

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERIA

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC):
"ENFOQUE GENERAL Y POSIBLE IMPACTO EN CENTROAMERICA"

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERIA
POR

MARIO GUILLERMO BONILLA AVILA

AL CONFERIRSELE EL TITULO DE
INGENIERO INDUSTRIAL

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

Guatemala, mayo de 1,997

08
+(3924)
C.4

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Cumpliendo con los preceptos que establece la Ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de Tesis titulado:

“TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC) ENFOQUE GENERAL Y POSIBLE IMPACTO EN CENTROAMERICA”

Tema que me fuera asignado po la Dirección de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, con fecha 24 de febrero de 1,996



Mario Guillermo Bonilla Avila.



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERIA

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

DECANO Ing. Herbert René Miranda Barrios.
VOCAL PRIMERO Ing. Miguel Angel Sánchez Guerra.
VOCAL SEGUNDO Ing. Jack Douglas Ibarra Solórzano.
VOCAL TERCERO Ing. Juan Adolfo Echeverría Méndez.
VOCAL CUARTO Br. Victor Rafael Lobos Aldana.
VOCAL QUINTO Br. Wagner Gustavo López Caceres.
SECRETARIO Ing. Gilda Marina Castellanos de Illescas.

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN

GENERAL PRIVADO

DECANO Ing. Jorge Mario Morales Gonzales.
EXAMINADOR Ing. Sergio Estuardo Morales Quiroa.
EXAMINADOR Ing. Jorge Leonel Gonzales.
EXAMINADOR Ing. Mario Augusto Conde Sanchez
SECRETARIO Ing. Edgar José Bravatti Castro.

Guatemala, 12 de junio de 1,996.

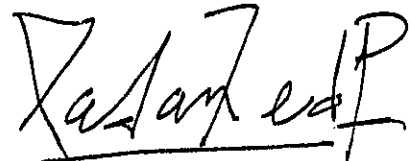
Ingeniero
Jorge Peláez Castellanos
Director de Escuela Mecánica Industrial
Facultad de Ingeniería -USAC-

Estimado Ingeniero:

Habiendo revisado el Trabajo de Tesis titulado Tratado de Libre Comercio de Norteamérica [TLC]: Enfoque General y Posible Impacto en Centroamérica, del estudiante universitario Mario Guillermo Bonilla Avila, manifiesto que dicho trabajo ha llenado los requerimientos del programa dentro del cual se efectuó, por lo que doy como aprobada la misma en mi calidad de asesor de Tesis.

El autor y asesor de esta Tesis son responsables por el contenido, conclusiones y recomendaciones.

Atentamente,



Ing. Rafael Toledo Posadas
Asesor de Tesis

Guatemala, 15 de julio de 1,996.

Ingeniero
Jorge Peláez Castellanos
Director de Escuela Mecánica Industrial
Facultad de Ingeniería -USAC-

Estimado Ingeniero:

Habiendo revisado el Trabajo de Tesis titulado Tratado de Libre Comercio de Norteamérica [TLC]: Enfoque General y Posible Impacto en Centroamérica, del estudiante universitario Mario Guillermo Bonilla Avila, manifiesto que dicho trabajo ha llenado los requerimientos del programa dentro del cual se efectuó, por lo que doy como aprobada la misma en mi calidad de asesor adjunto de Tesis.

El autor y asesor adjunto de esta Tesis son responsables por el contenido, conclusiones y recomendaciones.

Atentamente,



Lic. Haroldo Rodas Melgar
Asesor adjunto de Tesis

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERIA

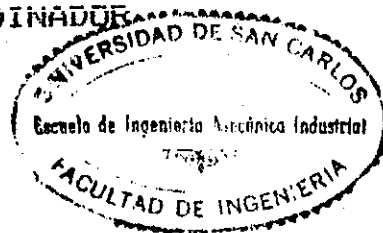
Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Coordinador del Área Administrativa de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, al contenido y la presentación del trabajo de tesis titulado ENFOQUE GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC), Y SU POSIBLE IMPACTO EN LA ECONOMIA CENTROAMERICA, presentada por el estudiante universitario Mario Guillermo Bonilla Avila, recomienda la aprobación del presente trabajo.

ID Y ENSEÑANZA A TODOS

Ing. Francisco Gomez Rivera
COORDINADOR



Guatemala, agosto de 1, 1996.

/emis



FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Coordinador General de Tesis de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor y del Licenciado en Letras, con el Visto Bueno del Coordinador de Área, así como el contenido y la presentación del trabajo de tesis titulado "ENFOQUE GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC), Y SU POSIBLE IMPACTO EN LA ECONOMIA DE CENTROAMERICA", presentada por el estudiante universitario Mario Guillermo Bonilla Avila, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Sergio Torres Méndez
COORDINADOR GENERAL DE TESIS
INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL

Guatemala, noviembre de 1,996

emds



FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor con el Visto Bueno del Coordinador de Area, del Coordinador General de Tesis y del Licenciado en Letras, al trabajo de tesis titulado **TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC) "ENFOQUE GENERAL Y POSIBLE IMPACTO EN CENTROAMERICA**, presentada por el estudiante universitario Mario Guillermo Bonilla Avila, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Francisco Gómez Rivera
DIRECTOR
INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL



Guatemala, abril de 1,997.

emds



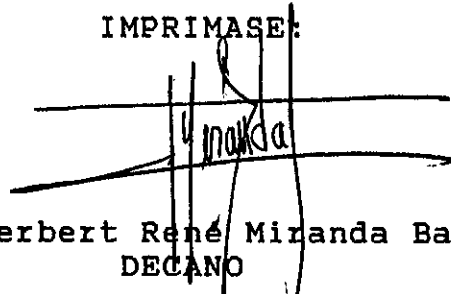
FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

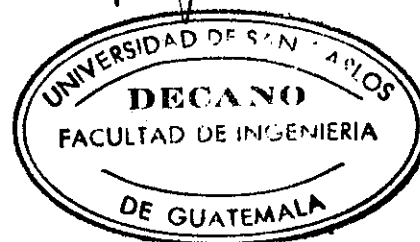
Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, al trabajo de tesis titulado TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC) "ENFOQUE GENERAL Y POSIBLE IMPACTO EN CENTROAMERICA, presentada por el estudiante universitario Mario Guillermo Bonilla Avila, procede a la autorización para la impresión de la misma.

IMPRIMASE:



Ing. Herbert René Miranda Barrios
DECANO



Guatemala, abril de 1,997.-

emds

AGRADECIMIENTO

Al ingeniero Rafael Toledo Posadas, por su asesoramiento en la presente Tesis.

Al licenciado Haroldo Rodas Melgar por su asesoramiento y colaboración brindada en la presente Tesis.

