercio es de el 5%, con los países del este del Asia es de 9% y con el resto del mundo del 15%. Esto hace que nos autodefinamos como un grupo de países con determinadas características que enumeró el embajador de Brasil, pero inserto en un mundo con el cual estamos muy vinculados, no puede efectuarse una planificación de actividades prescindiendo del mundo.

Habiendo puesto las cosas en su contexto voy a desarrollar básicamente dos temas, el primero es el tema de la agenda externa del Mercosur, creo que a ustedes les han distribuido unos lineamientos de esta agenda externa, de manera que haré unos comentarios sobre estos lineamientos. La primera inserción del Mercosur es con la Organización Mundial del Comercio (OMC) el ex GATT. Con relación a la Organización Mundial del Comercio tenemos dos temas muy importantes, en primer lugar que las reglas que estamos elaborando día a día sean compatibles con las reglas de la OMC, nosotros inscribimos al Mercosur dentro de la OMC, organismo que visualiza y establece pautas y reglas comerciales para todo el mundo, prácticamente. El último que está por entrar es China, pero a excepción de China se podría decir que está todo el mundo dentro de la OMC. Ahí se estableció un grupo de trabajo al cual se sometieron todos

los acuerdos inter Mercosur, y hemos satisfecho, creemos nosotros, todas las consultas, dudas y objeciones que se nos hicieron desde el momento en que se presentaron los Acuerdos del Mercosur.

¿Cómo nos inscribimos en la Organización Mundial del Comercio? Utilizamos la cláusula de habilitación que proviene desde 1979, es uno de los derivados de la ronda Tokio, de la penúltima ronda. Al concluir la ronda de Tokio, uno de los acuerdos logrados ahí fue el establecimiento de una cláusula de habilitación, por la cual los países en desarrollo pueden establecer esquemas de preferencia entre ellos que vayan más allá y establezcan distintos niveles de derechos y obligaciones a los que puedan establecer los países desarrollados. En función de esa cláusula de habilitación el Mercosur pidió su carta de legitimidad.

La segunda etapa de nuestra relación con la OMC, son los preparativos de la próxima ronda que se ha dado en llamar la ronda del milenio, ronda que vio frustrando su inicio planificado del año pasado en la reunión de Denver, de la cual pensamos que ninguno de los que estamos aquí, ni El Salvador ni los países del Mercosur somos responsables, esa ronda no funcionó porque hay divergencias realmente muy serias, cuando llegue al punto correspondiente me referiré a las principales divergencias.

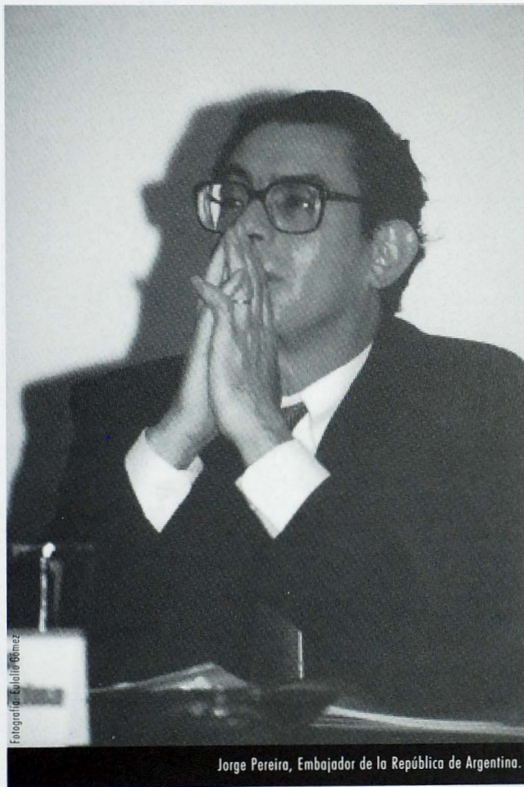
Diferencias entre NAFTA y Mercosur

Lo cierto es que para la ronda del milenio nos estamos coordinando los cuatro países, para tener posiciones comunes y sobre todo para tener políticas y lineamientos que hayan sido coordinadas previamente entre nosotros cuatro, antes de sentarnos a negociar con el resto del mundo. Aprovecho la mención para subrayar un punto que creo que es muy importante, desde hace pocos años en adelante cuando hay una mesa de negociación comercial, nos sentamos los cuatro países del mismo lado, los cuatro países juntos y el representante de cualquiera de los cuatro, de común acuerdo, habla en nombre de los cuatro. Como dijo muy bien el embajador de Uruguay tenemos personería internacional.

Dentro del ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), los dos avances más significativos han sido los acuerdos con Chile y con Bolivia,

existe la voluntad política y la palabra voluntad política la han escuchado varias veces a lo largo de estas intervenciones previas. Existe la voluntad política tanto de los gobiernos de Chile y de Bolivia, como de los países del Mercosur de llegar lo antes posible a una zona de libre comercio.

Aprovecho ahora para hacer otra aclaración a diferencia por ejemplo con el Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA) u otra agrupación similar, el Mercosur negocia sus acuerdos comerciales, los cuatro juntos frente a cualquier país o grupo de países. En el caso de una integración del tipo NAFTA que es un acuerdo de libre comercio, cada país (Estados Unidos, México ó Canadá) negocia con los países o con el grupo de países en forma individual. Es decir es una opción política, nosotros hemos estado por una unión aduanera, lo cual implica que nos tengamos que coordinar previamente para negociar con terceros países.



Jorge Pereyra, Embajador de la República de Argentina.

Ahora estamos en tratativas con la Comunidad Andina de naciones y hay tratativas aún pendientes, pero bastante avanzadas con México. En el caso de México y aquí es muy importante destacar, la nota de pie de página sería que el Mercosur no es algo rígido, sino que es algo de geometría variable, en el caso de México nos pusimos de acuerdo los cuatro países del Mercosur, en que cada país negociara por separado. Porque la complejidad del relacionamiento de cada uno de nosotros cuatro con México, hacia prácticamente imposible llegar a una posición coordinada en el corto plazo y precisábamos una posición coordinada o precisábamos mejor dicho, negociar con México. Lo cierto es que con México logramos a nivel de país (Argentina) llegar a un acuerdo en 1998, en el caso de Brasil las tratativas están todavía en su curso, (con México nosotros negociamos una compensación en virtud del artículo 44 de la ALADI, que ya está en vigor, nos comprometimos con México en el seno de la ALADI y prorrogamos con México el acuerdo de alcance parcial vigente bilateralmente hasta el 31 de diciembre del año dos mil uno).

Con la Unión Europea, comienzo por ponerlo en un contexto. El Mercosur tiene un comercio global con la Unión Europea de 47 mil millones de dólares.

Como lo mencionaba al principio el 28% de todo el comercio de los cuatro países del Mercosur se efectúa con la Unión Europea, de manera que es un (Partner) comercial importante. El acuerdo marco interregional de cooperación, que es como se le viene en llamar, está en tratativas. Aquí yo creo que no faltaría a la verdad y creo que mi colega de la Unión Europea que está acá presente no se va a ofender si lo anunciamos, pero la gran diferencia comercial que tenemos los cuatro países del Mercosur con la Unión Europea se refiere concretamente al tema de los subsidios agrícolas, esto es un denominador común en el cual estamos de acuerdo los cuatro países del Mercosur, están demoradas las negociaciones por ese tema, si bien hay un principio de acuerdo político, que es muy importante, en toda esta historia los acuerdos políticos han sido esenciales, para llegar a un acuerdo comercial en un plazo relativamente corto. La Unión Europea ha solicitado que este acuerdo no sea anterior a la concreción de la próxima Ronda del Milenio. No quieren esperar a cerrar un paquete de negociación con el Mercosur hasta tener los resultados de la ronda del milenio.

Paso ahora al tema de nuestro relacionamiento dentro del ALCA. La meta como todos ustedes saben es llegar en el dos mil cinco a un área de libre comercio, no sólo de libre comercio, yo diría que estamos involucrados como grupo en esas negociaciones de una manera muy seria hasta tal punto que se ha llegado al compromiso que en el año dos mil uno, y faltan muy pocos meses, ya esté sobre la mesa de negociación los textos consolidados, con todas las propuestas para todos los grupos de negociación. Existe la voluntad política de llegar a eso.

hay quien insiste con el tema de que mientras el presidente Clinton o el que lo suceda no tenga el mandato FastTrack no se podría llegar a una negociación realmente razonable o lógica, pero de hecho se está caminando como para que en el año dos mil cinco se llegue a un área de libre comercio y este es un tema que como ustedes también saben El Salvador está bien involucrado.

El rubro de las otras relaciones internacionales incluyen obviamente a Centroamérica. El Mercosur y Centroamérica están geográficamente muy lejos uno del otro, no hay todavía un volumen de comercio que sea parejo al volumen de comercio que nosotros tenemos con el resto de relaciones comerciales que he mencionado antes. Pero hay un dato muy importante que lo menciono luego de lo que ha mencionado el embajador uruguayo y es el rubro inversiones. Las inversiones pueden atraer comercio y recíprocamente el comercio puede atraer inversiones. En este caso si uno ve el Mercosur y Centroamérica uno ve que el volumen de comercio es todavía escaso. En el caso concreto de Argentina, el comercio bilateral con El Salvador de ida y vuelta, exportaciones, importaciones, para dar una cifra máxima que creo que no se llegó nunca históricamente, estamos hablando de sólo 20 millones de dólares, altamente super avitario para Argentina. En el caso de Brasil, las cifras refiriéndonos a El Salvador, creo que en el mejor año de ida y vuelta habrán superado los treinta millones de dólares; en el caso de los otros dos socios comerciales, del Mercosur, las cifras son todavía más bajas.

Pero el tema inversiones está creciendo de una manera ventiginosa, en el mismo 1997 yo podía hablar de una sola empresa argentina en El Salvador, hoy podría hablar de no menos de seis a ocho empresas argentinas y las inversiones como lo dijera el embajador uruguayo son un elemento clave, dentro del Mercosur. En todo el proceso de Mercosur en los últimos diez años hemos recibido los países miembros cien mil millones de dólares de inversiones, el Mercosur tiene lo que se ha dado en llamar por los economistas un sex appeal, porque estamos hablando de un mercado de doscientos diez millones de habitantes, estamos hablando del 59% del Producto Interno Bruto (PIB) de toda América Latina, estamos hablando de más de diez millones de kilómetros cuadrados, el mensaje subliminal, que no es tan subliminal, es que la integración da como resultado un incremento del sex appeal.

Estrategias para el futuro

Voy a recortar un poco estos temas por el tiempo. Yo diría que las estrategias para el futuro son las siguientes, el entorno internacional al comienzo del dos mil es un entorno altamente negativo, los commodities, los productos que exporta el Mercosur han descendido tanto en volumen como en precio. El PBI a nivel internacional ha descendido, el comercio Internacional ha descendido. En

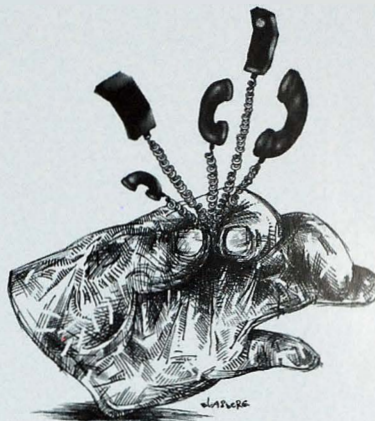


Ilustración: «Por favor más monedas», Pablo Blasberg

ese contexto se han juntado desde los presidentes, ministros de relaciones exteriores, ministros de economía, para hacer un alto y decidir y aquí a dónde vamos.

La guía básica es que el Mercosur es un entendimiento estratégico, no varía con los gobiernos, cambia el presidente de Uruguay, el de Argentina, el de Brasil y la estrategia se mantiene. En segundo lugar estamos viendo como preservar y consolidar lo logrado hasta ahora, evitando tentaciones proteccionistas. La solución al problema automotor que se dio entre Brasil y Argentina es una prueba palpable de esa voluntad política de superar lo que para todo el mundo, fundamentalmente para los empresarios de ambos países creían que era insalvable. Dentro del acuerdo que lograron ambos países, se acomodaron los intereses de Uruguay y Paraguay teniendo en cuenta las diferencias de tamaño que existen entre las respectivas economías.

Estamos profundizando y armando la agenda del Intra Mercosur para incluir los servicios, compras del Estado, la coordinación de políticas macro económicas, la coordinación de políticas públicas que afecten la competitividad y la armonización de incentivos para las inversiones.

Volviendo al tema de las inversiones, hace un rato mencioné la cifra global para diez años de cien mil millones de dólares. Para toda la región, en el año 1999, se recibieron treinta mil millones de dólares. Por el momento sería todo lo que podría decir, gracias.

Antecedentes y Evolución

Luiz Henrique Pereira Da Fonseca
Embajador de la República de Brazil

El tema que me corresponde presentar es referente a como se inició y como se encuentra el Mercosur. No pretendo hacer ninguna presentación académica, sino más bien apenas transmitir mi percepción muy personal de estas cuestiones. En mi carrera diplomática aún no tuve la oportunidad de ocuparme directamente de los asuntos del Mercosur. Acompañé en el pasado, hace mucho tiempo, y mis canas lo pueden testificar, el proceso de integración europea en sus

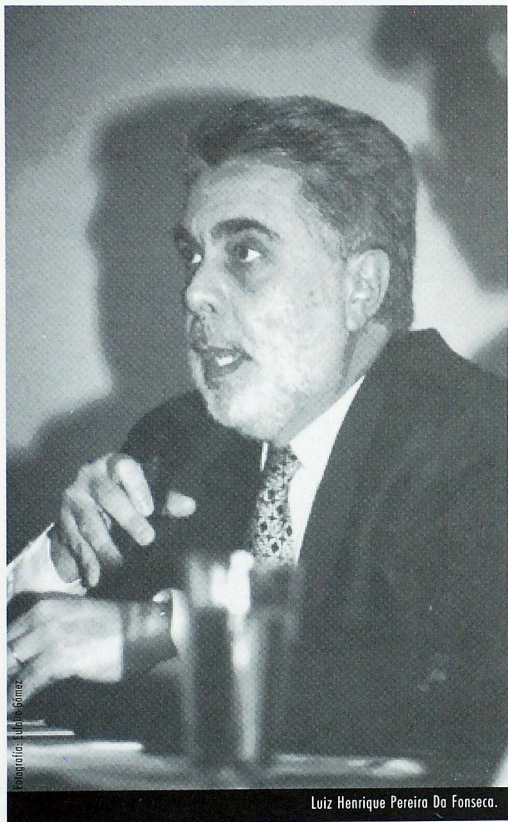
inicios, y, más recientemente, en 1989 y 1990 dirigí la División de América Meridional I en el Ministerio de Relaciones Exteriores, la cual se ocupa del Cono Sur.

Con base en esta experiencia de vida, y repito, a título personal, puedo decirles que estoy convencido de que el Mercosur fue el fruto de un extraordinario proceso de acercamiento entre Brasil y Argentina. Este acercamiento posibilitó los primeros pasos de la integración entre los dos países, lo que funcionó como fuerza centrípeta para una integración más amplia entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, los miembros de Mercosur. Estoy seguro de que posteriormente esa misma fuerza centrípeta atraerá para el proceso de integración a Chile, a Bolivia y a los demás países de la Comunidad Andina.

La semilla del Mercosur

¿Pero cómo ocurrió este acercamiento entre Brasil y Argentina que fue la semilla del Mercosur? Históricamente las naciones de América del Sur nos dábamos las espaldas y nos quedábamos mirando más a los centros de poder en Europa y Estados Unidos. El propio proceso de colonización de Brasil no favorecía la integración con los demás vecinos. Brasil fue el único país en la región colonizado por Portugal, mientras que los demás lo fueron por España. Nuestra independencia también fue muy diferente a la de los países de la América Hispánica. Esta última sufrió un verdadero despedazamiento geográfico que originó varios países, y en cambio en Brasil se mantuvo la unidad territorial. Para huir de las guerras napoleónicas en Europa, la corte real se trasladó en 1807 hacia Brasil y así la metrópoli se transfirió de Portugal para Brasil, país que pasó a ser la sede del Reino Unido de Portugal y colonias africanas. Derrotado Napoleón, el Rey Don João VI, contra su gusto tuvo que regresar a Portugal, pero dejó en Brasil a su hijo Don Pedro, quien acabó proclamando nuestra Independencia en 1822. De forma pacífica y no con guerras independentistas como ocurrió con los demás latinoamericanos. Durante algún tiempo Brasil era el único Imperio en las Américas, cercado de Repúblicas por todos lados, hecho que creaba una desconfianza natural en relación con nuestros vecinos.

