JORGE BARRAZA IBARRA

Un resumen de la teoría del comercio internacional

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

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

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

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

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

Los primeros análisis de la teoría estaban ligados a las doctrinas político-filosóficas elaboradas en el siglo XVIII, para justificar los argumentos subyacentes en las políticas de los fisiócratas y los mercantilistas. Pero no se construyeron verdaderos análisis teóricos del fenómeno, sino que fueron opiniones, más bien, simplistas y a veces inconsistentes de las ventajas y desventajas derivadas del comercio internacional.

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

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

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

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

tención de beneficios. Partiendo de la noción general de la división del trabajo, se demuestra la conveniencia de la división internacional de la producción, y por consiguiente del comercio internacional, cuando existan divergencias en los costos absolutos de los diferentes países.

David Ricardo, basado en las aportaciones de Adán Smith, elabora lo que se considera como el primer aporte formalmente riguroso de los principios teóricos del cambio internacional: «la teoría de los costos comparados». Dos lustros después, John Stuart Mill la reexpuso en forma más ordenada y la integró dentro del principio de la demanda recíproca internacional. Cairnes, Marshall, Barone, Cunynghame, Edgeworth, Bastable, y Taussig, mejoraron la exposición, aunque nada nuevo se aportó a la teoría clásica.

La consideración de la inmovilidad internacional de los factores de la producción apunta a que cada nación constituye un mercado cerrado, es decir un mercado en donde las remuneraciones de los factores productivos y los precios de las mercancías son independientes. Significa entonces que la inmovilidad internacional de los factores productivos constituye la hipótesis fundamental sobre la que se apoya la construcción de la teoría clásica. Es así como, basados en las hipótesis respectivas, la teoría clásica sostiene que dos naciones, que produzcan en condiciones de mercado cerrados dos mercancía determinadas, son las productividades de trabajo; es decir las relaciones comparadas en el costo trabajo, las que van a definir los intercambios comerciales. La ventaja que comporta el comercio internacional consiste en el empleo más eficiente de los factores productivos.

Años más tarde, la primera inserción formalmente rigurosa del cambio internacional en el esquema del equilibrio económico general se remonta a Vilfredo Pareto, economista italiano que en febrero de 1894 publica dos artículos en el Giornale degli Economisti. Anticipándose en varios decenios a las modernas teorías sostiene que las teorías del comercio internacional y las teorías de la producción de las mercancías «brotan de un solo tronco, a saber, las condiciones del equilibrio económico general».

Cuarenta años después de la obra de Pareto, en su *Theory of International Trade*, intenta Haberler insertar la teoría del comercio internacional, en el ámbito de la teoría general del cambio. Este trabajo tiene todavía hoy en día el carácter de ser una obra clásica en esta materia.

«En régimen de libre y perfecta concurrencia productiva y comercial, el precio de las mercancías tiende, como es sabido, a igualarse al coste marginal, entendido este último como la suma de los factores productivos necesarios para producir una unidad marginal de esa mercancía. A su vez, el precio de cada factor es igual a la productividad marginal del factor en cuestión: si las unidades del factor son todas idénticas y sustituibles entre sí, tienen el mismo precio en todos los usos a que puedan dedicarse»

La poderosa obra de Ohlin, *Interregional and International Trade*, publicada en 1933, constituye el intento más importante de construir un análisis teórico del comercio internacional, definitivamente diferente al del análisis clásico. El enfoque de este economista se inicia con la consideración de un elemento completamente ignorado en los análisis precedentes: el espacio. Significa que los factores productivos, por motivos de orden natural, histórico y político, no se encuentran uniformemente distribuidos en el espacio.

Recíprocamente, si existe una diferencia interregional en la dotación de los factores productivos, las series de relaciones entre los precios de los factores en las dos regiones no son proporcionales. Así que, en una región en donde se manifieste la escasez relativa de un factor, su precio, expresado en términos reales, es superior al que está determinado en las regiones en donde es relativamente abundante.

Pero era necesario fortalecer el análisis, que se construye desde Ricardo hasta nuestros días, con la consideración de los problemas monetarios que se originan como resultado del intercambio. El comercio internacional no se realiza basándose en trueques. Todo acto de comercio da lugar a transferencias en dinero.