Al ingeniero Julio Reyes Avelar por su aporte para lograr el desarrollo del presente trabajo.

ACTO QUE DEDICO

A DIOS TODOPODEROSO

A MI ESPOSA:

MARIA DEL ROSARIO ORTIZ DE BONILLA

A MI HIJA:

MARIA DEL ROSARIO BONILLA ORTIZ

A MIS PADRES:

JORGE BONILLA LOPEZ Y DORIS AVILA DE BONILLA

A MIS HERMANOS:

ANA LORENA, DORA AMALIA Y JORGE ALEJANDRO

A MIS SOBRINOS:

ANA GABRIELA, JORGE FRANCISCO, MARIA ISABEL Y ROBERTO JOSE

A MI FAMILIA EN GENERAL

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS

A LA FACULTAD DE INGENIERIA

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

CONTENIDO.	Página
I. LISTADO DE GRAFICAS.	1
II. GLOSARIO.	3
III. INTRODUCCION.	5
IV. JUSTIFICACION.	7
V. OBJETIVOS.	9
VI. ANTECEDENTES.	
Capítulo No.1	
Proceso de globalización del bloque centroamericano y aperturas.	11
1.1 Proceso de globalización.	11
1.2 Bloques regionales (Económicos).	15
1.3 Aperturas.	27
Capítulo No.2	
Qué es y qué implica el Libre Comercio.	37
2.1 Proteccionismo.	39
2.2 Libre Comercio.	44
Capítulo No. 3	
Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.	59
3.1 Qué es el Tratado de Libre Comercio (TLC).	59
3.2 Objetivos que persigue y principios en que se sustenta.	63
3.3 Contenido global del TLC.	66
Capítulo No.4	
Posible impacto del TLC en el área de Centroamérica.	69
4.1 TLC y el mercado centroamericano.	69
4.2 E.E.U.U, Canadá y Guatemala dentro del marco del TLC.	71
4.3 TLC-México: efecto y desafío para Centroamérica.	78
4.4 Conformación del bloque centroamericano y su ingreso al mercado exterior.	82
Capítulo No. 5	
Consideraciones sobre las oportunidades, retos y riesgos dentro del TLC.	87
5.1 Oportunidades dentro del TLC.	87
5.2 Retos del TLC.	90
5.3 Riesgos del TLC.	93

VII. Conclusiones.	97
VIII. Recomendaciones.	99
IX. Bibliografía.	103

I. LISTADO DE GRAFICAS

GRAFICA	Página
1.1. La cuenca del Pacifico.	18
1.2. La Comunidad Europea.	22
1.3. Uniones comerciales en América Latina.	26
3.1. Países miembros del TLC.	60
4.1. Exportaciones de C.A. a EE.UU. de acuerdo al tratamiento arancelario (1,990).	72
4.2. Exportaciones de C.A. a EE.UU. y resto del mundo. (prod. agrícolas, Dic.90).	74
4.3. Exportaciones e importaciones de México al mundo.	85

II. GLOSARIO.

ALCA: area de Libre Comercio de las Américas.

Aranceles: son los impuestos que se aplican a los bienes comerciados internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial.

Barreras no arancelarias: son las cuotas (cantidad en mercancía), y restricciones sanitarias, aplicadas en el comercio (exportación-importación), entre dos o más países.

Desgravación arancelaria: eliminación progresiva de aranceles para los bienes que cumplan las reglas de origen, dentro del Tratado de Libre Comercio.

Dumping: práctica desleal de comercio, mediante la cual las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación, que en el mercado interno. En ciertos casos, puede ocurrir que una empresa pierda dinero al exportar y lo compense con el sobreprecio interno.

GATT/OMC: es la entidad creada con el objeto de normar el comercio en todo el mundo. Sus siglas en español significan, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Recientemente se creó la Organización Mundial de Comercio [OMC], que progresivamente sustituirá al GATT.

Globalización: es la internacionalización de la producción, el comercio, los recursos financieros y la tecnología, y apunta en dirección a crear una integración económica mundial.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC): llamada Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, estipula que los países miembros son exonerados del pago de impuestos por ciertos productos y se proveen beneficios a contribuyentes norteamericanos para estimular la inversión en el Caribe.

Liberalización: son los cambios profundos en las economías nacionales, que permiten abrir más y mejorar espacios a la participación de la iniciativa privada. No es más que la privatización, la apertura comercial, la integración de bloques económicos, las reformas fiscales, la reducción de la inflación y todo lo que implique la participación de este sector.

Mesas de negociación: son los lugares en los que previamente son tratados los acuerdos sobre las normas que regirán el comercio entre los países que suscribirán un tratado de libre comercio.

Nación más favorecida (NMF): principio fundamental del GATT, que crea el compromiso de no dar un trato menos favorable a un país miembro del Tratado, frente a un tercer país no miembro.

Normas: especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección del consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros.

Propiedad intelectual: establece obligaciones sustanciales relativas a la protección de la propiedad intelectual, basadas en varios convenios sobre la materia. El derecho a la propiedad intelectual comprende fundamentalmente los aspectos relacionados con la propiedad industrial (diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados, indicaciones geográficas, etc.) y los derechos de autor.

Reglas de origen: conjunto de normas que determinan y definen los requisitos que deberán cumplir los productos para gozar de trato preferencial dentro del TLC sobre los provenientes de países ajenos a la región.

Salvaguardas: se refiere a las medidas de protección que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave", debido a un incremento repentino de las importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal, esto es, sin márgenes de dumping y sin recibir subsidio.

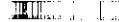
TLC: el significado de sus siglas es Tratado de Libre Comercio, es un conjunto de reglas acordado por los tres países miembros para el establecimiento gradual (durante un período de quince años), de una zona libre para el intercambio de bienes, servicios e inversiones en América del Norte.

III. INTRODUCCION

Es indudable que la competencia globalizada será la característica de todo el siglo XXI, ya que la conformación de bloques y el fomento de la competencia a nivel internacional, son los dos aspectos generales a los que se extiende la economía mundial.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) representa un gigantesco polo de atracción económica para el resto del hemisferio, ya que se piensa que éste es el primer paso para la creación de un gran mercado de las Américas.

Para toda Centroamérica, el TLC representa una oportunidad más que un problema. Hasta el momento, cualquier estrategia de sumarse al TLC, parece una aspiración poco realista. La oportunidad, en especial para Guatemala, consiste en la alternativa opuesta: una declaración unilateral de total Libre Comercio, idealmente de toda Centroamérica como un bloque.