A partir de la Proclamación de la República brasileña a finales del siglo XIX, las relaciones de Brasil con Argentina pasaron a ser marcadas por disputas y celos. Tal situación incómoda se intensificó por la industriali-



Fotografía: Julio Gómez

Luiz Henrique Pereira Da Fonseca.

zación de Brasil en la década de los 40 y por la construcción de la hidroeléctrica de Itaipú, la más grande del mundo, entre Brasil y Paraguay. Ese emprendimiento conjunto creó suspicacias en Argentina, donde algunos sectores alegaban que si Brasil quisiera abrir las compuertas de la represa, una gran parte del territorio argentino pudiera ser inundado.

El origen remoto del acercamiento de Brasil con Argentina sólo ocurriría en octubre de 1979, con la firma del acuerdo tripartito Argentina, Brasil y Paraguay, compatibilizando los proyectos hidroeléctricos Itaipú y Corpus. En aquel entonces, el Presidente del Brasil, el último militar en el poder, General João Baptista Figueiredo, había estudiado en Buenos Aires y tenía una admiración especial por el país y por su gente. Estos datos personales explican un poco los intentos hechos para superar las disputas existentes. Sin embargo, fue gracias al trío José Sarney, Raúl Alfonsín y Julio María Sanguinetti, políticos de una misma generación, quienes llegaron al poder en una misma época y mantuvieron entre sí perfecto entendimiento, que intensificó el acercamiento entre Brasil y Argentina. Fueron entonces creadas relaciones de confianza que propiciaron armonizar posiciones y coordinar la actuación en los diversos foros multilaterales.

Los comités de fronteras

Data de esta época la creación de los Comités de Frontera (tanto de Brasil con Argentina como con Uruguay y con Paraguay). Yo tuve la oportunidad de participar personalmente de la creación de esos Comités que considero un factor decisivo para las buenas relaciones

entre países vecinos. Sin duda, se trata de un modelo que puede ser seguido en otras partes del mundo. Muy resumidamente, son Comités formados por autoridades de municipios vecinos de ambos países y que tienen un canal de comunicación directo con las respectivas Cancillerías, con el objeto de trazar medidas administrativas en común. Así, por ejemplo, en ciudades fronterizas en vez de mantenerse en cada una servicios de cuerpo de bomberos, de hospital, de bibliotecas, se unifican en una u otra ciudad esos servicios, que pasan a ser utilizados por las dos comunidades.

Quiero, en ese contexto, citar una experiencia de la cual participé personalmente que fue la construcción del puente uniendo Santo Tomé, en Argentina, a São Borja, en Brasil. Como en aquella época los Gobiernos de Argentina y Brasil no disponían de recursos presupuestarios para la construcción del puente, las comunidades de las dos ciudades se unieron y presentaron un plan, por el cual ellas se encargarían de los gastos necesarios para la instalación del puente. Nuestros Gobiernos se limitaron a aprobar y a proporcionar un marco jurídico legal para ese puente, que ya se encuentra en pleno funcionamiento. Muchas veces el Presidente Sanguinetti, de Uruguay, intervenía para facilitar el entendimiento del Presidente Brasil, Sarney, con el Presidente de Argentina, Alfonsín. El entendimiento llegó a tal punto que ambos Presidentes lanzaron la idea de una integración económica entre Brasil y Argentina.

Así es que en julio de 1986 Brasil y Argentina firman el Acta de Integración Económica, sucesivamente ampliada en los años posteriores. Se trataba del programa de integración y complementación económica que constaba de 24 protocolos, englobando los siguientes sectores:

Sectores englobados en el Acta de Integración Económica

- Bienes de capital	- Emergencias radiológicas	lanzamiento por los Presidentes Menem y Sarney del primer avión "jet" fabricado conjuntamente por Brasil y Argentina).
- Trigo	- Siderurgia	- Cooperación nuclear (fue también muy impactante asistir a las visitas conjuntas del Presidente de Argentina a Brasil a las instalaciones nucleares de ambos países, áreas que antes eran secretas; nada podría ser más sintomático de las relaciones de confianza que se establecieron entre nuestros países). Y protocolos hasta aún en los sectores vitales de:
- Complementación de abastecimiento alimenticio	- Transporte terrestre	
- Expansión del comercio	- Transporte marítimo	
- Creación de empresas binacionales	- Comunicaciones	
- Asuntos financieros	- Cooperación cultural	
- Fondos de Inversión	- Administración pública	
- Energía	- Industria alimenticia	
- Biotecnología	- Industria automotriz	
- Estudios Económicos	- Cooperación aeronáutica (fue emocionante asistir en la sede de la empresa EMBRAER, en São Paulo, el	- Planeación económica y social y
- Asistencia Recíproca en caso de accidentes nucleares		- Creación de una moneda común.

Allí en estos 24 Protocolos del Acta de la Integración Económica, de julio de 1986, están las raíces del Mercado Común del Sur. Todos los 24 Protocolos fueron absorbidos por el Acuerdo de Complementación Económica N°14, de diciembre de 1990, inscrito en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y que representó un referencial para el Tratado de Asunción. Cabría agregar que en 1988 Brasil y Argentina suscriben el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo que fue la base para la posterior Acta de Buenos Aires en 1990, la cual fijaba como fecha para la creación de un mercado común el 31 de diciembre de 1994. Con la incorporación de Uruguay y Paraguay en el proceso de integración, en agosto de 1990 se abandona el concepto de bilateralidad. Así es que en el marco de los acuerdos preestablecidos entre Brasil y Argentina, nace el 23 de marzo de 1991, con el Tratado de Asunción, el mercado Común del Sur, el Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Conformación del Mercosur

En contraste con otras formas menos ambiciosas de integración, tales como área de libre comercio o unión aduanera, nuestros Gobiernos decidieron crear un mercado común. El Tratado de Asunción de 1991 establece para la etapa final del proceso la libre circulación de bienes, de servicios y de factores de producción en el espacio común del Mercosur. Más de que una simple liberación del comercio intrazonal de bienes, se trata de una alianza estratégica.

Siendo un mercado abierto, el Mercosur representa un ejercicio que posibilitará otros procesos de integración: como por ejemplo, con la Comunidad Andina, con la Unión Europea, con el Mercado Común Centroamericano, con el NAFTA. Sin embargo, el Mercosur permanecerá siendo siempre un mercado común, mientras el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), aunque geográficamente más amplio, en términos de integración es menos ambicioso pues se trata apenas de un área de libre comercio. Además, ya firmamos en 1996 acuerdos de complementación económica con Chile y con Bolivia que tienen por objetivo crear un área de libre comercio del Mercosur con estos países. Ya se firmaron también acuerdos macros con la Unión Europea y con Centroamérica. El Mercosur funciona también como una especie de ensayo para los empresarios de los países miembros para, a largo plazo, una liberación más amplia de los mercados de nuestras naciones, conforme viene exigiendo esta era de la globalización.

El Mercosur tenía conciencia de las malas experiencias de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada en 1960 y, posteriormente de la ALADI, (Asociación Latinoamericana de Integración), creada en 1980. Ambas instituciones tenían una estructura jurídica amplia y ambiciosa, pero carecían de una masa crítica de intereses concretos que les posibilitara

alcanzar los objetivos integracionistas. Por esto mismo el Mercosur intentó evitar esa mala experiencia y desarrollarse a partir del intereses concretos. La primera consecuencia de esa integración fue el extraordinario aumento de flujos comerciales. Sin embargo, las ventajas no se encuentran solo en el campo económico, sino también en lo político.

Comparada con la Unión Europea la experiencia del Mercosur es muy reciente, pues tiene apenas 9 años de existencia, mientras la Unión Europea tiene más de 43 años. En Europa el proceso de acercamiento, fue más difícil porque se trataba de un área históricamente caracterizada por conflictos y guerra. Los padres del modelo europeo de integración no eran economistas, pero sí políticos. Europa unida era la única alternativa para enfrentar al mundo bipolar de aquel entonces. Es verdad que en algunos países europeos los logros económicos representaban los verdaderos incentivos de la integración, pero nunca se debe perder de vista la dimensión política del proyecto.

Ese mismo comentario se aplica al Mercosur. También en Europa la integración se inició modestamente: el primer paso fue la Comunidad Europea de Carbono y Acero (CECA) en 1951, el segundo, Unión Aduanera de Bélgica, Holanda y Luxemburgo (BENELUX), para sólo después ser aprobada, por los Tratados de Roma, firmados el 25 de marzo de 1957 y puestos en vigor a partir del 1º de enero de 1958, la Comunidad Económica Europea, formada inicialmente por 6 miembros BENELUX, más Francia, Alemania e Italia. Allí está la semilla de la Unión Europea de hoy, amplia y exitosa. Es un ejemplo a ser seguido por nuestros países que buscamos también una mayor integración.

Tales como especificados en el Tratado de Asunción, son los siguientes los principales objetivos del Mercosur:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros.
- El establecimiento de un arancel externo común.
- La eliminación de barreras arancelarias.
- La coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales.

Yo tuve el privilegio de conocer al gran economista Domingo Cavallo antes de él ser ministro de Relaciones Exteriores y Culto y posteriormente ministro de Economía de Argentina. Antes de asumir estas importantes funciones, ya se preocupaba por las relaciones entre Brasil y Argentina y, con su talento visionario, escribió un libro adonde presentaba una imagen que me parecía muy perspicaz.

Según él, los intentos de acercamiento entre nuestros países (la creación de comités de fronteras, los contactos de autoridades, el establecimiento de relaciones

bilaterales de confianza, etc.), eran como huecos en un gran muro que todavía separaba Brasil de Argentina. Su propuesta era no aumentar esos huecos, pero sí bajando poco a poco ese muro hasta la eliminación total. Estoy convencido de que el fortalecimiento de mecanismos ya existentes en el ámbito del Mercosur, deberá resultar de un proceso histórico natural y no apenas de un voluntarismo. Este fortalecimiento institucional ciertamente eliminará los pedazos del muro todavía existentes.

El año de 1999, en vista de la crisis financiera internacional que afectó seriamente a nuestros países, no propició progresos visibles en el Mercosur. No obstante, tal circunstancia testimonió la clara intención de nuestras naciones de superar las dificultades y, siempre que sea necesario, ultrapasarse obstáculos, como los enfrentados actualmente, para alcanzar sus objetivos más amplios.

Los retos del Mercosur

Actualmente el Mercado Común del Sur se enfrenta al reto de consolidación interna. Desde el 1º de enero de 1995 el Mercosur se ha constituido en una unión aduanera, aún incompleta, con un arancel externo común entre 0 y 23% para un 85% de todos los productos importados. Además de los éxitos en el campo económico, que pueden ser comprobados por las estadísticas, habría que acentuar los progresos en el campo político. En la XIV Cumbre del Mercosur, por ejemplo, se firmó un compromiso con la Democracia, una exigencia para sus miembros, - todos deben de practicar la Democracia -, y se proclamó el Mercosur como zona de paz, libre de armas y destrucción masiva.

Por otro lado, el *Protocolo de Ouro Preto* en 1994, reconoce la personalidad jurídica de Derecho Internacional del bloque del Mercosur y le da competencia para negociar con países o grupos de países u organismos internacionales. La integración del Mercado Común del Sur ya favoreció realizaciones en otros sectores, tales como : educación, justicia, cultura, transportes, medio ambiente, energía, agricultura.

A ese respecto, me gustaría destacar algunos de los acuerdos ya alcanzados, como por ejemplo el reconocimiento y revalidación de títulos y diplomas, la asistencia mutua en asuntos penales, el "sello cultural", entre otros. Es verdad que para algunos el proceso viene siendo lento, pero no tengo duda de que llegaremos a un nivel de integración tan amplio como se verifica actualmente en Europa. Ya hay consenso en cuanto a la necesidad de un día adoptar una moneda común (para la cual ya se habla del nombre "gaucho").

Conforme concepción general, serían las siguientes las principales ventajas del Mercosur desde la perspectiva política:

Ventajas del Mercosur

- La definitiva desaparición de las hipótesis de conflicto entre los países de la región.
- Una garantía para los sistemas democráticos actualmente vigentes en el Cono Sur.
- Una "red de seguridad" política e institucional sobre la cual se desarrollan las relaciones económicas y sociales.
- El fortalecimiento de los vínculos culturales entre los pueblos de la región.
- El progreso hacia la consolidación de una identidad regional única.
- El fortalecimiento del poder de negociación de la región en el escenario global.
- Además, es la principal estrategia para facilitar la inserción de la región al proceso de globalización.

Y desde el punto de vista económico, son las siguientes:

- Una mejor asignación de los recursos productivos.
- Mercados más amplios.
- Una herramienta útil para fortalecer y profundizar las reformas económicas iniciadas por los diferentes Estados miembros.
- Un mayor grado de complementación productiva, a través de iniciativas empresariales conjuntas.
- Mayores incentivos para la inversión extranjera directa.
- Mayor potencial para la integración de pequeñas y medianas empresas a los mercados mundiales.
- Niveles más altos de ingresos de los consumidores, garantizando el acceso a una variedad más amplia de bienes y servicios.



Río de Janeiro, Brasil.

Las estadísticas revelan claramente los logros y alcances en estos 9 últimos años. Entre 1990 y 1998 el comercio intramercoeur pasó de 4.127 millones de dólares para más de 20.000 millones de dólares, con aumento de casi 5 veces. Este comercio entre los 4 países representa casi el 30% del total de ventas del Mercosur.

Las exportaciones extranjeras del Mercosur también crecieron de 42.000 millones de dólares en 1990 para 62.000 millones de dólares en 1997.

Por otro lado el Producto Interno Bruto del Mercosur en 1998 ya alcanzaba la cifra significativa de 1.146 millones de dólares, el cuarto más grande del mundo (después del NAFTA, Unión Europea y Japón).

Cabría aún mencionar otros datos interesantes. El Mercosur representa el 70% de todo el territorio de América del Sur y el 64% de su población. Además, el Producto Interno Bruto del Mercosur representa el 59% de la suma de productos de todo los países de América Latina.

En relación a los recursos naturales de todo el mundo, el Mercosur posee:

- 14.9% de las áreas forestales
- 17.6% de ganado
- 32% de soya (mayor exportador de aceite y harina de soya).
- Mayor exportador mundial de café, azúcar, aceite de girasol, jugo de naranja, de limón.

El comercio de Brasil con Argentina, también se benefició del Mercosur: en 1987 era cerca de 1.400 millones de dólares, subió en 1991 para 3.000 millones de dólares y en 1996 para 12.000 millones de dólares, volviendo a Argentina el segundo principal mercado individual para las exportaciones brasileñas (5.017 millones de dólares en 1996 ó cerca del 11% del total de las exportaciones brasileñas). Brasil, que en 1990 exportaba para Argentina, Paraguay y Uruguay 1.300 millones de dólares pasó a exportar 7.300 millones de dólares para esos mismos mercados en 1996.

Las crisis del Mercosur

A pesar de la desvalorización del Real, Argentina continúa teniendo superávit en comercio con Brasil y no se confirmaron los pronósticos alarmantes de que Brasil, después de la desvalorización del Real, inundaría a los demás países del Mercosur con sus productos.

La crisis momentánea por la cual estamos pasando en el Mercosur es un hecho natural en cualquier proceso de integración que surge en épocas de dificultades.

La Unión Europea también enfrentó y deberá seguir enfrentando crisis temporales. Sin embargo, la difícil situación actual podrá aún propiciar, a corto plazo, un verdadero relanzamiento del Mercosur (y quiero subrayar la expresión "relanzamiento del Mercosur" muy utilizada últimamente por las autoridades de nuestros Gobiernos), ya que todas las encuestas de opinión dejan bien claro el interés de los pueblos de nuestros 4 países - en sus más diversas clases sociales - de seguir adelante con el modelo de integración y de ultrapasarse así obstáculos temporales.

El Salvador: hacia una estrategia comercial internacional

Antonio Villegas
Embajador de México

Quisiera iniciar mi participación en este panel con mi agradecimiento sincero, tanto a la Asociación de Industriales Salvadoreños como a la Universidad Tecnológica de El Salvador, por la oportunidad que me brindan de compartir con ustedes algunos comentarios, como embajador de México en El Salvador, sobre el tratado de libre comercio recién concluido entre mi país, por una parte, y Guatemala, Honduras y El Salvador, por la otra.