Debido a que las transferencias de mercancías entre dos países se traducen en una sucesión de pagos, en uno u otro sentido, se hace necesario estudiar las modalidades de pagos o permutas de monedas nacionales por divisas, y los problemas de los cambios extranjeros. El primer instrumento de medición de los efectos financieros del comercio internacional de un país es la Balanza de Pagos, la que teóricamente debe mantenerse en una situación de equilibrio. La teoría, partiendo de una posición inicial de equilibrio de los pagos internacionales se interesa en analizar los fenómenos que siguen a la intervención de factores de desequilibrio y cómo reconstruir los procesos para llegar a una nueva posición de equilibrio.

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

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

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

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

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

Una nueva economía de Globalización.

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

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

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

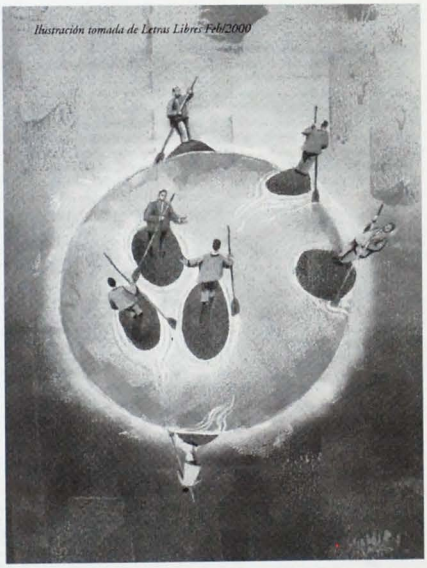
Ilustración tomada de Letras Libres Feb/2000

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

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

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

desde un punto de vista estructural, exige la presencia de un mercado mundial en el que circulen libremente los capitales financieros (dinero, préstamos, créditos internacionales e inversión extranjera), con el comercio de bienes y servicios, más la producción social, mediante la segmentación de los procesos productivos en varios países, tratando de maximizar ganancias y reducir costos, gracias a una mayor utilización de materias primas y mano de obra baratas.

Como proceso histórico, la globalización económica es la última etapa de la expansión del capitalismo, utilizando sus instrumentos propios: la centralización y concentración del capital, que adquiere a partir de este instante una dimensión mundial. Desde el punto de vista social la globalización tiene en su base una nueva división internacional del trabajo, que ofrece a los grandes capitales la oportunidad de una amplia flexibilidad para elevar las tasas de rentabilidad, en la medida que los capitales circulan a escala mundial.

Para ingresar al paraíso de la globalización, los gobiernos de los países subdesarrollados son presionados por intereses foráneos y propios a reducir las regulaciones en el mercado de trabajo, eliminar las restricciones al comercio y redefinir el papel de los bancos centrales, en función de las necesidades del esquema. Una casi absoluta libertad de acción de los bancos privados, que son los canales utilizados por los centros financieros de poder internacionales es imperativo, y finalmente la política gubernamental debe ser defensora sin restricciones de las acciones y requerimientos de estas instituciones.

Pero en este andamiaje, se insiste mucho en la competencia y la competitividad, como factores de éxito para la participación de las empresas capitalistas de los países pobres en esta maratón para ubicarse en el mercado mundial, vender sus productos y obtener rentabilidades suficientes para que los esfuerzos valgan la pena. Aquí en estos presupuestos teóricos hay mucha tela que cortar. ¿Hasta que punto los mercados mundiales son representativos y garantes de los principios de la libre competencia y la concurrencia perfecta de los mercados? ¿Por otra parte será cierto que hay igualdad de oportunidades de acceso a la tecnología, a los mercados financieros en igualdad de condiciones, y otros factores que son, ceteris paribus, necesarios para competir?

Sin ninguna duda, el desarrollo desigual propicia las condiciones necesarias para que la productividad y la competitividad sean desiguales. La productividad es una medición vinculada a la teoría del valor trabajo, y sobre esta pueden ser expresados diversos conceptos. La concepción generalizada es que la productividad es el producto físico por trabajador en una empresa o rama; pero es insuficiente para dar cuenta de la competitividad de empresas que ahorran en trabajo vivo y gastan más en materiales o en capital fijo. Con el segundo concepto, el de competitividad, se reafirma la posición de desigualdad de los países subdesarrollados en el comercio internacional, fundamentado en las ventajas absolutas del comercio.

El problema es más agudo para países pobres, subdesarrollados, deficientemente improductivos, sin ninguna viabilidad competitiva en el corto plazo, y con una carga de problemas estructurales, que los hace incapaces de competir con relativo éxito en reducidos mercados regionales, en condiciones prácticamente homogéneas. ¿Qué significa y qué implica lanzar a estos países a mercados de primera magnitud como son el norteamericano, el canadiense y el europeo?