IV. JUSTIFICACION

Esta tesis pretende hacer un enfoque global de lo que el TLC es en sí, los objetivos que persigue y posibles repercusiones en la economía centroamericana, ya que un análisis del impacto del TLC para Centroamérica sólo puede ser preliminar, debido a que se hace necesario evaluarlo a nivel de sectores y productos específicos. Sin embargo, es el primer paso para que otros futuros ingenieros se preocupen por hacer un análisis de cada industria en la que Guatemala y Centroamérica pueda ser afectada negativamente, lo cual induce a sugerir, por medio de trabajos como éste, a los gobiernos y sector privado, a que adopten medidas que contrarresten este efecto negativo.

En síntesis, a Centroamérica se le plantea la imperiosa necesidad de aplicar una estrategia de negociación con los países del TLC, a fin de preservar condiciones de acceso que actualmente goza y evitar quedar postergados en la ampliación del espacio comercial que hoy posee y que representa el mayor de Centroamérica; dicha estrategia debe contar con el apoyo de todos los sectores, para estar en condiciones de competir, crecer a ritmos que generen empleos, fomente la creatividad la creatividad tecnológica, mejoren los salarios y sobre todo el nivel de vida en general.

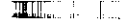
V. OBJETIVOS.

General:

Hacer un enfoque general del contenido del Tratado de Libre Comercio (TLC) y el posible impacto que causaría en la economía Centroamericana.

Específicos:

- a. Comprender qué es el Tratado de Libre Comercio.
- b. Determinar los objetivos que persigue y principios en que se sustenta.
- c. Establecer las ventajas y desventajas del TLC.
- d. Definir una estrategia de negociación para formar idealmente un bloque económico Centroamericano.
- e. Recomendar las medidas que se deben tomar, para lograr la inserción de Centroamérica al TLC.
- f. Evaluar las opciones para minimizar efectos desfavorables que el TLC conlleve a Centroamérica.



1.1 PROCESO DE GLOBALIZACION

En la economía mundial, se realizan actualmente dos procesos fundamentales: uno es la internacionalización de la producción, el comercio, los recursos financieros y la tecnología, con dirección a crear una integración económica mundial. El otro proceso, por el contrario, tiende a integrar grandes conjuntos de economías pertenecientes a un determinado espacio geográfico, por lo general identificado como región, y cuyo núcleo vinculante es uno de los tres vértices del mundo contemporáneo económico tripolar: Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón. El primer proceso es conocido como globalización, y el segundo como regionalización.

La globalización es producto de los acontecimientos político-económicos mundiales acaecidos en los últimos años. Por tal razón, conviene dar una mirada retrospectiva a la historia reciente. El final de la década de 1,980 marca uno de los periodos más prolongados de crecimiento sostenido de la economía internacional desde que finalizó la Segunda Guerra Mundial. Si bien para el llamado Tercer Mundo y para América Latina en particular, fue la década perdida por el efecto combinado de la deuda externa, la caída en los precios de los productos básicos de exportación, las nuevas tendencias del comercio global, y las inadecuadas políticas internas que se adoptaron; para el mundo industrializado, en cambio, fue una etapa de auge y de transformación. Esto ha determinado que la brecha entre los países industrializados, de economías de vanguardia y las naciones en desarrollo, se agrande. Por lo

tanto, las naciones en desarrollo tienen escasas posibilidades de acceder a gravitar en el escenario internacional, si no suceden cambios significativos en ellas.

Si bien es cierto Guatemala y el resto de los países de Centroamérica permanecieron relativamente al margen de los principales acontecimientos internacionales durante décadas, actualmente las políticas económicas de los gobiernos buscan una mayor apertura hacia el exterior. El problema estriba en que la mayoría de las empresas del país llegan con excesivo atraso a pretender jugar con las "ligas mayores". Los cambios no esperan y para poder participar en el juego hay que acatar las reglas; de producción masiva, a diferenciación de productos; de enfoque de manufactura, a servicio al cliente; de competencia de precio, a competencia de calidad, y precio de cobertura nacional, a competencia global; de revolución industrial a tecnología.

La sapiencia económica convencional ha sostenido que la reducción de barreras al comercio, arancelarias y no arancelarias, generan mayor crecimiento económico y benefician al consumidor con mejores precios y calidad, que en síntesis es la teoría que está detrás del libre comercio y la globalización.

La idea es que si los bienes son comerciados libremente, los precios y los costos de producción se equilibrarán. Para poder competir, los países se tienen que especializar donde posean una ventaja relativa, países con salarios bajos se concentran en productos de uso intensivo de mano de obra, mientras que los países con capital se concentran mejor ese

producto de uso intensivo de tecnología.

Debemos comprender que los países que han triunfado económicamente lo lograron debido a que existe una enorme competencia entre las empresas dentro de sus respectivos mercados nacionales, lo que estimula a las empresas para que se perfeccionen y amplien sus ventajas, ya que LA COMPETENCIA ENTRE EMPRESAS DA COMO RESULTADO LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS.

Por lo tanto, se puede ver que la globalización representa un gran reto para la sociedad centroamericana, el cual aparentemente no está lista a enfrentar.

Pero, de hecho, Guatemala y el resto de Centroamérica se encuentran en el proceso de globalización de sus economías; se han incorporado al GATT, y está en marcha un proceso de desgravación arancelaria; se han firmado tratados de libre comercio con países vecinos inmediatos del Sur; se están negociando acuerdos de complementación económica con México, Venezuela y Colombia; Guatemala le ha propuesto lo mismo a Chile; existen proyectos de unión aduanera y de libre movilidad de capitales y mano de obra; el proceso de integración centroamericana ha recibido un nuevo empuje; se está participando en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y en el Sistema General de Preferencias; los capitales extranjeros han vuelto a retornar al país y se observa una creciente oferta de productos intermedios y de consumo importados. Algunos elementos que conlleva la globalización: a) la reforma al comercio, (necesidad de operar, a escala mundial con mayor libertad por parte de los

principales actores económicos), b) productividad y competitividad, c) integración y d) medio ambiente.

En lo que concierne a la productividad y competitividad, bastiones importantes para la inserción exitosa en el proceso de globalización, deberán considerarse tomando en cuenta las siguientes perspectivas: la fortaleza de la economía interna, grado de internacionalización, acción de gobierno, finanzas privadas, infraestructura, gerencia y ciencia y tecnología.

Por su parte, el proceso de integración económica regional ha retomado un dinamismo que era difícil de prever. A partir de 1990, se ha producido una proliferación de acuerdos de integración. Los países avanzan sobre la base de entendimientos que en lo esencial supone una liberalización arancelaria rápida del comercio mutuo y la remoción simultánea de las restricciones no arancelarias. En varios casos, las medidas de liberalización comercial se complementan con otras como son una aproximación a un Arancel Externo Común, la armonización progresiva de las políticas económicas que inciden en el intercambio, y acuerdos que promueven la movilidad de los factores de producción, y se acercan así al concepto de mercado común.