A ustedes, estimado auditorio, también les doy las gracias por su interés en este importante tema y por su fina atención a mis comentarios. El TLC entre México y los países del llamado triángulo del norte de centroamérica es uno de los mandatos fundametales del mecanismo de diálogo y concertación de Tuxtla, iniciado el año 1991 en la población mexicana del mismo nombre, con participación de Costa Rica. El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua.

Desde aquella ocasión, los mandatarios anunciaron su intención de avanzar hacia una zona de libre comercio en la región, meta ahora más cercana con la conclusión del TLC con el triángulo del norte.

Este nuevo tratado se suma, asimismo, a los tratados de libre comercio que México tiene suscritos, en el istmo centroamericano, con Nicaragua y Costa Rica, así como fuera de él, con Bolivia; Canadá; Chile; Colombia; Costa Rica; Estados Unidos; Israel; la Unión Europea y Venezuela. Asimismo, en 1999 México suscribió un acuerdo de complementación económica con Uruguay; mantiene conversaciones con Mercosur para ampliar sus vínculos económicos y está negociando TLC's con Ecuador, Panamá y Perú. Indistintamente del tamaño relativo y del nivel de desarrollo de los socios comerciales de México, nuestra experiencia con estos tratados corrobora que las posibilidades de especialización que genera el libre comercio resultan en ganancias para todos los socios involucrados.

Entre sus múltiples efectos positivos puede señalarse que generan un aumento efectivo en el tamaño de los

mercados a que cada país tiene acceso; disminuyen el costo de los insumos productivos y fomentan las inversiones productivas, la formación de alianzas estratégicas y el empleo. El consumidor se beneficia, desde luego, con una mayor oferta de productos, así como de una sana competencia en calidad y en precios.



Fotografía: Eudilio Gómez

Antonio Villegas, Embajador de México.

Para México, el cambio de estrategia económica iniciado poco antes de nuestro ingreso al GATT, en 1986, hacia una economía más abierta, apoyada en los TLC's, ha dado como resultado que, con un total de exportaciones en 1999 de 136.7 miles de millones de dólares y un total de importaciones en el mismo año de 142.1 miles de millones de dólares, ocupemos el 10º lugar como exportador a nivel mundial; el primer lugar como exportador de América Latina y el segundo lugar como socio comercial de Estados Unidos de América.

Solo a este último país, nuestro comercio total creció un 157% entre 1993 y 1999, al pasar de 88.1 miles de millones de dólares a 226.3 mil millones de dólares.

Sutil aumento de las exportaciones

Para citar un caso más cercano, me gustaría mencionar que con la entrada en vigor, en 1995, de un TLC entre México y Costa Rica, el comercio entre los dos países creció 262% entre 1994 y 1999. Dentro de este total, las exportaciones costarricenses pasaron de 27.5 millones de dólares en 1994 a 191.4 millones en 1999, cifra que equivale al 60% del total de exportaciones centroamericanas a México en ese año. Otro resultado muy importante de esa estrategia, surgida de una decisión política tomada ante la alternativa entre cerrar los ojos a la globalización, como hizo el gobierno de México en ese momento, aprovechar sus ventajas, es que del total de exportaciones el año pasado, 90% correspondieron a exportaciones de manufacturas, en contraste con la situación a principios de la década de los 80's, en que mas del 80% de nuestras exportaciones eran de materias primas.

Para abundar en este punto, me parece útil destacar solo unos aspectos más, en dos sectores particularmente importantes por sus beneficios para la economía mexicana:

- Las exportaciones mexicanas de vehículos a Estados Unidos se incrementaron en 248% en el periodo de 1993 a 1998, ubicando a México en tercer lugar como proveedor de este producto a Estados Unidos.
- Por lo que respecta al sector electrónico, en el mismo periodo (1993-1999), las exportaciones mexicanas a EUA se incrementaron un 209%, lo que ubicó a mi país como el segundo proveedor en 1998.

Del lado de la inversión extranjera directa, la sinergia desatada por los acuerdos de libre comercio han contribuido a su rápida expansión en los años recientes. Mientras que de 1990 a 1993 el flujo anual promedio de IED

que ingresó a México fue de 3.9 mil millones de dólares, de 1994 a 1999 el flujo promedio de IED por año alcanzó los 11.8 miles de millones de dólares, o sea tres veces más. De esta manera, México ha pasado a ocupar el segundo lugar como receptor de IED en América Latina, con un monto acumulado de 70.7 mil millones de dólares entre 1994 y 1999, dentro de la cual el 64.1% proviene de EUA y Canadá.

El gobierno del presidente Ernesto Zedillo, convencido de los enormes beneficios que para todos los participantes se desprenden de este tipo de tratados, se siente muy complacido de que, después de cuatro años de consultas desde la reanudación de las negociaciones establecidas en la reunión *cumbre de Tuxtla II*, en el año de 1996, y tras la celebración de 18 rondas de negociaciones, el pasado diez de mayo se hayan concluido las negociaciones del TLC de México con el triángulo del norte y que el próximo 29 de junio será firmado por los presidentes de los cuatro países en la ciudad de México. Al empeño personal del presidente Ernesto Zedillo en llevar a buen término la negociación, correspondió, en el caso de El Salvador, una clara determinación del gobierno del presidente Francisco Flores en su primer año de gobierno, que mucho aprecia mi país.

A reserva de que el señor viceministro Ayala Grimaldi y don Rigoberto Monge entren, durante sus respectivas intervenciones, en un mayor detalle sobre el contenido del TLC, producto de su involucramiento directo y sustancial en las negociaciones, a mi me gustaría destacar solo algunas de sus características más salientes.

Instrumento de transparencia económica

De manera general, puede afirmarse que el TLC entre nuestros países es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de los cuatro países, no sólo por los compromisos de desgravación arancelaria y reglas de origen que contiene, sino también por sus disciplinas en materia de normas técnicas, fito y zoosanitarias, prácticas desleales de comercio, servicios, propiedad intelectual, inversión y solución de controversias, las cuales permitirán desarrollar mayores corrientes de comercio y flujos de inversión entre las partes.

Como uno de sus propositos fundamentales, a través de mecanismos como la reducción de aranceles y la eliminación de barreras no arancelarias, el TLC producirá un sensible incremento en las corrientes comerciales de México con El Salvador, al igual que con Guatemala y Honduras. Es de subrayar que, en apego al

principio de asimetría y tomando en consideración el gran desbalance comercial existente a favor de México, la reducción de aranceles será mayor tanto en tasas base como en plazos de desgravación para nuestros socios centroamericanos. Si el comercio de México con los países del triángulo norte pasó de 523 millones de dólares en 1994 a 1053 millones en 1999, amparado solamente en los acuerdos de alcance parcial que vinculan a nuestros países, es de esperar que con el TLC los próximos cinco años vean más que duplicarse las cifras actuales.

Tan importante como la reducción de aranceles, debe destacarse el efecto altamente positivo que produce la seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferencial que se establecen por virtud del TLC. Ello tiene un impacto particularmente favorable para las empresas de menor tamaño que por primera vez se incorporan al sector exportador.

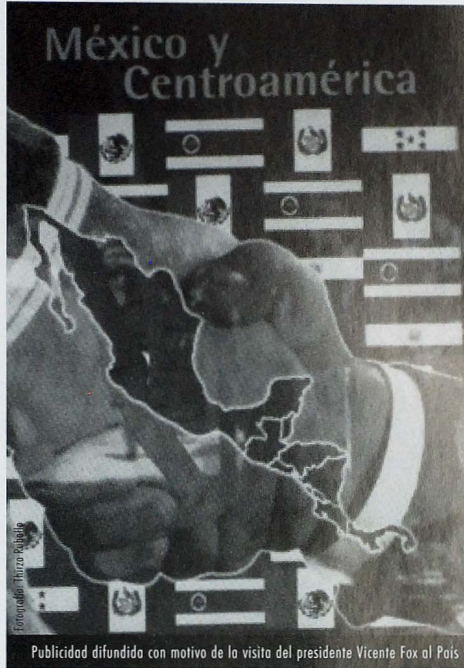
Los TLC atraen las alianzas estratégicas

Otro de sus efectos que, sin duda, tiene amplias consecuencias para el crecimiento de toda economía, es el atractivo que un TLC ejerce para atraer la formación de alianzas estratégicas entre empresas de los países signatarios, pero también para la inversión proveniente de terceros países.

Quisiera aprovechar la oportunidad para felicitar muy sinceramente a los equipos negociadores del TLC, de los cuales el viceministro Ayala Grimaldi y don Rigoberto Monge son dos de sus destacados miembros, por su dedicación y profesionalismo que contribuyeron a estos importantes resultados. También quiero destacar el alto mérito de la feliz iniciativa de organizar este foro, tanto de parte de ASI como de la UTEC, la cual contribuye a la campaña iniciada por el Ministerio de Economía de El Salvador, para propiciar una amplia difusión de los objetivos y alcances del TLC, a fin de preparar el terreno para el máximo aprovechamiento de sus beneficios.

En este mismo espíritu, los gobiernos de los cuatro países participantes ya han iniciado consultas entre sí para poner en marcha, simultáneamente a la entrada en vigor del TLC, un programa de cooperación que apoye, con mecanismos tanto financieros, como de capacitación técnica, de promoción y difusión, acciones que redunden en el más alto entendimiento posible del potencial del tratado.

Como acompañamiento necesario de estos esfuerzos, las autoridades migratorias mexicanas también han



dispuesto en los años recientes una ampliación de las facilidades disponibles para que los hombres de negocios salvadoreños visiten México, ya sea con propósitos de trabajo o para actividades privadas.

La embajada de México en El Salvador, por mi conducto, también quisiera aprovechar esta oportunidad para reiterar al sector empresarial salvadoreño su mejor disposición para atender sus necesidades de información y apoyar todas sus iniciativas encaminadas a fortalecer sus vínculos con México, a partir de la nueva etapa que abre el TLC recién concluido.

Como conclusión, quisiera agregar que con los tratados de libre comercio que ha negociado o está en proceso de negociar con los países de la región, México busca contribuir no solo a avanzar en la integración, sino también a sentar las bases de un crecimiento dinámico y sostenido, que se traduzca en nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida para nuestros pueblos, en una verdadera asociación privilegiada en la cual compartamos los beneficios de la prosperidad entre mexicanos y centroamericanos. Muchas gracias.

El Tratado de Libre Comercio con México

Eduardo Ayala Grimaldi
Viceministro de Economía

Muy buenas tardes a todos ustedes. En primer lugar debo agradecer este honor de poder estar aquí en ASI y agradecer a su presidente y a todas las autoridades de la Universidad Tecnológica, porque esta es la segunda vez que me dan el honor de participar en una actividad organizada por ellos.

Voy a tratar de resumir un poco lo que es el Tratado de Libre Comercio con México. Es un tratado que demoró en firmarse y ha sido una de las preguntas que clásicamente nos hacen en los foros donde hablamos, demoró seis años, cosa que algunos consideran que es mucho tiempo, pero nosotros creemos que fue el tiempo justo para lograr acuerdos beneficiosos para ambos. Un proceso de negociación que para nosotros fue marcado por el interés de llegar a acuerdos que fueran asimétricos, acuerdos que considerarán las diferencias de tamaño de las economías y acuerdos, que bajo el mandato de los señores presidentes, tomarán en cuenta estas diferencias de desarrollo. Nos dimos a la tarea de concretar en la realidad lo que sería la asimetría. Podemos con satisfacción expresar ahora de que este tratado recogió todos los objetivos que nosotros nos propusimos desde el inicio, de asimetría en particular y como un aspecto principal.

Acuerdos asimétricos

Encontramos buena acogida después de muchas discusiones de parte del equipo negociador mexicano y en particular de parte del Secretario Derminio Blanco, concretamente en lo que concierne a la asimetría que tiene relación con varias áreas del tratado. En primer lugar en áreas de acceso al mercado, en donde contamos con un programa de grabación diferenciado, básicamente y utilizando términos muy sencillos podemos decir que México va a abrir los mercados mucho más rápido para los productos salvadoreños de lo que El Salvador lo hará y en general el triángulo norte, como una forma de permitir un ajuste necesario en nuestras industrias para poder estar en condiciones de incorporarse a una nueva realidad con México en un clima de libre comercio.

Asimetrías también en lo que se refiere a una relación comercial bajo un TLC como son las reglas de origen. Reglas de origen que nosotros concebimos como la base del acceso al mercado, en el sentido de que una regla de origen que no se puede cumplir por el tamaño de la industria o por los procesos productivos que se dan en la industria nacional es una regla de origen incumplible y por lo tanto hacen que los productos queden fuera del tratado y que sigan pagando aranceles.

En el tema de Reglas de origen está el conjunto completo de reglas para todos los productos, que consideran la realidad productiva de nuestros países. Realidades de origen que hizo en algunos casos concebirse y adoptarlas de manera flexibles, para que pudieran ser cumplidas por parte de la industria nacional del triángulo norte. Reglas de origen mixtas, es decir aquellas que consideran un cambio arancelario como se conoce, pero que dan la opción cuando este cambio pudiera ser un poco rígido, dan la opción de una regla alternativa que flexibiliza el cumplimiento de estas reglas y en términos generales les puedo expresar que estas reglas de origen en su totalidad son cumplibles por parte de la industria nacional. Y siendo cumplibles por parte de la industria nacional harán que todos los productos salvadoreños que no quedaron fuera del tratado, puedan tener la oportunidad de ingresar al mercado mexicano en condiciones de libre comercio.

Por otra parte, también un objetivo común de los cuatro países es asegurar el establecimiento de mecanismos que dieran seguridades a los productores nacionales, mecanismos que en términos generales puedo resumir en los siguientes: Primero garantizar la aplicación permanente de lo que es la salvaguardia global de la OMC, que es un mecanismo que ya tenemos, pero que reiteramos que los países mantenemos el derecho de seguir aplicándola en el caso de invasión de productos al mercado de uno de los cuatro.

Tenemos también un mecanismo de salvaguardia bilateral que es adicional a esta salvaguardia general de la OMC, que permitirá poder enfrentar las importaciones masivas de productos, si así se diera el caso, para

lograr un alivio temporal a la industria o a la rama de producción nacional que se vea enfrentada a algún daño ocasionado por este incremento sustancial de las importaciones.

Las salvaguardias

También logramos establecer el mecanismo de salvaguardia agrícola especial, que es un mecanismo que se aplica a un listado de productos. En el caso de El Salvador es una salvaguardia especial que el país puede aplicar y va aplicar a México. En el caso de Guatemala y Honduras es una salvaguardia bilateral, en la cual tanto México como Guatemala y Honduras podrán aplicarlo. Y esta salvaguardia lo que hace básicamente es establecer cuotas anuales bajo un mecanismo especial que hacen que el programa de desgravación que hemos establecido para ese producto en especial, se aplique única y exclusivamente a una cuota anual y que el resto, el exceso de esa cuota de producto que venga de México, pagará el arancel normal que paga todo producto de cualquier país del mundo que ingresa al mercado salvadoreño. Lo cual hace que la apertura de estos productos sea de una manera muy restringida, progresiva y muy administrable, para evitar, dada la sensibilidad de estos productos agrícolas, evitar cualquier perjuicio a la producción nacional.

Finalmente, también tenemos un mecanismo de protección aplicable a todo el tratado y a cualquier medida, que es el mecanismo de solución de diferencias, que le da seguridad a todos los países de que en caso uno de nosotros adopte medidas que violen el tratado o que perjudiquen los beneficios que esperamos recibir algunos países en este tratado, que podamos iniciar un proceso tendiente a la eliminación de esas medidas con la garantía de la

fluidez y agilidad en el proceso y de la certidumbre que nos da el que los compromisos que hemos asumido en este tratado van a ser cumplidos.

El caso de los productos farmacéuticos, fue muy discutido en las mesas de negociación dado que teníamos un mecanismo que causaba problema para que nuestros productos pudieran llegar al mercado mexicano. Luego de muchas discusiones el gobierno mexicano asumió un compromiso muy importante para la relación comercial, de modificar su legislación nacional en un plazo no mayor a dos años, para permitir que los productores de medicamentos nacionales de El Salvador, Guatemala y Honduras, pudiesen incluir en el registro sanitario de la Secretaría de Salud de México, en forma directa sus productos y de esta manera el tratado les garantiza el acceso al mercado mexicano en condiciones de libre comercio.

En términos generales queremos nosotros concluir, que este es un tratado que si no se llamara Tratado de Libre Comercio, creo que el mejor nombre sería un tratado de múltiples oportunidades, para todos los sectores productivos de los cuatro países, oportunidades de incrementar las exportaciones a corto plazo, no sólo incrementarlas como lo hizo Costa Rica, sino superar a Costa Rica y convertirnos en los principales socios de México en la región. Poder de esta manera incrementar nuestras exportaciones, tener un impacto muy positivo en la generación de empleo directo en primer lugar de las empresas e industrias que van a producir más, para poder vender más al mercado mexicano, empleo indirecto por esta actividad exportadora que se genera en los productores de los insumos que requiere la industria nacional, para poder producir y poder exportar ese producto a México.