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

La apertura de opciones de mercado del primer mundo exige una serie de requisitos básicos en la infraestructura y la estructura productiva que excede con mucho los recursos financieros disponibles; el capital humano tiene décadas de atraso educativo e informativo con respecto al nivel con los que cuenta el primer mundo. Se necesita de generaciones educadas adecuada y consistentemente para nivelar la competitividad de los recursos disponibles en cada país o región. Y lo más triste, como jugar dentro de las reglas del capitalismo con estructuras económicas y sociales reacias a abandonar obsoletos patrones económicos, que contradicen internamente el espíritu de la dinámica capitalista.

Pareciera que las interrogantes y las respuestas pertenecen más a la esfera de definir las formas y medios de una política de desarrollo que a ilusorias pretensiones de conquistar el mundo exterior con nada en el bolsillo. Una apli-

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

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

Breves consideraciones acerca del comercio exterior de El Salvador

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

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

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

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

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

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

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

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

En el caso de El Salvador, las exportaciones de maquila[1], en promedio tienen en términos relativos un valor promedio del 51.46% en el período 1997 - 2001; como se detalla a continuación:

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

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

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

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

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

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

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

Foto: Thirza Ruballo

Balanza Comercial de El Salvador
Expresada en Indices de Quantum

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

reservas naturales de agua, bosques, y aire, pues lo único que les preocupa son sus tasas de rentabilidad. Significa también que la aplicación de tecnologías que preservan el ambiente son más costosas que las tradicionales, y ese constituye otro desequilibrio en relación con los costes de producción.

Sin duda alguna la firma de Tratados de Libre Comercio con los Estados Unidos, como el que se anuncia se negociará con la Unión Europea, obligará a una reestructuración de la economías centroamericanas en la resolución de los tradicionales tres problemas fundamentales de la economía: el qué, el cómo y el para quién. La reestructuración antes señalada tendrá severos impactos en las estructuras sociales y políticas, y me pregunto hasta donde las viejas estructuras oligárquicas que nacen en la economía cafetalera y trascienden hasta nuestros días en núcleos de poder económico, amparados en las grandes empresas industriales y las finanzas, van a permitir el cierre de privilegios monopólicos y de una alta dependencia social y humana.

Pero aún hay más. Con anticipación el gobierno norteamericano ha explicado que deberán tomarse acuerdos en el campo de las Inversiones, Consulta Civil y Cooperación. Si los puntos planteados anteriormente son de suyo complicados, estos últimos no lo son menos; y van a implicar que se toquen aspectos delicados a nivel político, institucional y en el ejercicio de la democracia, real y representativa. Cuando hay informes revelados del Departamento de Estado haciendo fuertes alusiones al papel de las instituciones de justicia en el país, cuando la corrupción parece indetenible, cuando la falta de ética y muy discutibles conductas son conocidas en el proceder de muchos miembros del Primer Organo del Estado, cabe preguntarse si los norteamericanos van a estar dispuestos a la firma de dicho Tratado en esas condiciones.

El comercio internacional es un instrumento básico para el futuro desarrollo de las naciones pobres, pero el mundo desarrollado, el primer mundo, está también muy interesado en que se resguarden los principios éticos fundamentales que norman las actuaciones de estos países y que han permitido a la economía occidental marcar el paso en el siglo XX, y en los primeros años del siglo XXI. Y aquí no hay posibilidad de canjes, simplemente los valores no son negociables.

También se requiere considerar que en la estructura productiva nacional se encuentra una gran cantidad de medianos, pequeños y microempresarios que con justa razón se preguntan cuáles son sus opciones en estos nuevos mercados. ¿Y realmente las tienen o deben prepararse para desaparecer sin remedio? ¿Cuáles son entonces las fronteras del desarrollo? Sin duda que la entrada al próspero mundo de los mercados mundiales así como plantea beneficios potenciales también tiene costos, que pueden ser catastróficos. ¿Ha medido el gobierno ésta dimensión?

Frente a este reto, de cara a la oportunidad de un paso trascendental en el crecimiento económico y en el desarrollo social de nuestros pueblos, ¿estamos claros en la dimensión del compromiso? Los Tratados y sus firmas son un instrumento, pero obviamente no son el comercio.

Cita: [1] En su casi totalidad corresponden a la maquila textil.