En lo que toca al medio ambiente, la globalización plantea problemas nuevos y difíciles para el comercio internacional; el problema inmediato es determinar la forma como los mercados internacionales liberalizados afectarán dicho medio.

Por otra parte, los países no deberían buscar ventajas competitivas a costa de reducir los estándares ambientales, y

los países industrializados no deberían hacer de la cuestión ambientalista un medio de proteccionismo de sus economías, utilizando los métodos de producción de los países en desarrollo como base para la imposición de nuevos tipos de barreras no arancelarias.

En conclusión, la globalización es una era de cambios profundos; de alianzas y convenios supranacionales e interempresariales, de innovación tecnológica y científica, de renovación en la manera de organizarse y de enfrentar la vida moderna, que se espera que traiga consigo crecimiento y bienestar, en un grado todavía inimaginable por las sociedades humanas; todo esto es un gran reto para los países, gobernantes, gobernados, empresarios, y el hombre de hoy. "Quizá lo más importante es la nueva división internacional del trabajo, lo cual concreta un poco más la visión estratégica que debemos tener los países centroamericanos".²

1.2 BLOQUES REGIONALES (ECONOMICOS)

REGIONALIZACION OFENSIVA Y REGIONALIZACION DEFENSIVA

Para algunos autores, no toda forma de regionalización contraviene frontalmente a la globalización. A juicio de Emmerij, "la regionalización puede representar una etapa más avanzada en el camino hacia la integración económica global plenamente madura, pero puede también llevar al incremento de barreras económicas en la medida en que los países y las empresas persigan el regionalismo como una defensa contra

². Lic. Haroldo Rodas, SIECA. Revista Empresa No. 6. 1,993, p. 23.

competidores externos"². De lo anterior, deduce Emmerij dos tipos de regionalización:

Uno es la regionalización "ofensiva", tomado el termino "en el sentido de que es un paso hacia la globalización"³, cuya finalidad sería levantar temporalmente barreras proteccionistas para robustecer las economías con la finalidad ulterior de conquistar mercados mundiales. Podría decirse que éste es el caso de la Comunidad Europea, y también que esa finalidad persiga Estados Unidos con el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México.

El otro tipo es la regionalización "defensiva" que levanta barreras proteccionistas para que sobrevivan ciertas industrias y actividades que no resistirían la libre competencia internacional. Este es claramente el caso de las medidas proteccionistas de la agricultura y la industria en los países desarrollados, las cuales han dado lugar a que solamente el 20% del comercio mundial sea libre, y el 80% sea comercio administrado, según estimaciones hechas por el GATT. Por consiguiente, la regionalización "defensiva" es el tipo de regionalización que "al final lleva a los países y la región en cuestión a ser cada vez menos y menos competitivas en los mercados globales".⁴

REGIONALIZACION ECONOMICA Y REGIONALIZACION POLITICA

En unos casos, la regionalización es un "proceso

² Louis Emmerij, *International economic relations and development aid: New policy insights*, Paris, 1,992, p. 7.

³ *Loc. cit.*

⁴ *Ibid*, p. 8.

económico en el cual el comercio y la inversión dentro de una región de cualquier forma en que ésta se defina, crece más rápidamente que el comercio y la inversión de la región con el resto del mundo"⁵. La particularidad de este tipo de regionalización es que tiene lugar antes y en ausencia de decisiones políticas de los Estados, para integrar las economías. Un segundo significado de regionalización atiende al hecho de que ésta se produzca como consecuencia de decisiones políticas, las cuales se traducirían en "la formación de agrupaciones o 'bloques' que se proponen reducir las barreras intrarregionales al comercio y la inversión."⁶. A este tipo de regionalización corresponden todos los procesos de integración en América Latina y el Caribe.

LOS BLOQUES REGIONALES

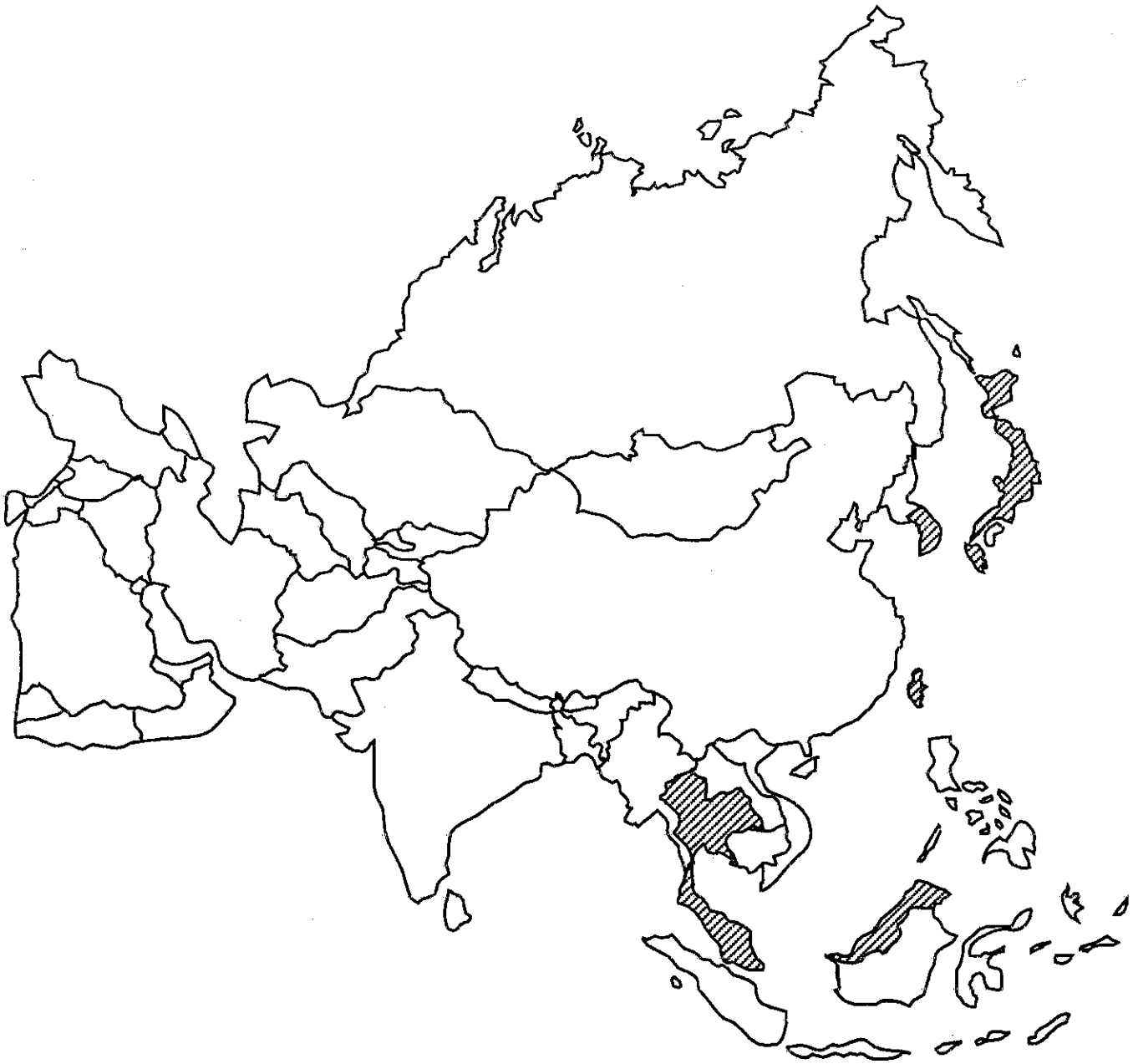
Sea cual fuera la dinámica de los procesos de regionalización, ésta se ha concretado actualmente en tres grandes bloques que enseguida, antes de establecer su relación con la globalización, se describirán someramente.