Las empresas textiles será el sector más beneficiado con la firma del TLC con México.



Eduardo Amayo Grimaldi, Viceministro de Economía.

Un tratado de oportunidades

A mí me gusta poner un ejemplo cuando hablamos de empleo, si una empresa que produce boquitas, papas fritas, y tiene la oportunidad en el mercado mexicano de incrementar sus exportaciones, va a requerir de incrementar también su producción. Mantener la calidad y poder tener precios y calidad competitivos, no sólo en el mercado mexicano, sino también en el salvadoreño, ese incremento en la producción de los snack de papitas va a requerir una demanda importante de papas y la papa es un producto agrícola, sector que se ve incentivado a producir más también. Para poder proveer de materia prima a la industria que hace las boquitas y la producción agrícola de papas al incrementarse genera más empleo, pero también genera otro tipo de movimiento en otras actividades comerciales y de producción en el país como pudiera ser el de los productores de fertilizantes, a mayor cantidad de área cultivada, a mayor calidad exigida en el producto, se requiere mayor consumo de insumos agrícolas como podría ser los fertilizantes, y así podemos enumerar una serie de aspectos que hacen que la generación de empleo no sólo impacte al sector productivo, que directamente produce para exportar, sino también a una cadena importante que hay internamente de producción que enlaza a la industria con otro tipo de productores que también resultan beneficiados por el tratado.

Este tratado es un tratado de oportunidades, oportunidades que debemos aprovechar, oportunidades que en nuestras manos está el poder utilizarlas de la mejor manera posible y de esta forma lograr un beneficio no sólo para un sector productivo en especial, sino para todo el país.

Finalmente les quiero contar últimas noticias, este día y tal como lo habíamos previsto desde hace algunas semanas y básicamente en una reunión que sostuvimos con el Dr. Eduardo Solís, luego de la conclusión de las negociaciones el pasado 10 de mayo, tuvimos una reunión el día siguiente donde básicamente concebimos una forma de estructurar un programa de cooperación para apoyar una adecuada utilización del tratado y para poder promover en general todos los beneficios que podemos aprovechar del mismo.

El día de ayer y ahora al medio día se concluyó la negociación entre México, Guatemala, Honduras y El Salvador de un memorándum de entendimiento que nuestros ministros van a firmar el día de la firma del tratado en forma paralela. Un memorándum de entendimiento de cooperación técnica en muchas áreas, en el área de promoción del comercio, en el área de promover el conocimiento de cuáles son las reglas del juego para el comercio en México, promover a través de bancomex la oferta exportable en nuestros países a través de una revista muy buena que bancomex edita y circular por todo el mundo, promover nuestra oferta exportable, promover lo que pudiera darse como inversión directa de México a nuestro país y promover una serie de medidas que incluso van tener algún impacto en algunas líneas de crédito que a través del Banco Multisectorial de Inversiones pudiéramos manejar a corto plazo.

Este es una muestra del espíritu de cooperación que existe entre México y nosotros y el gran interés que todos tenemos de que este tratado sea utilizado al máximo a partir del primer día.

Debo finalmente reconocer una labor muy importante en este proceso de negociación, que no sólo fue del equipo de negociaciones comerciales y de la Dirección de Política Comercial, sino un esfuerzo muy fuerte, un esfuerzo muy profundo de parte de Rigoberto Monge, como coordinador de las negociaciones del sector privado nacional y de todos los sectores productivos a quienes Rigoberto tocó la puerta en innumerables ocasiones y dada esa labor de detalle que tuvimos que hacer y de una negociación casi de producto por producto y de reglas de origen en forma específica, labor que Rigoberto y su equipo realizó, podemos ahora sentirnos muy satisfechos de que ese soporte y esa unión de un trabajo conjunto entre el sector privado y el gobierno facilitó llegar a concluir un buen tratado de libre comercio con México.

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 mexicanos 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 conjugar 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 trataba 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.

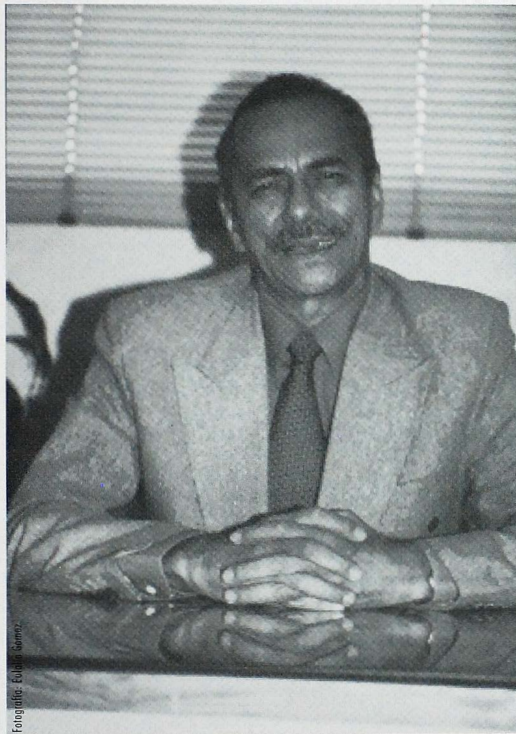
De esta forma, a partir de la vigencia del Tratado una vez ratificado por los Organos Legislativos de los países miembros, el millonario intercambio comercial tendrá por primera vez un marco regulatorio completo y directo. Este moderno cuerpo de normativas y reglas deberá asegurar tanto el libre acceso 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 Los opiniones aquí vertidas son o título personal.

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: Elio 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.

Ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe

René de León

Embojador de El Salvador en Washington

Gracias, muy buenas tardes, quisiera agradecer a la Universidad Tecnológica, por haberme invitado a este seminario y por tener la oportunidad de compartir con ustedes algunos aspectos importantes, sobre todo lo que es la implementación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, ahora que todo el proceso político de aprobación en el gobierno de Estados Unidos ha culminado y también agradecer a la ASI, a su presidente y a su Junta Directiva por darnos la oportunidad de compartir con el sector privado algunos pensamientos, algunas ideas sobre la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y a ustedes por el interés en esta temática.

Quizás habría que comenzar diciendo que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe es un esquema de preferencias comerciales, que es un animal político comercial muy distinto a un TLC, como el que acabamos de estar escuchando en este momento. A diferencia de lo que señalaba mi buen amigo Rigoberto Monge, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe es temporal, es discrecional y unilateral, eso la diferencia de todo lo que puedaser un acuerdo de libre comercio donde hay concesiones recíprocas, donde hay certidumbre, donde hay permanencia donde hay predecibilidad. La iniciativa de la Cuenca del Caribe entonces, políticamente y a nivel empresarial es un animal bastante peculiar, bastante distinto a lo que es un acuerdo de libre comercio.

Una exposición de la Cuenca del Caribe

Les digo esto porque la iniciativa de la Cuenca del Caribe en realidad para los Estados Unidos, que es quien nos está otorgando obligatoriamente las preferencias, más que un esquema comercial, que sí lo es, es también un esquema de política exterior de los Estados Unidos y por lo tanto se intercepta con muchos de los temas de la agenda bilateral que el país tiene con ese país en temas que no tienen nada que ver, en algunos casos con el comercio, condicionalidades de tipo político, que vienen atadas a la iniciativa del la Cuenca del Caribe a la extensión de la Cuenca del Caribe, que no son nuevas, que ya están en algunos casos en la iniciativa de la Cuenca del

Caribe original, de la cual ya el país se está beneficiando, pero que sí son elementos que hay que tomarlos en cuenta porque van perfilando una nueva relación no solamente económica y comercial con los Estados Unidos, sino también una nueva relación política con ese país.

Porejemplo, el hecho de que la iniciativa de la Cuenca del Caribe tenga condicionalidades laborales. Claro, las condicionalidades laborales existen desde la iniciativa de la Cuenca del Caribe original, pero ahora el sentido de concientización de poder usar esas condicionalidades para suspender los beneficios, para revocar los beneficios, para ejercer presión en términos de cambios en la legislación laboral en El Salvador, tiene un mayor nivel de visibilidad política en el Congreso de Los Estados Unidos y en el Gobierno de los Estados Unidos es determinante. Condicionalidades en materia de propiedad intelectual, que también ya estaban en la iniciativa del la Cuenca del Caribe anterior, ahora revisan una nueva visibilidad política.

El Salvador, por ejemplo, va a tener en el mes de septiembre una revisión del cumplimiento y de la aplicación de su ley de propiedad intelectual, sobre todo en lo que tiene que ver con el respeto a la propiedad intelectual de los software de computadoras y dicho sea de paso, el gobierno de los Estados Unidos el viernes pasado, aquí está una publicación en el diario oficial de Los Estados Unidos, en la cual se somete a consideración de todo el público de los Estados Unidos la elegibilidad de los países para que gocen de esos beneficios, en la cual grupos de presión, empresas que puedan verse perjudicadas, individuos, ONGs, grupos de la sociedad civil pueden emitir su opinión y decir que efectivamente un país se merece o no el ser declarado beneficiado de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Pero esto es una realidad que es inherente a una concesión de tipo unilateral, yo estoy claro que en este mismo lugar en este mismo auditorio, que nos encontramos en este momento, se podrán recordar del acuerdo de alcance parcial con México y de las innumerables discusiones que se han tenido acá, sobre ese acuerdo de alcance parcial, que era una preferencia unilateral de México y que ahora se ha visto de alguna manera superada la concesión unilateral de México a través de un acuerdo de libre comercio.



René de León, Embajador de El Salvador en Washintong.

En esa misma situación está la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y por lo tanto hay que hacer una reflexión. no podemos ver la Iniciativa de la Cuenca del Caribe fuera de las discusiones de respeto de los derechos laborales en nuestro país, no la podemos ver aisladamente de lo que es las presiones para que El Salvador legalice, por ejemplo, a través de sus empresas que ocupan software, la situación de la piratería de programas de computación, no la podemos ver separadamente de una serie de aspectos que ustedes, se podrían poner a pensar que no tienen nada que ver con el ámbito comercial, como podría ser el tratamiento no discriminatorio de manera transparente de las compras gubernamentales de una empresa de Los Estados Unidos, participando en una licitación en El Salvador, que de alguna manera están amarradas a mantener el estatus de país beneficiado de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Ni siquiera la lucha contra las drogas puede verse aisladamente del tema de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, los países beneficiados con la iniciativa de la Cuenca del Caribe tienen que cumplir con todos los requisitos de certificación que los Estados Unidos hacen anualmente ante el proceso de evaluación de la manera como los países de América Latina contribuyen con los Estados Unidos en la lucha contra el narcotráfico, por ejemplo.

Entonces hay una intersección bien grande entre aspectos políticos propios de la relación bilateral de El Salvador con los Estados Unidos que están atados de alguna u otra manera a ese usufructo de esos beneficios de parte de los países de la región. Por lo tanto, en el

marco de la política internacional de El Salvador la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha ocupado porque ha determinado algunas decisiones y seguirá ocupando un papel bien importante, más allá del ámbito de lo que son las especificaciones de los beneficios que esto puede traer para la economía nacional.

Habiendo dicho eso y teniendo bien claro el concepto político en que debemos de ubicar la iniciativa de la Cuenca del Caribe, dentro de lo que es la integralidad de las relaciones políticas y económicas que El Salvador mantiene con los Estados Unidos, es importante también reconocer que esta iniciativa tiene un potencial de beneficios económicos muy grandes para El Salvador por el tipo de operaciones que permiten, ahora que se realicen, para poder exportar los productos salvadoreños al mercado más grande del mundo.

Obviando los detalles técnicos quizás de la legislación, es decir cuáles son las operaciones textiles y de confección que pueden solicitar, voy a dejar eso para Alfredo Milán, que dicho sea de paso sabe más de eso que yo y que él explique los programas ocho cero siete, el programa ocho cero nueve, las regulaciones y todas las operaciones que califican. Lo que sí puedo decirles es que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe a través de todas estas disposiciones respalda condiciones de competitividad que la industria de confección en El Salvador, sobre todo, había perdido y que había hecho que de tasas de crecimiento superiores al 50% 1990 y 1997, la industria de la confección y por lo tanto las inversiones asociadas a la misma hayan disminuido las tasas de crecimiento cercanas al seis por ciento en los últimos dos años. Por lo tanto la industria de la confección en El Salvador había llegado a un estado estacionario en el cual había dado todo lo que podía dar en términos de crecimiento económico, de generación de divisas y de generación de empleo.

La creación de nuevos empleos

En ese sentido las disposiciones de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, tienen un potencial de generar en El Salvador en los próximos tres años hasta ciento cincuenta mil nuevos empleos, debido a todas esas flexibilidades de las cuales ya les va a hablar Alfredo.

Tiene también un potencial de generar una demanda por techo industrial superior a un millón de metros cuadrados, tiene un potencial de atraer hasta setecientos cincuenta millones de dólares en nuevas inversiones y adicionalmente hasta triplicar el valor agregado de la industria de la confección en nuestro país. La industria de la confección en nuestro país, según estimaciones de los mismos Estados Unidos, genera aproximadamente los mil trescientos millones de dólares que El Salvador está exportando en este momento en productos de confección específicos a los Estados Unidos, más o menos cua-



Maquinario utilizado en la industria de la maquila de prendas de vestir.

trocientos treinta y dos millones de dólares son valor agregado para El Salvador.

Claro, uno hace un ejercicio muy estricto de contabilidad nacional cuando habla de la maquila, pero la verdad que en las cuentas nacionales, tradicionalmente en las exportaciones, se registran al valor de la exportación FOB, nunca nadie hace un ejercicio de cuál es el valor agregado de las exportaciones, con la cual lo que se quiere decir es que esos cuatrocientos treinta y dos millones de dólares de valor agregado del sector maquila en El Salvador realmente pueden superar a los generados por las exportaciones de muchos productos tradicionales y no tradicionales en El Salvador, por el simple hecho que nosotros tenemos una base textil y tenemos una integración en paquetes completos que va desde el hilo pasando por la tela, hasta la exportación de la prenda final.

Quiero además decirles que si eso se concreta, si el valor agregado de la industria textil en El Salvador llega a triplicarse, por primera vez en la actividad económica en nuestro país podría generarse un monto de ingresos en materia de divisas similar al de las remesas familiares, de quizás más del 20% de la población salvadoreña que reside en este momento en Los Estados Unidos.

Para maximizar y materializar los beneficios de la legislación el gobierno de El Salvador ha presentado y ha discutido con el sector privado un programa de aprovechamiento de legislación CDI, de la cual la señora Viceministra va a ser una exposición muy detallada y que dicho sea de paso puede ser un programa de aprovechamiento a la legislación CDI, que incluso en distintos aspectos podría utilizarse para un programa de atracción de nuevas inversiones en otros sectores que no necesariamente sean el sector textil.

Deseo destacar también que la legislación CDI tiene algunas disposiciones específicas para sectores sobre todo de pequeña empresa y de mediana empresa en algunas actividades como es la producción de calzado, en

la cual también se abren oportunidades que no necesariamente estaban disponibles para empresarios de la economía salvadoreña, al darle el mismo tratamiento del NAFTA, a algunos productos que formalmente estaban excluidos de la legislación CDI. predominantemente la exportación de atún enlatado, las exportaciones de calzado, que solamente se permitían del 100% de maquila de calzado con complementos de los Estados Unidos. ahora se le da el mismo tratamiento del NAFTA al calzado salvadoreño y también en lo que son las industrias periféricas que rodean a la industria de la maquila como son por ejemplo todo lo que es las industrias de empaques y todo lo que son las industrias de tratamiento de telas y tratamientos de ropa, una vez producidas estos productos.

