

Universidad Tecnológica de El Salvador

Oportunidades y Desafíos de un TLC con Estados Unidos

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

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

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

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

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

Objetivos de un TLCI con Estados Unidos

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

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

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

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

Oportunidades y desafíos de un TLC con E.U.

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

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

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



Ilustración tomada de Newsweek, mayo 1999

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

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