EL BLOQUE ASIÁTICO

El bloque asiático no está formalizado mediante un tratado internacional, pero se está creando en torno a Japón e incluye a la República de Corea, Hong Kong, Taiwán y los

⁵ Albert Fishlow, *The United States and the regionalization of the world economy*, OSD, Paris, 1,992, p. 78.

⁶ *Ibid*, p-23



ASIA

LA CUENCA DEL PACIFICO

Países que han utilizado los llamados procesos de producción “compartidos”, que significa que un producto combina partes de Japón, Taiwan, Corea, Hong Kong y Singapur.

países de la Asociación de Naciones del Sudeste asiático (ASEAN): Malasia, Tailandia, Singapur, Indonesia, Filipinas y Brunei. Esta región es hoy día la de crecimiento más rápido en el mundo; contaba en 1,992 con 515 millones de personas y constituía el 22% del comercio mundial. En este caso, no es significativo hablar de producto per cápita debido a la enorme disparidad de ingresos de unos países a otros (en Japón 23,430 dólares por habitante, más de 11,000 dólares en Hong Kong y Singapur y 1,350 dólares como promedio de la ASEAN)⁷.

La situación está evolucionando rápidamente. Malasia y Tailandia ya se han incorporado al dinámico grupo de los países de industrialización reciente (Korea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), cuya importancia como grandes exportadores mundiales es ampliamente reconocida.

EL BLOQUE E.E.U.U., CANADA Y MEXICO

Originalmente el bloque de Estados Unidos y Canadá se formalizó mediante el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio del 2 de enero de 1,988. Este bloque tenía en 1,992 un población de 275 millones de personas, un ingreso medio por habitante de 21,272 dólares y una participación de 22% en el comercio mundial.⁸ La agrupación tiende a consolidarse mediante la incorporación progresiva de América Latina y el Caribe. Como primer paso, se ha negociado un Tratado de Libre Comercio con México, que en el año mencionado tenía una

PROPIEDAD DE LA BIENAL DE MONTREAL
BIBLIOTECA DE LA BIENAL DE MONTREAL

⁷ Cifras absolutas del Banco Mundial, Desarrollo Mundial, 1,991.

⁸ Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, el Mercado Único Europeo y América Latina, Madrid, 1,991, p.47.

población de 87 millones de personas, un ingreso per cápita de 2,031 dólares y un producto interno bruto equivalente al 3% del PIB conjunto de Estados Unidos y Canadá. Este tratado entró en vigor en enero 1,994, y a partir de entonces se habla con propiedad del bloque regional de América del Norte o bloque regional de Canadá-Estados Unidos-México. Con la incorporación de los demás países latinoamericanos, a través del Área de Libre Comercio de las Américas [ALCA], se estima que en el año 2,005 se llegue a una zona ampliada de libre comercio, incluyendo los países del TLC. Con excepción de Brasil, los demás países de América Latina tienen una población, un ingreso per cápita y un producto interno bruto por lo general bastante menor al de México, de manera que la perspectiva del bloque es integrar un conjunto de mercados medianos y pequeños; según el Centro Latinoamericano de Demografía, se estima que en el año 2,000 la población latinoamericana llegará a los 526 millones de personas, de las cuales "300 millones estarán dentro de criterios de pobreza, es decir, un 57 por ciento".*

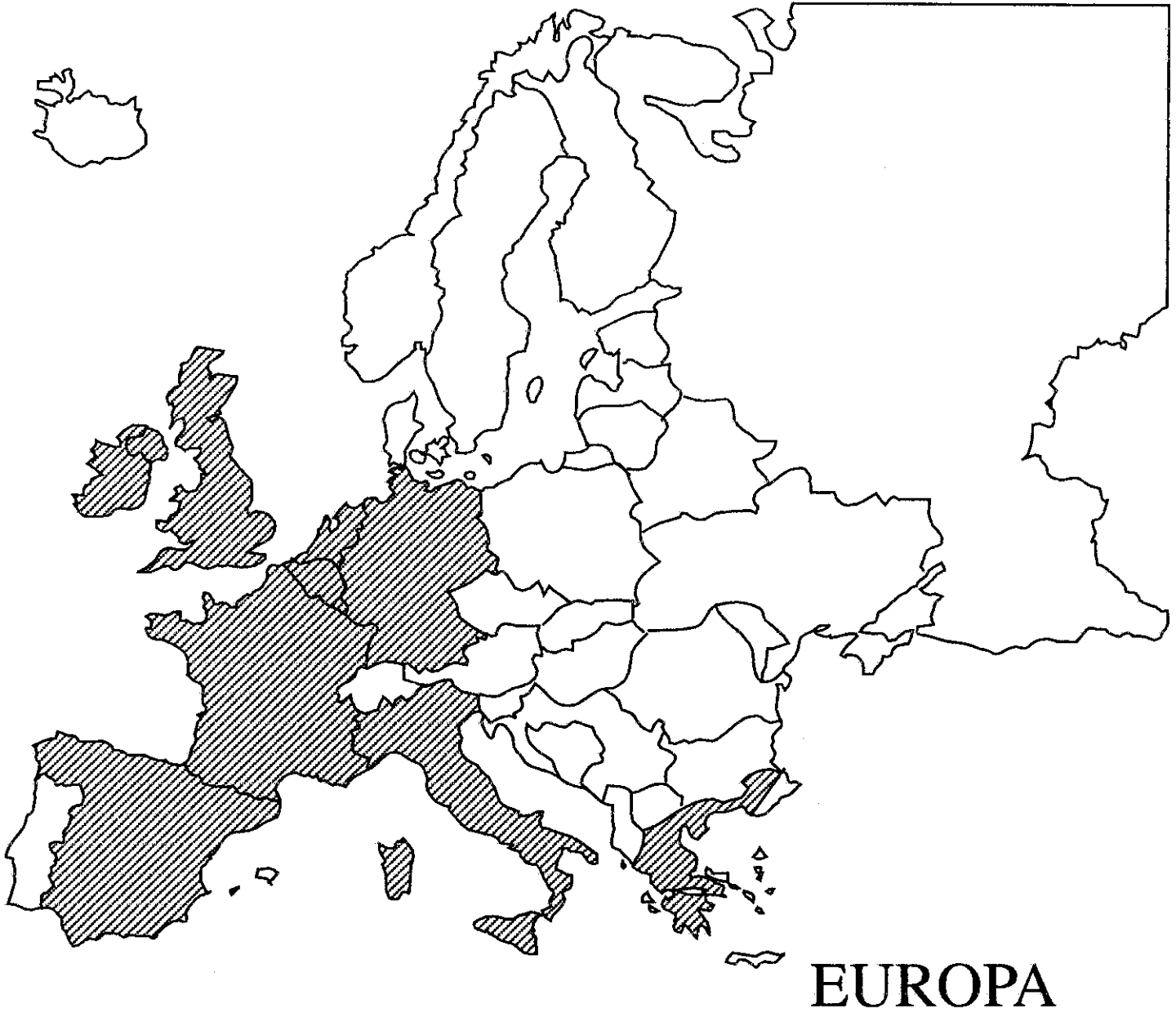
*Los países centroamericanos para tener posibilidades reales de ingresar al TLC ó al ALCA, deben agruparse como un bloque económico sub-regional, ya que debido al tamaño de mercados, capacidad productiva y desarrollo tecnológico de cada uno, es casi imposible que Estados Unidos como el mercado más atractivo considere negociar individualmente. Por otra parte, la situación es la siguiente: Costa Rica pretende integrarse