Esto ya está generando una reacción económica muy positiva en El Salvador y personalmente puedo testimoniar de que proyectos que estaban siendo retrasados de inversiones en zonas francas, proyectos que estaban siendo retrasados por la falta de paridad en el CDI, como podrían ser expansiones de empresas que ya se encuentran haciendo negocios en El Salvador y otros nuevos proyectos que su factibilidad económica dependía de que esta legislación fuera aprobada ya están caminando y ya estamos viendo algunas empresas que están ejecutando esos proyectos de expansión y sobre todo, es que contratos que se habían perdido por la desviación de comercio y la desviación de inversiones al estar el NAFTA estacionado en la industria de maquila nacional. Restituirse esas condiciones preNAFTA, también han generado una gran actividad de empresas extranjeras nuevas que quieren nuevamente volver a realizar negocios con el país. Tenemos también empresas y esa es una de los principales objetivos de tener en cuenta en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, tenemos empresas que en este momento estaban haciendo sus contactos fuera de la región CDI y lo estaban haciendo en Asia. Están moviendo sus contratos de Asia, están moviendo sus contratos de Arabia Saudita, están moviéndose de Perú. que están

moviendo sus contratos de Turquía y están hablando con empresas nacionales para que estas empresas puedan asumir esos contratos y esa producción ahora hecha desde El Salvador goce del tratamiento del libre comercio y del tratamiento de libre cuota.

Intereses norteamericanos

Estamos en este momento trabajando en todo lo que es el proceso de implementación de esta legislación, quiero decirles que no es fácil, hay muchas áreas grises y que es la implementación de la legislación CDI, sobre todo porque el proceso de la aprobación del CDI, responde más a un proceso político interno de los Estados Unidos a una negociación de los intereses de los Estados Unidos entre la Casa de Representantes y el Senado y por lo tanto hay todavía algunas disposiciones que fueron añadidas a última hora y que todavía no conocemos los verdaderos alcances de esas disposiciones y solamente se van a definir al momento de tener lista la reglamentación, para la aplicación de la legislación CDI, y con el Ministerio de Economía y el sector privado hemos estado trabajando, no solamente en la definición de la cuota, tanto de tela regional y de tela salvadoreña, para la producción de estas prendas, sino que también en la otra cuota de cuatro punto dos millones de docenas para las exportaciones de camisetas y en otros temas que van a maximizar el valor económico que la legislación CDI puede dejar para El Salvador.

Yo quisiera terminar mi intervención diciendo también que la legislación CDI va a definir un nuevo marco de política comercial en El Salvador y de negociaciones comerciales internacionales, por varias razones, porque tampoco la legislación CDI se puede ver aisladamente de los plazos que establece el acuerdo de textiles y vestuarios en la Organización Mundial del Comercio para la plena liberalización del comercio textiles a partir del año dos mil cinco. La legislación CDI tampoco puede verse aisladamente de las negociaciones bilaterales que los Estados Unidos ha tenido con China Comunista, para el ingreso de China Comunista a la Organización Mundial del Comercio, que también van a afectar la manera en que el CDI puede rendir resultados económicos en nuestro país.

EE UU el mejor socio comercial

Tampoco puede verse independientemente el proceso de formación de Área de Libre Comercio de las Américas, porque esa es la prioridad comercial de Los Estados Unidos en las economías emergentes de América Latina. Tener una zona de libre comercio funcionando a partir del año dos mil cinco, en las que participen las treinta y cuatro democracias de este hemisferio y por lo tanto para los Estados Unidos la legislación CDI es una piedra de toque, para la concreción del alta y finalmente tampoco podemos ver esta legislación fuera del mandato que el gobierno de Estados Unidos, el mandato, insistió en el mandato que el Congreso de los Estados Unidos le da al Presidente de los Estados Unidos de negociar un acuerdo de libre comercio entre los países beneficiados del CDI o regiones del CDI y los Estados Unidos.

En pocas palabras, la legislación CDI nos pone en la agenda comercial de El Salvador y el ingreso de China

a la OMC, nos pone forzosamente a prestarle atención a la integración de los textiles en la OMC, en el dos mil cinco, nos obliga a vincular esa legislación con el avance del Libre Comercio en las Américas y a negociar o buscar los mecanismos para la eventual negociación y activar los mecanismos en algunos de los que ya existen de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, que dicho sea de paso es el principal socio comercial de la región, visto cada país individualmente, algunos de la región centroamericana y de toda la región en su conjunto.

Esto es sumamente importante, porque a diferencia también del acuerdo económico, no solamente no es lo mismo establecer un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, que un acuerdo de libre comercio con México, sino que además un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos conlleva la negociación de un acuerdo de libre comercio con el principal socio comercial, con una economía complementaria y con una economía con la cual a nivel de importaciones y exportaciones toma socios comerciales más importantes que la misma China continental, que los mismos países de la Unión Soviética, que el mismo Brasil, que el mismo Chile o que la misma Rusia en este momento o que la India y por lo tanto si puede significar la posibilidad de negociar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos un cambio drástico en lo que es no solamente la política comercial, sino que el comportamiento de las grandes variables de la balanza de pagos de nuestro país y un empuje con un acuerdo de crecimiento que no tiene paralelo en materia de generación de empleo, de generación de inversiones y en materia de actividades de complementación económica entre la economía más desarrollada del mundo y nuestro país.

Yo me quisiera quedar hasta acá para ahondar en los temas que ustedes consideren más importantes y específicamente en el área de preguntas y respuestas trabajar un poquito más, perfilar un poquito más lo que sería incluso el seguimiento a las negociaciones de libre comercio que en este momento está teniendo Costa Rica con Canadá. Porque también esas negociaciones de libre comercio van a tener mucho que decir en una eventual negociación de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, el mecanismo existe, es un foro regional de los países centroamericano con los Estados Unidos que empezó a funcionar en 1998. Yo me recuerdo que la primera vez que lo dije a un presidente de los Estados Unidos en una presentación que hice en San José, Costa Rica, en Marzo de 1997 que tenía sentido económico para Estados Unidos y para la región centroamericana negociar un acuerdo de libre comercio, los asesores del presidente Clinton me vieron como si era marciano, y este tipo de que está hablando, en que basa, cuál es el fundamento de poder convencer a una economía como los Estados Unidos de negociar un Acuerdo de Libre comercio con cinco paísetos de Centroamérica y creo que ahora la legislación CDI solamente puede tener sentido de largo plazo, para generar los mismos beneficios de un acuerdo de libre comercio, si la sabemos utilizar para iniciar un acuerdo de libre comercio con quien verdaderamente necesitamos uno de manera urgente, sería Estados Unidos.

Beneficios de la ICC

Alfredo Milión

Director Ejecutivo de FUNDATEX y EXPORTEX

En primer lugar quiero felicitar a los patrocinadores de este importante evento por debatir el tema de comercio y las relaciones comerciales actuales y en segundo lugar agradecer y expresar que para mí es un verdadero honor estar con tan distinguido panel.

Quisiera hablar básicamente de dos cosas, primero establecer que lugar ocupa la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la ampliación de sus beneficios dentro del contexto general de las relaciones comerciales y en segundo lugar entrar en los detalles particulares de algunos de los beneficios que en esta ocasión se obtuvieron con los Estados Unidos.

Quisiera atreverme a decir que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe o la ampliación de sus beneficios es, quizás, el cuarto paso dentro de lo que ha sido todo el rango de preferencias comerciales unilaterales a favor de países en vías de desarrollo. Ustedes recordarán que esto comienza al principio del establecimiento de los principios del GARP, donde a la par de todo ese esfuerzo nace un espacio para los países en vías de desarrollo y comienza un proceso de otorgar un tratamiento especial a los países considerados menos desarrollados dentro del contexto mundial.

Así nace la ronda Kenedy y surge el sistema generalizado de preferencias, donde simplemente era un acceso comercial libre de aranceles de parte de los países industrializados. Eso toma su propio cauce ya con la ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, es precisamente ese concepto general de los beneficios que ha hecho posible que naciones en vías de desarrollo, de los cuales los países de Centroamérica y el Caribe no somos ninguna excepción, hallamos desarrollado los niveles de comercio y las exportaciones a los mercados de alto consumo en particular Europa y los Estados Unidos.

Productos libres de aranceles

Actualmente con la iniciativa de la Cuenca del Caribe, en lo que a nuestra región respecta, quizás hemos dado uno de los últimos pasos en la complementación de la agenda de acceso comercial, en donde más de cuatro mil productos quedaban excluidos, entre ellos: los textiles, algunos productos de cuero, atún y otros que no fueron incluidos en la primer iniciativa allá por 1974 y

en la ampliación de la misma a finales de los ochenta. Prácticamente, ahora llegamos a tener un acceso de mercados a los Estados Unidos, salvo las condicionalidades, quizás de los más amplios que puede existir en este momento. Este tipo de acceso hace posible no pagar impuestos en más de cuatro mil productos a lo largo de los aranceles actualmente en vigencia.

En segundo lugar los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, simple y sencillamente no llegan a alcanzar los niveles que nosotros hubiéramos querido desde el punto de vista de acceso. En el contexto de la



Alfredo Milión, Director Ejecutivo de FUNDATEX y EXPORTEX.

OMC el año dos mil cinco es el año final para poder llegar a una liberalización, a un verdadero estado de libre comercio. Eso nos coloca en una situación muy difícil, el hecho de llegar a una etapa de libre comercio tiene que regocijarnos como tal, pero representa un reto mayor en el cual vamos a tener que competir directamente con países como China que están llegando a unos niveles de eficiencia muy altos.

Actualmente Centroamérica y el Caribe somos el sexto socio comercial más importante de los Estados Unidos, como el embajador René León había dicho, nosotros somos más importantes que el nivel de comercio que hay con los países de Sur América y con el resto de los países del mundo, debido a una proximidad al mercado de los Estados Unidos y a la actitud política que los Estados Unidos ha tomado con relación a estos países.

Debo decir que no necesariamente somos un tema exclusivo de los Estados Unidos, de hecho, ante el reto de la perspectiva de la Unión Europea y de la formación de ese mega bloque comercial, se gestó un Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dentro del cuál México fue incluido. El trato comercial que México recibió directamente no excluyó las dos cláusulas sociales del NAFTA que son derechos laborales y medioambiente.

Una zona privilegiada

Debemos de entender una cosa y es que Estados Unidos seguirá tratando de introducir en la OMC esas dos cláusulas comerciales y dentro del ALCA igual, de manera que las condicionalidades que tenemos en la ICC son parte de esa filosofía puritana de la mentalidad de los Estados Unidos, dentro de lo que ellos consideran que son las relaciones comerciales y que van a seguir promoviendo hasta el año dos mil cinco.

Cualquiera podría pensar que China se va a escapar a eso, no creo. El tema de los derechos humanos es uno de los temas más difícil de discusión en el gobierno de los Estados Unidos y será con China una de las mayores dificultades para un tratamiento permanente, desde el punto de vista político. Cuando Estados Unidos de el siguiente paso para negociar otros tratados de libre comercio ya sea con países en vías de desarrollo o con países desarrollados como la Unión Europea, estará sujeto a una aprobación del congreso de lo que se llama la vía rápida. La vía rápida es algo que tendrá el mismo tipo de condicionamientos una vez entre al debate congressional.

Estamos viviendo una realidad, esta realidad es lo que hace posible que nuestros 24 países del Caribe y Centroamérica tengamos esa perspectiva positiva, porque la regla del juego es quien tiene mayores preferencias de acceso antes del año dos mil cinco. Ahí se resume toda la ventaja comercial que cualquier país puede tener

en este momento con relación a un mercado como los Estados Unidos. El acceso al mercado que tanto Canadá siendo principal socio de los Estados Unidos y México obtuvieron en 1994, le da a estos países una ventaja sobre cualquier negociación.

Pero quiero simplemente mencionar de que hay tres tipos de aranceles de los Estados Unidos, el arancel nación más favorecida, el cual es un arancel general alto; el nivel de las preferencias comerciales es el que entra NAFTA, CDI, Africa y que generalmente es libre; y la columna dos del arancel, que es para los demás países, especialmente aquellos con los que Estados Unidos no tiene relaciones económicas y comerciales, que es un arancel altísimo. Nosotros jugamos dentro de esos tres niveles de aranceles, el propósito principal es el llegar precisamente a la primera columna del arancel en donde no se paga impuesto.

Dentro de los productos textiles que fueron incorporados, a pesar de que no logramos toda la verticalidad que hubiéramos querido lograr en término del tratamiento de telas por ejemplo, en los productos de tejido de punto y productos de fibra sintética, estamos hablando que el arancel mínimo es de 28.2%, en el caso de las camisas de fibra sintética es del 32%, en caso de blusas y camisas para mujeres de fibra sintética el 32% es igual cuando hablamos de camisetas. Estamos hablando de pagar una tercera parte de las Valores en aranceles, ahora con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ese valor agregado, que es lo que generalmente tenemos, se liberaliza y llega a un cero por ciento eso es precisamente la ventaja que está causando en estos momentos toda la actitud positiva y la expectativa que nos da la perspectiva de las inversiones.

Tela, hilo e hilaza norteamericana

Ahora quiero hablar brevemente sobre qué fue lo que conseguimos. Conseguimos el sector más preferencial de todos: el 807A especial, que se utiliza para la maquila. Cuando se trata de tela hecha en Estados Unidos, con hilaza de Estados Unidos, cortada en Estados Unidos y ensamblada en la región, ese valor agregado que generalmente en el caso de El Salvador representaba aproximadamente un 30%, va a pagar ahora cero impuestos, esto es un rubro de los más importante en el rango general de la confección. Y en segundo lugar a ese producto se le agregan todos los procesos que antes habían estado excluidos, como son los procesos de teñido, de tratamientos de (aces), estamos hablando de (termapres), del tratamiento de (encimas), en fin todo lo que es el tratamiento que antes descalificaba al 807A, pero que ahora está incluido. Esto va a representar quizás el rubro de mayor crecimiento en el corto plazo.

Luego tenemos un programa nuevo, se llama el 809. Este va permitir que nosotros podamos traer tela hecha

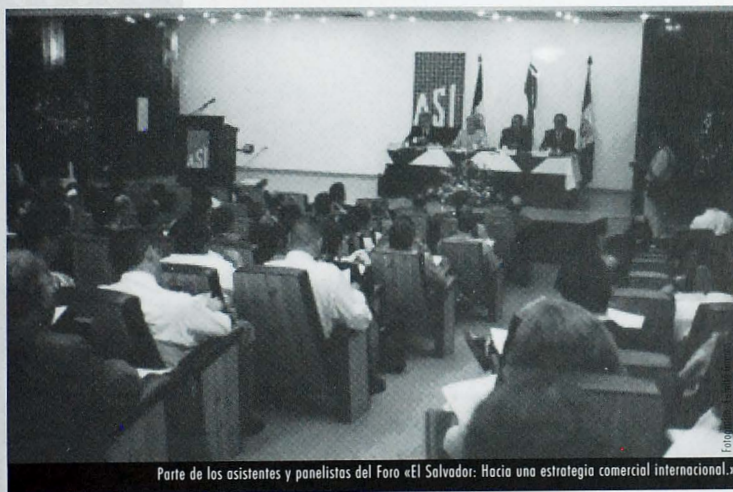
en Estados Unidos con hilaza de los Estados Unidos, pero que ya no se tenga que cortar en Estados Unidos, sino que se puede cortar en espacios de Corte en El Salvador o en cualquier país que forme parte de la iniciativa de la Cuenca del Caribe. La ICC genera una cosa muy interesante, que es similar a lo que era el CDI, que el valor agregado que en el caso del CDI es de 35% requisito para ganar la preferencia de múltiples países, es decir que el valor agregado no necesariamente se tiene que incluir en un sólo país, sino que varios países podrán incluirse en el proceso, de ahí que todos estos procesos se pueden hacer, una parte en El Salvador, una parte en Honduras, otra parte en Nicaragua y así sucesivamente conseguir un mayor potenciamiento de lo que son los procesos. Con el único requisito de que las prendas que se hagan con el programa 809 tienen que ser cosidas con hilos hechos en los Estados Unidos. Nosotros creemos que el 809 va a ser quizás en el mediano plazo el sector de mayor crecimiento.

En tercer lugar estamos hablando de otros productos, siempre de tejido de punto, que son de las exclusividades porque desgraciadamente dentro de las legislaciones se excluyó el tejido plano, por una razón muy simple, y es que la presencia política de los grupos de interés en esta legislación fue enorme, los textiles de Estados Unidos insistieron en que el mayor valor está en el tejido plano, esas son las telas de mayor valor, consecuentemente fueron totalmente excluidas de la legislación y se quedaron con el tejido de punto, que por cierto es más barato que el otro, para darles una idea en términos generales en el comercio el tejido plano representa un 35% y el tejido de punto la diferencia. Pero en valor, el tejido plano representa el 50% y el tejido de punto el otro 30%. Ahí es donde algunos de los productos fueron considerados.