* Mladen Yopo, "La inequidad en la aldea global", El día Latinoamericano, México, 1,992, p.24.

de manera individual, negociando directamente con México y con Estados Unidos; negociaciones que muy difícilmente fructificarán. Guatemala, El Salvador y Honduras forman el llamado Triángulo del Norte de C.A., y son los tres países que conjuntamente han permanecido en las negociaciones, respetando los acuerdos establecidos previamente como el de Tuxtla Gutiérrez con México y del SOP y la ICC con Estados Unidos, (ver cap. 4 pags. 61 y 62).

EL BLOQUE EUROPEO

El bloque europeo es hasta ahora la Comunidad Europea, pero a partir de enero de 1,993 se constituyó en el Área Económica Europea que integrarán la Comunidad y los países de la Asociación Europea de Libre Comercio: Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia, Suiza y Lichtenstein. En el Área Económica, hay libre circulación de mercancías, de personas y de capitales; es el mercado más grande del mundo con sus 370 millones de personas, un ingreso per cápita promedio de 18,320 dólares y una participación de 52% del comercio mundial. La comunidad Europea tiene un amplio horizonte de expansión: varios países europeos han formalizado ya su solicitud de ingreso, entre ellos Austria, Suiza y Finlandia, y algunos países ex-socialistas (Checoslovaquia, Hungría y Polonia entre otros). Algunos hablan ya de una Comunidad Europea de 18 miembros hacia el año 2,000. El acontecimiento más notable, de enorme repercusión internacional, ha sido la suscripción de los Acuerdos de Maastricht en diciembre de 1,992, conforme al cual en 1,997, o a más tardar en 1,999, deberá establecerse la Unión Económica y Monetaria Europea, en la que se contará con



LA COMUNIDAD EUROPEA

Cuenta con 323 millones de habitantes y 4.3 millones de dólares de producto interno bruto.

solo un banco central y una sola moneda: el ECU¹⁰. De acuerdo con un estudio de la Comunidad Europea al convertirse el ECU "en la única moneda de curso legal en Europa, compartirá con el dólar el rol de moneda mundial. En este caso, habrá una mayor influencia europea en el sistema monetario mundial; una moneda única sumada a la liberalización de los servicios financieros dentro del Mercado Unico Europeo y a los tres grandes mercados de valores de la CE (Londres, París y Frankfurt) convertirán a Europa en el principal mercado financiero; Europa del Este, la mayor parte de Africa y parte de Oriente Medio entrarían de facto en una zona ECU; y cerca del 40% de las reservas financieras mundiales se detentarían en ECUs".¹¹

ALGUNAS INTERCONEXIONES ENTRE BLOQUES

1. Entre la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón, constituyen la Triada, como comienza a denominarse a estos tres polos de la economía mundial. En el seno de la Triada, la inversión directa alcanzó en 1,991 un total acumulado de 585 mil millones de dólares, o sea la mitad de la inversión extranjera total en el mundo.
2. Los conglomerados transnacionales de la Comunidad Europea y Estados Unidos son las más activas en la movilización de sumas astronómicas de inversión entre ambos conjuntos. En 1,991, la Comunidad Europea tenía una inversión de 232 mil millones de

¹⁰ Unidad de moneda europea. (European Currency Unit).

¹¹ Instituto para las relaciones europeo-latinoamericanas, el Mercado Unico Europeo y América Latina, Madrid, 1,991, p. 8.

dólares en Estados Unidos, lo que representaba el 73% del flujo total de recursos hacia este país dentro de la Triada, y el 57% de la inversión extranjera mundial en Estados Unidos. En el mismo año, la inversión directa de Estados Unidos en la Comunidad Europea ascendió a 189 mil millones de dólares, o sea, más de cuatro quintas partes de las inversiones de la Triada en la Comunidad.¹²

3. La decisión de crear el Mercado Unico Europeo aumentó el interés de las corporaciones estadounidenses en la Comunidad, las cuales se vienen preparando para ocupar posiciones estratégicas en este nuevo universo económico. Prueba de ello es que solamente en 1,990 Estados Unidos invirtió en la Comunidad Europea 12,000 millones de dólares. Otro elocuente indicio de lo que decimos es el traslado de las oficinas centrales de comunicaciones de la IBM a Londres.

4. Japón ha reaccionado también ante la inminencia del Mercado Unico Europeo. Entre 1,989 y 1,990, este país aumentó sus inversiones en la Comunidad en un 13% por encima del total que había invertido en esta región en el curso de los 36 años anteriores. De esta suerte, la inversión extranjera directa japonesa en la Comunidad es equivalente a su inversión total en Asia y América del Norte en los últimos cinco años.