Las cuotas tarifarias

Luego vienen las cuotas tarifarias que si se establecieron cuando la legislación se planteó por primera vez, y era que el textil tenía que recibir la preferencia en forma vertical cuando un país tuviera la libra, hilaza, la tela y la prenda, pero lastimosamente esto no progresó y nos quedamos estrictamente en lo que era el tejido de punto hecho con hilaza de los Estados Unidos, esa fue la restricción que conseguimos. Dentro de esto se consiguieron dos cuotas que son importantes, una es la de 250 millones de metros cuadrados equivalentes y el otro es de cuatro punto dos millones de docenas de camisetas, esas son las dos cuotas tarifarias que son con las que tenemos que tratar y las debemos compartir con todos los países de la iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Luego tenemos otra disposición que es lo que libera al calzado y a otros productos, porque algunos de los productos que habían sido excluidos de la legislación CDI, ahora se incorporaron en lo que es el tratamiento de la desgravación NAFTA. Es decir que el calzado ahora entra en el ramo de las desgravaciones propias del NAFTA. Con México tiene otras disposiciones que son sumamente importantes y es que recoge del NAFTA la legislación de lo que son las telas en escasez de oferta, es decir que si existen telas que no están comercialmente disponibles en cantidades económicas, entonces se puede lograr una excepción, los países podrán libremente importar telas, incluyendo telas chinas, para poder hacer confección y tendrían la misma preferencia. Esto es importante siempre y cuando haya aceptación de la escasez de las telas. Esta es una de las disposiciones y cláusulas que tiene México.



Parte de los asistentes y panelistas del Foro «El Salvador: Hacia una estrategia comercial internacional.»



Fotografía: Iltiro Pabelló

Operarios en una fábrica de textiles.

Productos artesanales

Para los productos folklóricos y artesanales también hay una disposición de total liberalización. el único tema es que los productos folklóricos están todavía sujetos a una mayor definición. eso es algo que Aduana de los Estados Unidos tiene que llegar a definir.

Tenemos luego las cláusulas de (mínimos), porque se logró un nivel sin precedentes. cuando estamos hablando dentro del rango de la OMC, estamos hablando de que las cláusulas de (mínimos) que son las de tolerancia para poder calificar un producto y poder incorporar ciertos niveles de productos extranjeros dentro del producto total. generalmente no pasan del 7%. eso es lo que se negoció con México en el tratado de libre comercio. En este caso se consiguió un 25% al valorem, en todo lo que son la combinación de excepciones que se incorporan y en términos de peso para telas y productos hechos de tela. nos quedamos en un 7% por peso. quiere decir que podemos meter encajes, zipper, algunos elásticos, hilos, botones, broches, dentro de los productos de la confección que van a gozar de la preferencia siempre y cuando los (Interlinen) que son los interiores de los cuellos y los puños y los demás no pasen del 25%. Los Brassieres tienen trato muy especial que tiene una regla de origen única en la cual requiere que el 75% del valor

de los brassieres tiene que ser de origen de los Estados Unidos. Básicamente hay ciertas disposiciones que limitan una pequeña salvaguardia en los cuales se pierden las preferencias en caso de haber violación a los términos generales de la legislación.

Luego vienen las condicionalidades y la elegibilidad que es importante. Básicamente las condicionalidades que son dentro de la legislación no de jan de ser repetitivas de algunas condicionalidades anteriores, por ejemplo el tema de los derechos laborales y el tema de derechos de propiedad intelectual están contenidos en la legislación CDI de 1984. inclusive el tema del ECGP eso son temas que van a continuar y que vamos a tener que vivir con ellos. Pero una de las cláusulas que son importantes y que incorporó el licenciado León, es que por primera vez en una legislación de los Estados Unidos queda explícito el mandato del congreso del presidente de los Estados Unidos de proceder, de manera inmediata, a abrir un foro de negociación con los países de la Iniciativa Cuenca del Caribe.

Eso es importante, sobre todo dentro de la perspectiva política por dos razones: porque gracias a Dios que logramos la ampliación de los beneficios de la ICC a la terminación de un gobierno demócrata, si ahora viene un gobierno demócrata nuevamente o viene un gobierno republicano, tiene la agenda completamente abierta para poder continuar con este segundo paso. Eso debe ser el objetivo nuestro desde el punto de vista de política comercial. conseguir ese tratado de libre comercio con nuestro principal socio comercial, porque déjenme decirles esto, para todos los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe el principal socio es Estados Unidos, por grande. Entonces lograr un tratado de libre comercio con Estados Unidos, que casi ya lo tenemos va a ser muy diferente a las negociaciones con México. Número uno ya tenemos todo el acceso del mercado con casi la totalidad de los productos, son algunas excepciones. Además ya tenemos bastante adelantado los derechos de la propiedad intelectual, inversiones y una serie de conceptos que se manejan estrictamente en un tratado de libre comercio.

De manera que una negociación con EEUU dada las diferencias que tenemos y la complementariedad de las economías haría mucho más fácil un tratado de libre comercio, porque también lo estaríamos manejando al nivel de varios países. ese debería ser nuestro objetivo: lograrlo lo antes posible, porque repito la ventana para lograrlo se termina en el año dos mil cinco.

Y finalmente el día de ayer apareció en el diario oficial de los Estados Unidos (Journal Register) las condiciones de lo que es el foro abierto para la elegibilidad y si realmente los países vamos a poder cumplir con los requisitos establecidos por la ley, para poder ser beneficiarios de la legislación. Este es un proceso importante que el gobierno le va a tener que dar la mayor atención y también el sector empresarial para ver en que medida nosotros cumplimos con esto y hacerlo lo antes posible. Quiero terminar aquí rápidamente esta presentación y esperar alguna pregunta de parte del público, gracias.

Plan de acciones inmediatas

Blanco Imelda de Mogaño
Viceministra de Comercio e Industria



**OPORTUNIDADES:
IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE
BENEFICIOS DE LA ICC**

✓ **CREACION DE NUEVOS EMPLEOS**

Costura Directos	50,000
Costura Indirectos	50,000
Corte Directos	15,000
Teñido y Acabado de Telas	15,000
Otros Indirectos	20,000
TOTAL	150,000

**OPORTUNIDADES:
IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE BENEFICIOS DE LA ICC**

✓ **NUEVA INVERSIÓN** (Millones de US\$)

Maquinería de Costura	350
Maquinería/Equipo (Corte, Acabado y Teñido)	75
Infraestructura (tacho industrial y conexos)	250
Otras Inversiones	25
TOTAL	700

✓ **EXPORTACIONES PROYECTADAS** (Millones de US\$)

Exportaciones (4 años)	4,000
Valor Agregado de Exportaciones)	1,300



AREAS DE TRABAJO

- CLIMA DE NEGOCIOS
 - LEYES, GARANTÍAS E INCENTIVOS
 - FACILITACION DE TRAMITES
 - CAPACITACION DEL RECURSO HUMANO
- DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA
 - TECHO INDUSTRIAL CORTO PLAZO
 - TECHO INDUSTRIAL MEDIANO PLAZO
- PROMOCION Y ATRACCION DE INVERSIONES
- SEGURIDAD
- OTRAS ACCIONES (Incentivos de 3a. Generación)

CLIMA DE NEGOCIOS: Leyes

- | | |
|---|----------------------|
| • Ley Especial de Reactivación del Empleo. | MIN.TRAB. |
| • Nueva Normativa de Aprendizaje. | MIN.TRAB. |
| • Mecanismos de Certificación de Condiciones Laborales. | MIN.TRAB. |
| • Mecanismo privado de solución de controversias laborales (previo a recurrir a instancias legales. | MIN.TRAB. |
| • Traducción Leyes de Inversión al Inglés (Web Sites) | MINEC / PNCES
BCR |

CLIMA DE NEGOCIOS: Leyes

- **Reformas a Ley de Zonas Francas:**
 - Incentivos especiales p/ establecimiento de ZF en zonas de menor desarrollo del país.
 - Requisitos idóneos de instalación de industrias en sectores de tecnologías de información.
 - Tratamiento expedito para donaciones sin valor comercial.
 - Agilizar Reglamento de Ley Zonas Francas.
- **Plan de Divulgación de Leyes** (Gremios, Embajados, Agentes Aduanales, Despachos Legales, ABANSA, etc).

MINEC-
Secretaría
Técnica-
Secretaría
Legal

MINEC /
MRREE.

CLIMA DE NEGOCIOS: Facilitación de Trámites

- **Agilización Máxima de Trámites de Inversión (ONI).**
- **Nueva plataforma de Trámites de Exportación a través de INTERNET.**
- **Agilización de Trámites Ambientales.**
- **Agilización de Trámites Aduanales.** (Relanzamiento Teledespaño)
- **Consolidación de Aduanas Binacionales (El Salvador-Guatemala-Nicaragua)**
- **Puesta en marcha de Ventanilla Única de Trámites de Construcción (MOP, VM, Vivienda, CPAMSS, MARN, Concultura y enlaces con Municipalidades)**

MINEC

CENTREX/BCR

MARN

MHDA/Sector
Empresarial.

MHDA/Sector
Empresarial.

VM, Vivienda.

CLIMA DE NEGOCIOS: Facilitación de Trámites

- **Identificación y solución de limitantes en sector transporte: Marítimo, Aéreo y Terrestre.** (Ante incremento volumen de carga)
- **Ordenamiento de servicios de taxis en Aeropuerto.**
- **Ordenamiento de Transporte Público**
- **Consolidar "Paso Fácil a Inversionistas" en Aeropuerto.**

VM Transporte-
CEPA y Sector
Privado (Cámara
de Comercio)

VM Transporte
CEPA Privado
(Cám. de Com)

VM Transporte
y Sector Privado

MINTER-CEPA

CLIMA DE NEGOCIOS: Capacitación.

- | | |
|---|--|
| • Reactivación de Centros de Capacitación Textil y Confecciones. | MTRAB-
INSAFORP-
MINEC-
ASIC. |
| • Establecimiento de Incentivos Especiales para Capacitación. | MTRAB-
INSAFORP-
MINEC. |

Establecimiento de programas especiales para cubrir costos demeritos de capacitación inicial para nuevas plantas o para expansiones significativas en plantas que ya operan (Siempre que empleo sea mayor a 50 nuevos puestos de trabajo)

DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA**TECHO INDUSTRIAL-CORTO PLAZO**

(Con servicios públicos y fuerza laboral disponible en alrededores)

- | | |
|---|---|
| • Inventario de capacidad de expansión en ZFs. y Parques Industriales operando. | MINEC |
| • Solución a obstáculos de Infraestructura de serv. públicos en ZF y Pls operando. | MINEC-MOP-
ANDA-CORSAJN-
FISDL-VMVBU |
| • Zonas para Desarrollo Industrial, Identificadas (Facilidad de Servicios Públicos) | VMVivienda
MINEC |
| • Bolsa de Terrenos y Naves Industriales Privados-Disponibles. (Cuentan con infraestructura de servicios públicos) | MOP-VMViv. |
| • Fuentes de Financiamiento Competitivas para desarrollo de techo industrial. | BCR/BMI/
ABANSA
MINEC |

DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA**Techo Industrial-Corto Plazo**

(Con Pre-Aprobación de Servicios Públicos)

Zonas Industriales Identificadas (VMVDU):

- **EL SAUCE:** Noroeste de Carretera de Sta. Ana a Metapán.
- **MAZACUA:** Alrededores de Carretera de Sta. Ana a Metapán.
- **IZALCO:** Alrededores del by-pass, Carr de Sonsonate a San Salvador
- **ACAJUTLA:** Al Sur de Área Urbanizada de Ciudad de Sonsonate, a lo largo de Carretera de Sonsonate a Acajutla
- **LOURDES-SITIO DEL NIÑO:** Lindando al norte con Charrucio, al Oeste con Autopista de San Salvador a Sta. Ana (CA-1) y al Sur a la altura del Centón Las Delicias.
- **EL PAPALON:** Sureste de Carretera Panamericana, salida a La Unión(C.A.-1) y colindante con Pista de Aterrizaje del Papalón.
- **USULUTAN-STA. MARIA:** Al oriente de Carretera a Puerto Parada.

DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA

TECHO INDUSTRIAL-MEDIANO PLAZO (Con Fuerza Laboral Disponible)

- Zonas identificadas p/ Desarrollo Industrial (Necesitan introducción de infraestructura de Servicios Públicos) MOP/ANDAS/
Vice-Ministerio
Vivienda y D.U.
- Planeación de desarrollos habitacionales en alrededores de zonas identificadas. MOP/VMVIV.
- Eficientización Puerto de Acajutla y Aeropuerto Internacional. CEPA
- Rehabilitación Carreteras/Tráfico de personas y mercancías. MOP/CEPA
(Hacia Aeropuerto de Comalapa, Puerto Sto. Tomás de Castilla, Puerto Cortés, El Poy, y otros)

DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA

Techo Industrial - Mediano Plazo (Con Fuerza Laboral Disponible)

- Mejoramiento de condiciones de Infraestructura en Aduanas (Evitar cuellos de botella a tráfico de mercancías) MHDA / MOP
- Acelerar Construcción de Puerto Cutuco. CEPA
- Puesta en marcha de "Fondo de Desarrollo Local" (Apoyar infraestructura de servicios básicos a zonas de desarrollo industrial). FISOL/Secretaría Técnica.
- Acelerar Inicio Operaciones de Ferry. (La Unión) CEPA/MRREE

DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA

Techo Industrial - Mediano Plazo (Con Fuerza Laboral Disponible)

- Acelerar Ejecución de Programa Red Vial Competitiva. MOP/Secretaría Técnica-Presid.
- Acelerar Ejecución Programa Caminos Rurales. MOP/Secretaría Técnica-Presid.
- Desarrollos habitacionales. MOP / VMVDU
(Planificar en función de incremento de demanda de servicios alrededor de desarrollo industrial)

PROMOCION Y ATRACCION DE INVERSIONES

- Reposicionamiento Internacional de El Salvador (Post-Conflicto).
- "Presentación El Nuevo El Salvador" ante comunidad Internacional de inversionistas.
- Uso de estrategias especializadas p/ atracción de inversiones.
- Participación en eventos promocionales especializados (Estados Unidos y Asia).
- Ejecución Intensiva de Programas Promocionales de Inversión y Co-Inversión.
- Misiones focalizadas a países con potencial de inversión.

Comisión
Nacional
de Promoción
de Inversiones.

(Apoyo MINEC y
MIRREE)

SEGURIDAD

- Reformas legales e Institucionales que garanticen la Seguridad Ciudadana.
- Ejecución Intensiva de Programas Especiales de Seguridad Ciudadana.
- Nuevos mecanismos de Protección al Tránsito de Mercancías (Fuerzas Combinadas, Control Aéreo y Satelital)
- Establecimiento de Corredores de Seguridad.

Min. Seguridad
Pública/PNC/
Academia Seg.
Min. Defensa,
As. Legislativa

MLSeguridad
Pública/PNC/
MLDefensa/
MLHacienda

OTRAS ACCIONES:

- Ejecución Coordinada de Plan Conjunto de Promoción y Atracción de Inversiones y Empleo (Plan ICC).
- Promoción Intensiva de Programa de Integración de Oferta de bienes y servicios de la Micro y Pequeña Empresa, como Proveedora de la Mediana y Gran Empresa.
- Ejecución "Fondo de Becas a la Excelencia" (Capacitación especializada en áreas de apoyo al desarrollo productivo del país (Grado y Post Grado)

MINEC-
(Equipo GOES
ASI-ASIC-
UNITEX-
FUNDATEX
CAM. de COM.

MINEC-
CONAMYPE-
FUNDAMICRO

MINED-
Sec. Técnica

OTRAS ACCIONES (Iniciativas de 3a. Generación)

- Lanzamiento de Campaña Nacional de Limpieza.
- Establecimiento de mecanismos de limpieza continua en el país.
- Apoyo a la ejecución de proyectos privados de recolección, selección, tratamiento y reciclaje de basura.
- Capacitación sobre mecanismos de asociatividad a cooperativas que operan como recolectoras y clasificadoras de desechos, para volverlas rentables.

GOES:
(MINEC-PNCE
FISDL-MTRAB.
INSAFOCOOP)
con Municipios

Sector Privado:
(ASI-Centro Nac
de Prod. Más
Limpia).

Cerrando la Brecha de la Riqueza: Una Tercera Vía Justa

Por Norman G. Kurland, Michael D. Greaney y Dawn K. Brohawn
Centro para la Justicia Económica y Social, Washington D.C.

Una Perspectiva Diferente de la Globalización Económica

“La tormenta económica que ha estado azotando las economías en todo el globo está intensificando una de las peores –y más desconcertantes– crisis monetarias desde que el sistema de tasas de cambio fijas se derrumbó hace un cuarto de siglo. ‘Así es como The Wall Street Journal caracterizó la última serie de catástrofes económicas mundiales’. El problema es que nadie parece tener una solución viable. Como el artículo afirma, ‘Lo que hace que las crisis sean preocupantes es que no hay una solución concreta a la vista –ningún apagafuegos financiero que los gobiernos o las instituciones financieras internacionales puedan estructurar para hacer más lenta su generalización.’

Este pesimismo general es intensificado por una creciente concientización de una mayor que la de cualquier Estado en el mundo, incluso la Unión Europea, que es la fuerza de la globalización económica. Esta es la conclusión del conocido autor William Greider en su libro de 1997, *Un Mundo, Listo o No: La Manifiesta Lógica del Capitalismo Global (One world, Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism)*². Greider señala que la globalización económica dirigida por una élite financiera con el poder para mover billones de dólares casi instantáneamente de un país a otro es una realidad que no desaparecerá. La habilidad de quienes controlan el dinero y las finanzas para derrocar a

Jefes de Estado considerados invulnerables, se evidenció con el derrocamiento del Presidente Sukarno de Indonesia.

La subordinación de los líderes políticos mundiales a quienes controlan el dinero fue predecible desde hace por lo menos un siglo cuando uno de los primeros capitalistas financieros, Mayer Anshel Rothschild, ha sido citado por decir: “Déjenme emitir y controlar el dinero de la nación, y no me importa quien escriba las leyes”³.

Pero para la mayor parte de gente la globalización económica significa una creciente brecha entre ricos y pobres. un alejamiento tecnológico de los medios de producción para los trabajadores y el fenómeno de “wage arbitrage”, en el cual las empresas transnacionales y las alianzas estratégicas pueden obligar a los trabajadores en mercados con altos costos salariales a competir con maquinaria que ahorra mano de obra y con trabajadores extranjeros cuyo costo es menor para su contratación. Esta observación, planteada por primera vez por Louis Kelso al final de los cincuentas, ha sido reforzada por muchos escritos del Centro para la Justicia Económica y Social⁴, en *Un Mundo Listo o No* cuyo autor es Greider y en dos libros de Jeff Gates en los que se han venido popularizando la revolución de los propietarios por medio del crédito de Kelso⁵.

Aún los Estados Unidos, que en la actualidad parece estar disfrutando en una relativa prosperidad económica en medio de un deslizamiento financiero mundial ala depre-

sión, muestra síntomas similares. Los Estados Unidos tiene una de las brechas más grandes entre “los que tienen” y “los que no tienen”. Las empresas estadounidenses tienen la brecha de sueldos más amplia entre los CEO y los trabajadores de la empresa en general y está aumentando más. El bajo desempleo oculta un desplazamiento de los trabajadores por la tecnología y la mano de obra extranjera más barata, de lo que resulta una mayor incertidumbre económica e ingresos inestables por jubilación. Para cubrir los gastos familiares, las madres se ven obligadas a entrar a la fuerza laboral, agregando presiones adicionales al bienestar de las familias.

Esta falta de dirección se refleja en una creciente demanda de que “algo debe hacerse”, pero hay una notoria falta de algo concreto, excepto las inoperantes soluciones del pasado.

¿Existe una “Tercera Vía”?

En contraste con la confusión intelectual prevaleciente en los altos niveles de las discusiones sobre las políticas, en éste trabajo se afirma que ninguna Tercera vía es una verdadera “Tercera Vía” si:

· No fortalece económicamente a todos los ciudadanos.

· Mantiene el poder económico y social, especialmente sobre las tecnologías avanzadas, concentrados en manos de una élite.

Mantiene a la mayor parte de la gente en una condición de dependencia servil del Estado o de otra gente.

Carece de una teoría coherente y de principios de justicia económica para orientar a quienes formulan las políticas.

No tiene un sistema estructurado para cerrar la brecha entre los ricos y pobres dentro del mercado global emergente.

Sujeta la seguridad del ingreso a esquemas vulnerables de redistribución de ingresos, en vez de estimular un sistema sustentado por activos que relacionen los ingresos futuros para el consumo con la producción futura de riqueza.

Ignora el papel central de "instrumentos sociales" tales como el dinero, el financiamiento de capital y la banca central en la determinación que si el acceso al futuro crecimiento de los bienes de capital y el futuro poder económico continuará monopolizado por la elite de los ricos o si será difundida ampliamente entre los individuos y familias.

Lógicamente, una "Tercera Vía Justa" debería ser un sistema de libre mercado que fortalece económicamente a todas las personas y familias por medio de la propiedad directa y efectiva de los medios de producción – el último control en cualquier sociedad contra la corrupción potencial y el abuso de poder.

Un error en que incurren muchos catedráticos y economistas actualmente es equiparar la democracia y la economía de mercado con el modelo capitalista de Wall Street, que es un sistema vertical con una creciente brecha de la riqueza entre los ricos y los pobres. Aun cuando los gobiernos son electos democráticamente, no debe sorprendernos el hecho de que hay una excesiva corrupción en el capitalismo y el socialismo. Lord Acton nos previno hace años sobre la corruptibilidad en los sistemas donde hay concentración del poder.

Teóricos del capitalismo como Milton Friedman no prestan atención a la concentración de la propiedad de la tecnología que desplaza al trabajador. Los teóricos marxistas

lo hacen, pero concluyen que el Estado debería tener la propiedad y regular los medios de producción. Los Keynesianos ofrecen una débil síntesis entre estos dos modelos de desarrollo basada en la premisa de que la mala distribución de la propiedad es aceptable. La llamada "Tercera Vía" de Clinton y Blair sigue el modelo Keynesiano.

En 1958, Louis O. Kelso fue co-autor de un libro⁶ con el reconocido académico aristotélico Mortimer J. Adler, que se centraba en una teoría seria de la justicia económica que representaba una clara visión del impacto de la tecnología en el trabajo humano y cómo las corporaciones financieras modernas han influido en la calidad del trabajo y de este modo en la política y la moral de la sociedad.

La mayor parte de académicos nunca pasaron del título del primer libro de Kelso y Adler, que desafortunadamente fue titulado El Manifiesto Capitalista. Kelso, sin embargo ha ganado fama internacional como el inventor del Plan de Propiedad para los Empleados de las Acciones de la Compañía (Employee

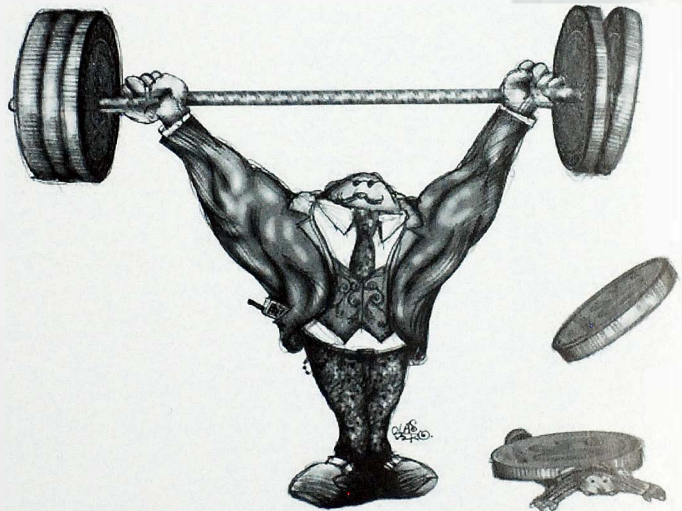


Ilustración: «Desigualdad Económica», Pablo Bloisberg



Ilustración: «Se Buscan Clientes», Pablo Blosberg

Stock Ownership Plan o ESOP), que es uno de los instrumentos que él desarrolló para democratizar el acceso al dinero y al crédito. Sorprendentemente, sin embargo, su penetrante visión y su teoría general han sido trivializados y prácticamente ignorados en el ambiente académico y en la corriente prevaleciente de los medios de comunicación. Un destacado libro de 1999 por Robert Ashford y Rodney Shakespeare sobre el nuevo paradigma económico concebido por Kelso explica porqué los economistas tradicionales tienen dificultad para entender y resolver los problemas que surgen de la globalización económica⁷.

El análisis revolucionario de Kelso le permitió resolver el enigma económico de cómo la Ley de Say sobre los mercados –rechazada tanto por Marx como por Keynes– puede lograr un crecimiento sostenible y balanceado en la economía global moderna. Concentrándose en los

medios por los cuales la gente común podría convertirse en propietaria de los bienes de capital productivos y tener una mayor participación en el proceso económico, Kelso proporcionó al sistema los mecanismos teóricos y prácticos, como el ESOP, para implementar en el mundo una más amplia y generalizada propiedad.

Lecciones de la Primera Revolución Estadounidense.

La relación entre una amplia distribución de la propiedad y la democracia política fue evidente para los fundadores de los Estados Unidos de América. Esta creencia se refleja en la Declaración de Derechos de Virginia de 1776, que precedió a la Declaración de Independencia y la Declaración de los Derechos. A partir de los tres derechos fundamentales e inalienables identificados por John

Locke, la Declaración de Derechos de Virginia estableció que asegurar “la Vida y la Libertad, con los medios para adquirir y poseer la propiedad”, es el más alto objetivo por el cual es creado todo gobierno justo.

El poder existe en la sociedad, independiente de que existan o no los propietarios. Sin embargo, si aceptamos el señalamiento de Lord Acton de que “el poder tiende a corromper y el poder absoluto corrompe siempre”, nuestra mejor protección contra la corruptibilidad de la concentración del poder es la descentralización del poder, especialmente el poder económico. Si Daniel Webster también está en lo correcto cuando dice: “el poder –natural y necesariamente– nace de la propiedad”, entonces la democratización de la propiedad es esencial para la democratización del poder.

En el mundo económico la propiedad desempeña la misma fun-

ción de difusión del poder que el voto tiene en la política. Pero hace más. Convierte al votante, económicamente independiente de quienes detentan el poder.

Viendo más allá del Socialismo y el Capitalismo

Tanto el socialismo como el capitalismo concentran el poder económico en los niveles superiores. No es una diferencia importante que en el capitalismo la concentración se da en manos privadas y en el socialismo, en el Estado. Ambos sistemas son excesivamente materialistas en sus principios básicos y en su visión general. Ambos, en diferentes formas, degradan al trabajador. Ambos sistemas concretan esquemas económicos que ignoran e inhiben el desarrollo intelectual y espiritual.

Las mezclas de los dos sistemas, que en Estados Unidos es la llamada "economía mixta" o los modelos europeos y japonés, se diferencian únicamente en el grado de su injusticia social, corrupción, ineficiencia económica, inseguridad humana y alienación que penetra todos los niveles de las sociedades di-

viduales en clases. Entonces, ¿Cuál sería la verdadera "Tercera Vía" para avanzar hacia una sociedad más libre, más justa y sin clases económicas?

Todos los modelos convencionales del "sistema de salarios" para el desarrollo incurren en un error fatal. La derecha se mantiene ciega a las barreras institucionales para ampliar el número de propietarios, limitando implícitamente la propiedad de los bienes productivos de capital a una elite mínima. En consecuencia, resulta que la gran mayoría de trabajadores perciben ingresos únicamente de la venta de su fuerza laboral, en abierta competencia con la tecnología avanzada y una creciente fuerza laboral mundial. Lo anterior, en definitiva, reduce al trabajador a un insumo de la producción. Entonces puede ser comprado más barato y forzado al desempleo si los empresarios deciden dirigirse donde el costo de la mano de obra es más bajo o bien sustituir a los trabajadores por máquinas. Las exclusiones de los sistemas de financiamiento convierten a los países subdesarrollados dependientes, en forma permanente, de las inversiones de capital extranjero para mantener funcionando sus economías. Los ciudadanos en el

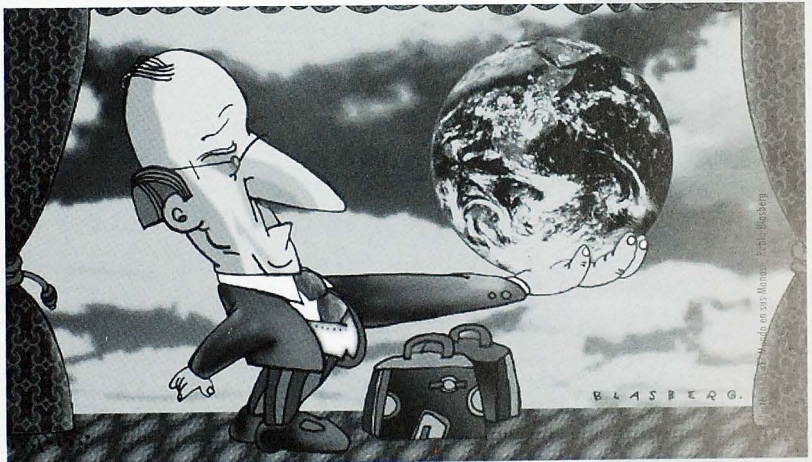
centro y en la izquierda vuelven los ojos al gobierno, no al sistema de mercado, para resolver los problemas ignorados por la derecha.

Históricamente el capitalismo y el socialismo han violado los derechos que tienen los propietarios de los bienes productivos sobre el producto. Todo excedente es tomado de los propietarios y trabajadores productivos y redistribuido entre los que no son propietarios y son improductivos. Esto deja más poder económico en manos del Estado de los que es saludable para alcanzar una verdadera justicia económica y social para todos.

Más allá del Sistema de Salarios

Todos los sistemas de salarios ignoran uno o más de los llamados "Cuatro Pilares" de la Tercera Vía, cuatro principios esenciales e interdependientes para construir una economía de mercado más justa:

- Propiedad más amplia de los bienes productivos
- Poder económico limitado del Estado



- Restauración de mercados libres y abiertos

- Restauración de la propiedad privada

Ampliación del sistema de propiedad: La omisión moral de todas las economías actuales-

Uno de los problemas más cruciales que Marx estudió en sus teorías económicas fue que la propiedad de los bienes productivos - "El Capital"- estaba limitado a muy pocos. Como resultado, ningún sistema de mercado de alta tecnología podría producir un desarrollo sostenible, ya que el sector laboral tendría únicamente sus trabajo para vender, en competencia directa con la tecnología sustitutiva de la mano de obra y una creciente población mundial de trabajadores dispuestos a trabajar por salarios menores. Marx tenía razón: el sistema tiene las semillas de su propia destrucción. Desafortunadamente, la solución de Marx a esta incompatibilidad entre el crecimiento tecnológico de la productividad y el mercado, que descansa en los ingresos para el consumo, fue concentrar aún más el control sobre la riqueza productiva y el poder, al establecer obligatoriamente la propiedad del Estado sobre el capital productivo. De ahí resultó una enorme concentración de riqueza y poder en las manos de una nueva elite política.

El problema real que Marx encaró al confrontar el capitalismo no fue, sin embargo, la propiedad privada de la propiedad productiva, sino la concentración de la propiedad. Si cambiamos el enfoque de Marx, haciendo de cada trabajador un propietario de una creciente porción de la propiedad productora de ingresos, ello nos permitiría -por otra parte- alcanzar la justicia económica para todos, manteniendo al mismo tiempo un mejor crecimiento sostenible dentro de la disciplina de una economía libre basada en el mercado.



Ilustración: Pablo Bilsberg

Poder Económico Limitado del Estado.

Limitar el poder económico del Estado significa esencialmente el control de pasar la propiedad y el objetivo de la producción y la distribución del ingreso del Estado a la Sociedad. Para lograrlo, el poder económico del Estado deberá limitarse únicamente a:

- Estimular un crecimiento sostenible que mejore la calidad de vida, controlando los abusos en el sector privado;

- Terminar con los monopolios económicos y los privilegios especiales;

- Eliminar los obstáculos para una mayor igualdad de oportunidades de ser propietario, esencialmente por medio de la reforma en el poder de creación de dinero de la banca central, para posibilitar un acceso mayor al crédito a bajo costo, como forma de ampliar la propiedad y lograr el fortalecimiento económico de los trabajadores;

- Prevenir la inflación manteniendo la estabilidad monetaria para un desarrollo sostenible;

- Proteger la propiedad, haciendo cumplir los contratos y resolviendo las disputas;

- Promover sindicatos democráticos para negociar la propiedad y los derechos de los trabajadores;

- Proteger el medio ambiente; y

- Proporcionar redes de seguridad social para las emergencias.

Dentro de estos límites el Estado promovería la justicia económica para todos los ciudadanos. Coincidente con este objetivo, sería el de reducir los conflictos humanos y el desperdicio, estableciendo un ambiente institucional que estimule a aumentar la eficiencia económica y la creación de nueva riqueza para ellos y para el mercado mundial. El aumento en la producción también aumentará los ingresos totales para objetivos legítimos del sector público, reduciendo la necesidad de la distribución del ingreso por medio de impuestos sobre la renta confiscatorios y las contribuciones del seguro social.