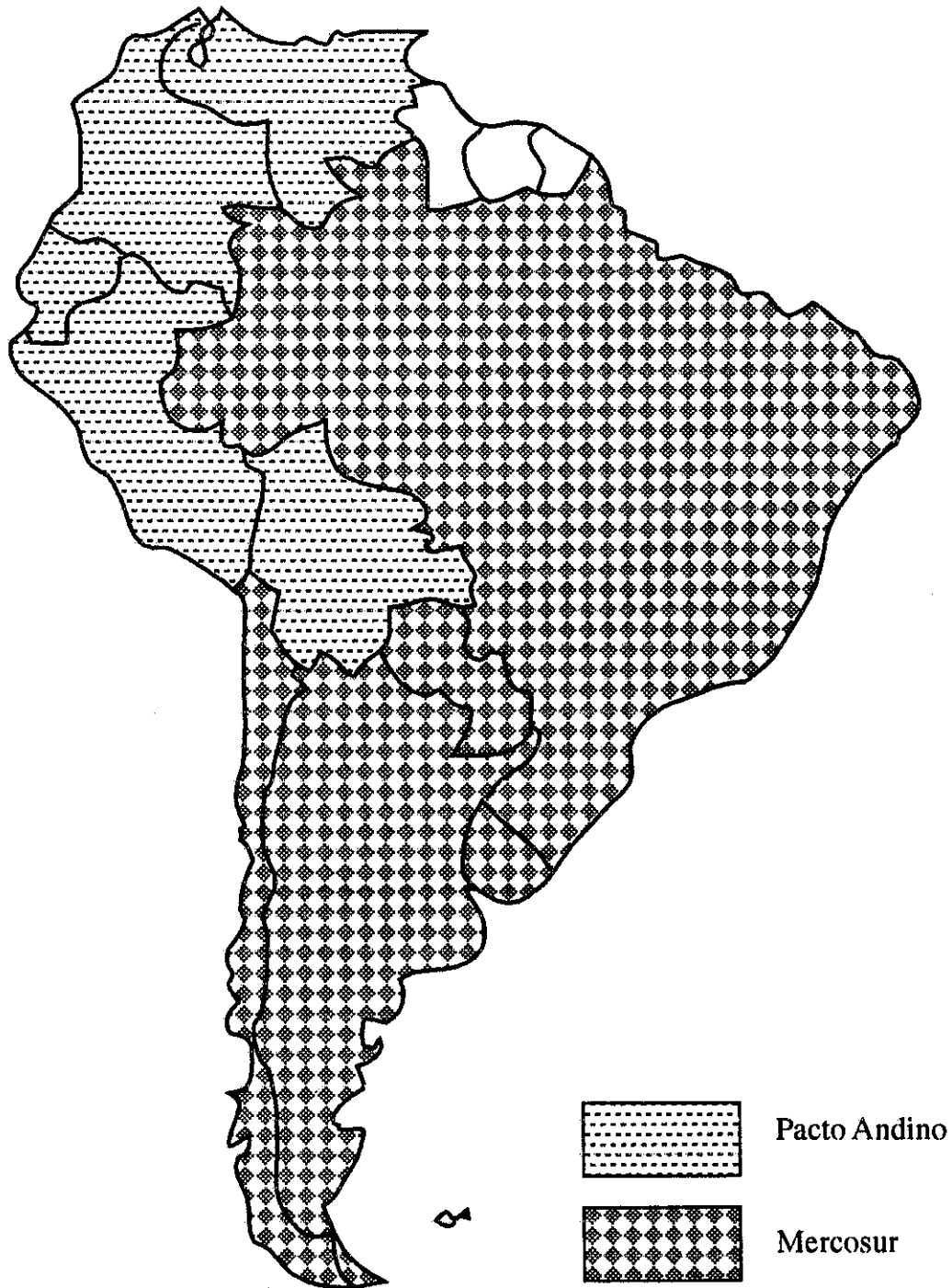
5. El avance de la Comunidad Europea hacia la constitución del Mercado Unico a partir del 1 de enero de 1,993, ha originado un auge sin precedente de la inversión intracomunitaria, la cual en 1,989 alcanzó un monto aproximado de 160 mil millones de dólares. El resultado de esta intensa expansión de las

¹² U.S. Department of Commerce, Survey of Current.

inversiones intracomunitarias ha sido la creciente regionalización de la industria y los servicios en la Comunidad. En general, ha disminuido drásticamente el número de empresas competidoras para dar paso a un número menor de poderosas empresas con base plenamente comunitaria, capaces de competir con las subsidiarias estadounidenses y japonesas en el Mercado Unico. Ello no obstante, es muy posible, al menos durante un período, en que las corporaciones de dimensión comunitaria más fuertes no sean europeas sino estadounidenses y japonesas.

6. A modo de conclusión, se puede preguntar: ¿se está construyendo un mundo segmentado en enormes bloques regionales irreconciliables; o bien, pese a la rivalidad existente, la globalización se abre paso, y en definitiva la regionalización no ahoga a su contrario, sino, apoyándose en una acumulación interna de fuerzas, se proyecta hacia el mercado mundial?... Esto último nos parece que es lo que sucede. Si bien las inversiones interregionales que realizan, las compañías transnacionales otorgan un poder creciente a los bloques económicos.

7. El comercio intrarregional en el bloque de América del Norte, medido por las exportaciones, ascendió en 1,990 a la suma de 229,857 millones de dólares y constituye el 41% de las exportaciones totales del bloque. A su vez, el comercio intrarregional de la Comunidad Europea tuvo un valor total de 398,500 millones y constituyó el 60% de su exportación total. Salta a la vista la fuerte concentración del intercambio en el interior de los bloques, particularmente del europeo.



AMERICA LATINA

La ALADI, lo conforman el Pacto Andino y el Mercosur

1.3 APERTURAS

MARCO DE REFERENCIA: LA RECONVERSION INDUSTRIAL, LA APERTURA COMERCIAL Y EL PAPEL DEL ESTADO.

LA RECONVERSION INDUSTRIAL

La reconversión industrial, denominada también "modernización industrial" o "reestructuración industrial", es la adaptación del sector industrial a un mundo dinámico. En todos los países con economías de mercado las industrias, tienen que adaptarse continuamente a cambios tecnológicos, cambios en la moda o de los gustos del consumidor, y variaciones de los precios relativos. Se trata de un proceso que Schumpeter denominó "destrucción creativa"¹³, es decir, el abandono de viejos productos y métodos de trabajo y su reemplazo por productos y métodos nuevos.

Durante un largo período de industrialización "hacia adentro", las industrias centroamericanas quedaron al margen de las transformaciones tecnológicas ocurridas en el resto del mundo. En la actualidad, tienen que hacer frente a una desgravación arancelaria, una apertura comercial que exige mayor productividad, mayor especialización, escalas de operación más adecuadas, y el desarrollo de una mejor calidad en los procesos de diseño, fabricación, distribución y servicio de las manufacturas. Hacer frente a los retos que plantea la nueva realidad de una economía abierta no es tarea fácil, porque tener éxito en la reconversión significa producir con calidad y competir con eficiencia.