Restauración de los Mercados Libres y Abiertos.

Los precios justos, los salarios justos y las utilidades justas son establecidos mejor en un mercado libre, abierto y democrático donde la soberanía del consumidor prevalece.

ca definitivamente. Si suponemos una futura democratización económica en la propiedad de los medios de producción, las preferencias económicas o sea, "los votos" respecto a los precios y salarios inciden en la determinación de los valores económicos en el mercado.

El establecimiento de un mercado libre y abierto se lograría eliminando gradualmente todos los privilegios especiales y los monopolios creados por el Estado, reduciendo todos los subsidios excepto para los miembros más necesitados de la sociedad, eliminando las barreras para el comercio y el trabajo libres, suprimiendo todos los métodos artificiales, no voluntarios de determinación de los precios, salarios y utilidades. Esto resultaría en una descentralización de las preferencias económicas y en el fortalecimiento de cada persona como consumidor, como trabajador y como propietario.

La distribución de la riqueza supone creación de riqueza, y los progresos tecnológicos y los sistemas avanzados —según estudios recientes— son determinantes del 90% del aumento de la productividad en el mundo actual⁸. Así, el crecimiento balanceado en una economía de mercado depende de la distribución de los ingresos por medio de la propiedad individual de los medios de producción. Las fuentes tecnológicas del crecimiento de la producción estaría entonces automáticamente asociados a los ingresos para el consumo basados en la propiedad, necesarios para adquirir nueva riqueza en el mercado. De este modo la Ley de Say de los Mercados —que ambos, Marx y Keynes trataron de refutar— sería una realidad cierta por primera vez desde que comenzó la Revolución Industrial.

Restauración de la Propiedad Privada.

Los derechos del propietario sobre la propiedad privada son fundamentales en todo orden económico justo. La propiedad asegura las

preferencias individuales y es la protección fundamental de todos los otros derechos humanos. Al destruir la propiedad privada, la justicia es negada. La propiedad privada, al contrario de los que Marx pensaba, es el vínculo individual con el proceso económico, de la misma manera que el voto secreto es el vínculo o relación con el proceso político. Cuando alguno falta, el individuo está desconectado o "marginado" del proceso.

Dinero y Crédito para Construir una Justa Economía de Mercado

El control sobre el dinero y el crédito (por ejemplo, el capital financiero), determina en buena medida quienes serán los propietarios y los que controlarán el capital productivo en el futuro. Definitivamente, Rothschild tenía razón, como señalamos antes.

Una cuestión esencial en la discusión respecto a la Tercera Vía es si aquellos que crean el dinero y controlan el crédito actualmente, emplearán el dinero y el crédito en forma que excluya a la mayoría de la gente de su participación como propietarios y en las ganancias. O bien, ¿Despertará la gente para demandar la estructuración de los sistemas monetarios y crediticios actuales, para liberarse de la continua dominación económica por los pocos que controlan la vieja riqueza tradicional?

Cuando se presenta la cuestión del dinero y su creación, olvidamos algunas veces que el dinero es algo hecho por el hombre, y que es moralmente neutral y si es bueno o malo, depende únicamente de cómo es creado y cómo es empleado. Igual que el voto secreto en política, el dinero es también un "bien social", una invención de la civilización moderna, un medio para medir los valores económicos y permitir a la gente participar en la economía de mercado.

Y eso es lo esencial del problema. El dinero es creado y el crédito es concedido actualmente de ma-

nera que mantiene a los ricos con su riqueza y a los pobres en su lugar. El crédito de consumo, por ejemplo, es accesible prácticamente a cualquiera, mientras que el acceso al crédito de capital (es decir "productivo") está restringido en su uso a aquellos que pueden cumplir los requisitos acostumbrados de garantía, por ejemplo, los ricos. Entonces, los pobres y la clase media pueden obtener sólo el crédito más arriesgado y más caro, mientras los ricos tienen un crédito de bajo costo y menos arriesgado. Es más que una certeza repetida que se necesita dinero para hacer dinero o que los prestamistas únicamente conceden crédito de capital a quienes no tienen necesidad de prestar.

Concentremos nuestra atención en el trillón de dólares de los Estados Unidos, del crecimiento de los activos de capital de los sectores público y privado de los Estados Unidos, que consiste en nueva tecnología, planta y equipo, infraestructura física y espacios arrendables. Es decir un aumento en el crecimiento de \$ 4.000 (dólares estadounidenses), para cada hombre, mujer y niño y éstos activos productivos serán financiados en forma que no aumentan el número de nuevos propietarios. Si el financiamiento, es decir, el crédito de capital llegara a ser universalmente accesible como el voto político, los bienes de capital se convertirían en una fuente creciente de ingresos independientes de capital para todos y para sus familias.

Lo que hace particularmente especial al crédito de capital, es que por su naturaleza genera más riqueza o es "autoliquidable". Es decir, que el crédito de capital está limitado a la adquisición de activos que se espera se paguen ellos mismos con los ingresos generados por la financiación del proyecto de inversión de capital, y en adelante se espera que esos activos generen una continua corriente de ingresos a quien sea el propietario de esos activos. El crédito de capital es por naturaleza anti-inflacionario y entonces, cualquier pago de crédito debe provenir de otros recursos del usuario. Cuando su utili-

zación es amplia, el crédito de consumo reduce considerablemente el poder adquisitivo del usuario.

Al hacer accesible el crédito de capital sobre una base democrática, la sociedad impulsa a la generalidad hacia la auto-suficiencia e independencia económica. La amplia generalización de la riqueza y el poder, sirve como el control último para evitar el abuso de poder por parte del Estado o de las mayorías contra las minorías o de algunos grupos de ciudadanos en particular. Para ilustrar lo anterior, consideremos que si el crecimiento anual de las necesidades de capital de los Estados Unidos fue financiado por bancos privados por medio de la capacidad de creación de dinero del Sistema de la Reserva Federal, como lo propuso Kelso, un niño que naciera ahora podría retirarse con ingresos en dividendos anuales de \$ 30,000 (dólares norteamericanos) y con un patrimonio de \$ 200.000 para dejar a su familia, sin costo alguno para los contribuyentes*.

Una Nueva Visión del Futuro: La Transformación del Trabajo Humano

La Tercera Vía Justa es una filosofía moral y un proceso evolutivo para transformar el clima institucional – los sistemas legales, financieros, culturales y morales – y en consecuencia democratizar el poder económico y mejorar la calidad de vida de todos.

En su esfuerzo para “hacer de cada trabajador un propietario”, la Tercera Vía Justa reconoce que por naturaleza toda persona es un trabajador. En el marco conceptual de un sistema de salarios, el “trabajo” ha sido despojado de mucha de su dignidad, limitado únicamente a aquella parte del objetivo humano referido a “ganarse la vida”. Sin embargo, en un sentido más amplio el trabajo implica formas de la actividad humana física, mental y espiritual, desde el trabajo manual hasta la meditación.

La Tercera Vía Justa lucha por liberar a un mayor número de trabajadores de aquel trabajo que puede hacerse por medio de máquinas. Para aquellos que continúan trabajando en la economía de mercado, la Tercera Vía Justa transforma empresa por empresa, desde la práctica de un sistema de salarios lleno de conflictos hasta la cultura más amplia de una propiedad permanente. Esta nueva cultura del trabajo ha sido llamada “Administración Basada en Valores” (Value Based Management – VBM), que refleja los principios de justicia económica de Kelso-Adler¹⁰.

Conforme al paradigma de la Tercera Vía Justa, la forma más ele-

vada de trabajo no es el trabajo económico sino el “trabajo de descanso” no remunerado – el trabajo de construir una civilización que ninguna máquina puede hacer. A lo largo de la historia, el trabajo creativo ha sido principalmente acometido por sujetos independientes en sus ingresos, aquellos que fueron apoyados por un patrono o por el trabajo de alguien más. La Tercera Vía Justa proporciona medios por los cuales más gente puede realizar “trabajo de descanso” como una parte importante de sus vidas y ser sostenidos por los ingresos de un capital independiente producido por sus “esclavos tecnológicos”.

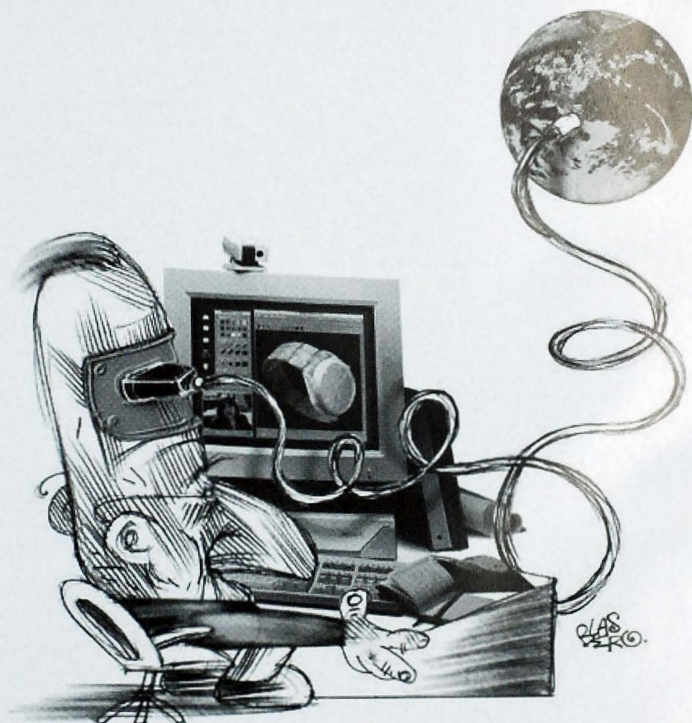


Ilustración: «Tela Trabajo», Pablo Blasberg

En busca de la Justicia Económica, no una Utopía

La humanidad problemáticamente nunca alcanzará el sistema económico "perfecto" en el cual toda tarea pesada y monótona sea eliminada y cada quien tenga la libertad de hacer el trabajo que prefiera. Sin embargo, antes de que pase la oportunidad, ha llegado a ser imperativo para todas las economías del mundo continuar creando nuevas tecnologías que mejoren los sistemas de vida para asegurar que la propiedad y su control sea sistemáticamente difundida para su extensión entre los individuos y sus familias. La alternativa es un péndulo que se mueve entre capitalismo y socialismo, en el cual cualquier período de estabilidad sólo sirve como

preparación para el siguiente cambio violento.

Un enfoque fundamental en todas las reformas de la Tercer Vía respecto a la banca central, la tributación y otras leyes que inciden en la economía, debe ser para la democratización del acceso al crédito productivo. Cómo se puede alcanzar ésta democratización – la calendarización, las prioridades y los procedimientos – son problemas sociales que cada sociedad debe determinar por sí misma.

Por muchos años el mundo capitalista se ha cuidado del socialismo. En este extraño momento de la historia y para proteger a los ciudadanos de la pérdida de soberanía económica en el modelo capitalista

de Wall Street para la globalización económica, todas las naciones del mundo tienen la oportunidad de implementar una nueva e inminente revolución económica para sus ciudadanos, que es consistente con la visión no realizada sobre la propiedad y los ideales de la civilización mundial de los grandes pensadores. En su búsqueda por una vida mejor, los ciudadanos de las economías en desarrollo y en transformación – así como de aquellos que viven en los países desarrollados – necesitan algo mejor que los sistemas anticuados y deshumanizantes del socialismo y capitalismo tradicional. Las naciones tienen ahora el poder de crear nueva propiedad para los pobres. Sin quitar la propiedad existente a los ricos. En otras palabras, hay adelante, otro modelo de globalización económica, una verdadera y Justa Tercera Vía.

Norman G. Kurland, abogado y economista, es Presidente del Centro para la Justicia Económica y Social, que es una organización sin ánimo de lucro para la investigación de la educación, que se encuentra en Arlington, Virginia. De 1965 a 1976 juntamente con Louis Kelso y su Consejo de Washington, promovieron una política nacional de ampliación de la propiedad, que generó la aprobación de más de 20 leyes aprobadas por el Congreso. En 1985 fue presidente alterno del Equipo de Estudios del Presidente Reagan en el Proyecto de Justicia Económica que recomendó políticas de reforma para impulsar la democratización económica en América Central y el Caribe. Entre sus logros está el concepto de doble nivel de la tasa de interés y otras realizaciones.

Michael D. Graney, es Contador Público Certificado y Director de Investigaciones del CJES y administra ESOP para varias compañías norteamericanas propiedad de los empleados.

Dawn K. Brohawn, es Director de Comunicaciones del CJES.

*Trabajo presentado a la Sección IV, Workshop 452 "¿Existe una Tercer Vía?" Conferencia Semestral de la Internacional Society for the Study of European Ideas, Universidad de Bergen, Noruega, Agosto 14-18, 2000. Traducción de Alvaro Magaña, Expresidente de la República de El Salvador.

¹ "As Currency Crisis Spreads, Need of a Cure Grows More Pressing", *The Wall Street Journal*, 24 Agosto, 1998.

² William Greider, *One World: Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism* (New York, NY: Simon & Shuster, 1997).

³ Frederick Morton, *The Rothschilds. A Family Portrait* (New York, NY: Atheneum, 1962).

⁴ Ver John H. Miller, ed., *Curing World Poverty: The New Role of Poverty* (St. Louis, MO: Social Justice Review and the Center for Economic and Social Justice, 1994).

⁵ Jeff Gates, *The Ownership Solution*, Reading, MA: Addison-Wesley, 1998; and *Democracy at Risk*, Cambridge, MA: Perseus Publishing, 2000).

*CEO son las iniciales de Chief Executive Officer o sea los funcionarios del nivel más alto de una empresa como los presidentes, directores, gerentes, etc.

⁶ Louis O. Kelso y Mortimer J. Adler, *The Capitalist Manifesto*, (New York, NY: Random House, 1958).

⁷ Robert Ashford y Rodney Shakespeare, *Binary Economics: The New Paradigm* (Lanham, Md.: University Press of America, 1999).

⁸ Joim W. Kendrick, "Productivity Trends and Recent Slowdown: Historical Perspective, Causal Factors, and Policy Options," *Contemporary Economic Problems*, 1979. American Enterprise Institute; también R.M. Solow, en K.J. Arrow, S. Karlin y P. Suppes, eds., *Mathematical Methods in the Social Sciences*, 1959, pp. 89-104. Stanford University Press, 1960. También: Edward Denison, "Accounting for United States Economic Growth: 1929-69," Washington D.C.: Brookings Institution, 1974, y *Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970s*, Washington D.C.: Brookings Institution, 1979.

⁹ Ver "Saving Social Security" en <http://www.cesj.org/library/reforms/socialsecurity/html>, el sitio web del CESJ.

¹⁰ Ver Dawn K. Brohawn, "Value-Based Management: A Framework for Equity and Justice in the Workplace"; y Norman G. Kurland, "Economic Justice in the Age of the Robot", en *Curing World Poverty*, *Ibid*.

En La Gran Universidad de El Salvador el Rescate del Patrimonio Cultural es un hecho

Monumentos arquitectónicos que han sido restaurados e integrados a nuestro campus, para ponerlos al servicio del quehacer académico, cultural y esparcimiento de la comunidad universitaria y sociedad en general:



Parque "Simón Bolívar"

Nueva cara del Centro Histórico de San Salvador



Edificio "Anastasio Aquino"



Edificio "Thomas Jefferson"



Casa "Claudia Lars"

La
diferencia
está
en los **hechos**



Universidad Tecnológica

La Gran Universidad de El Salvador

Miembro de AUPRIDES, AUPRICA y de la Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria.

Carretera a la Normal, No. 1000, T. 1, 271-5000, Fax: 271-4764, E-mail: info@utech.edu.sv, Página web: www.utech.edu.sv

El nuevo milenio y la globalización traen nuevos retos...

Habrá que competir con

mayor eficacia



Estamos calificados
para ayudarle a resolver
con calidad profesional
sus problemas empresariales

Consulte y ases rese a un costo racional.

CONSULTEC S.A. de C.V.

Calle Arce y 17 Ave. Norte, #106, Edificio José Martí, 2da. Planta.

Tel. 271-5990, ext. 238 | Telefax: 271-3184 | E-mail: rloucel@utec.edu.sv



VISION:

Constituirse en la primera opción televisiva en información, opinión y formación integral en El Salvador.

CANAL

55

Los especialistas en información

MISION:

Satisfacer con excelencia la necesidad del pueblo salvadoreño de formación e información con calidad y veracidad.