¹³ Louis Emmerij, International Economic Relations.

APERTURA COMERCIAL

La apertura comercial, liberalización de los mercados y otras medidas macro y microeconómicas prometen beneficios en términos de una mejor asignación de recursos y de una mayor eficiencia productiva, pero ambas situaciones tardarán en manifestarse. En el corto plazo, la apertura implica costos por la caída del producto y del empleo en actividades que antes gozaban de alta protección, pero estos costos suelen ser menores de lo que puede imaginarse por dos razones. Primero, porque si la apertura llega acompañada de una devaluación real de la moneda, (desestimula la inversión), la misma permite que algunas actividades puedan sobrevivir, e incluso exportar, con tasas de protección arancelarias menores. Segunda, porque muchos ajustes se efectúan dentro del sector manufacturero e incluso dentro de ramas o empresas.

APERTURA EN CENTROAMERICA

Hace más de unos 30 años los países centroamericanos agruparon sus economías tras un arancel externo común con el propósito de fomentar la sustitución de importaciones a nivel regional. Como señaló la SIECA, "Centroamérica al construir el Mercado Común, enunció desde el principio una política de industrialización y desarrollo 'hacia adentro', y como parte de ésta se concibieron distintos instrumentos, de los cuales el más importante fue un arancel de clara orientación

proteccionista, unido al régimen de libre comercio".¹⁴

Al iniciarse el proceso, la sustitución de las importaciones dentro de un mercado común protegido aceleró el crecimiento. El producto industrial lo hizo a una tasa anual del 8.4% en los años sesenta, muy superior al crecimiento anual del 5.7% del producto bruto de la región y como resultado, la contribución del sector manufacturero al producto bruto regional ascendió del 12% en 1,960 a más del 16% en 1,970, reflejo de la sustitución de las importaciones por la producción regional de bienes de consumo final. Al pasar el tiempo, sin embargo, estas oportunidades fáciles de sustituir importaciones se fueron agotando. Las tasas de crecimiento bajaron en los años setenta, y más todavía en los ochenta, con las economías afectadas por los conflictos armados y por la drástica caída del comercio intrarregional.

Algunos centroamericanos llegaron a la conclusión de que la estrategia de "crecimiento hacia adentro" no era viable para la región por las limitaciones de un mercado protegido muy estrecho, incluso considerada toda el área centroamericana. Por eso, se tenía que hacer una reforma arancelaria. Costa Rica habría de ser el primer país que la impulsara: en 1,985, logró convencer a sus colegas del Mercado Común Centroamericano (MCCA) de la necesidad de establecer un nuevo arancel externo, cuyas características principales fueron.

a) Simplicidad. Se eliminaron las tarifas específicas; todas

¹⁴ SIECA, El desarrollo integrado de Centroamérica en la reciente década (BID/INTAL, Buenos Aires, 1,974), Tomo IV, p.38.

se fijaron en términos 'ad valorem'.

b) Flexibilidad. Se establecieron mecanismos más flexibles para poder modificar el arancel común, sin requerir la aprobación de la cámara de diputados de cada país.

c) Menor protección. Durante 1,995, la tasa de protección bajó en promedio, y se eliminaron las exenciones fiscales; se estableció un piso del 1% y un techo de 15%. En buena medida, lo que se ha disminuido es la protección redundante, es decir, la que no utilizaban los productores. Cuando cinco países, con cinco monedas distintas, comparten un mercado común, la implementación de devaluaciones compensadas requiere necesariamente una coordinación, pero no deja de ser factible. Por eso es de suma importancia que todos los miembros del MCCA efectúen las devaluaciones compensadas al mismo tiempo. Si uno se mantiene al margen, sus productos quedarán en desventaja competitiva respecto a los demás países y pronto repercutirán sus efectos en la balanza comercial.

LA RECONVERSION INDUSTRIAL Y EL TLC.

A través del tiempo, el hombre ha ido evolucionando de igual manera que lo hace la economía mundial; de esto podemos indicar lo siguiente:

a. La economía de los productos básicos se ha ido desvinculando de la economía industrial, debido a factores tales como el aumento de la producción agrícola, que ha sido consecuencia del mejoramiento biotecnológico; la creación de nuevos materiales que reducen el uso de

materias primas y consecuentemente el ahorro de energía. Todo esto afecta negativamente a países en desarrollo que por lo general exportan sus materias primas como fuente de ingreso, y por lo tanto crean una merma en la captación de divisas, además de tener una fuerte competencia con otros países, que con tal de captar fondos venden más barato, sin importar el no proteger sus recursos naturales.

- b. En lo referente a la economía industrial (países industrializados), en la producción del sector manufacturero ya no se necesita utilizar demasiada mano de obra por unidad de producto, debido a las altas tecnologías que usan, y por lo tanto los costos bajan. Sin embargo, los países en desarrollo se ven necesitados de utilizar excesiva mano de obra barata para lograr competir con los países más avanzados.
- c. Otra economía es la de movimientos de capital. Aquí se indican términos como economía "real" (flujo de bienes y servicios), a la cual se le antepone la economía "simbólica" (flujo de capitales, tasas de interés y flujos crediticios), es decir, que existe un nexo entre lo "real" y lo "simbólico" pero se van tornando más débiles e inciertos.

Ahora bien, el TLC es un acuerdo en el cual estas tres naciones organizan un bloque económico que se compromete a ser más eficiente y productivo, a vender con más calidad, a generar nuevos empleos, para llegar a competir con los otros bloques económicos internacionales existentes, tales como la

Comunidad Europea, El Bloque Asiático, etc.

Pero algo muy importante en el TLC, es que deja abiertas las puertas para que en una forma paulatina se adhieran al mismo los países latinoamericanos, para convertirse aún más poderoso y grande, para transmitir de esta manera bienestar económico, crecimiento, prosperidad y tecnología a esta gran iniciativa para las Américas. Y por esto es que Centroamérica tiene la imperiosa necesidad de buscar estrategias conjuntas, para estar preparada a afrontar los retos y minimizar los riesgos que el TLC pueda presentar.

EL PAPEL DEL ESTADO EN LA RECONVERSION

Al adoptar una desgravación arancelaria, el Estado envía un mensaje a los empresarios sobre la necesidad de ajustarse a la competencia internacional, pero el papel del Estado no termina con decretar la apertura comercial. La adopción de políticas que siguen a esa apertura son cruciales y pueden facilitar u obstruir el proceso de reconversión. Son básicamente tres los tipos de políticas que puede implementar el Estado: 1) las que son "liberales" en el sentido de no discriminar entre ramas industriales o empresas; 2) las que canalizan su ayuda a determinadas ramas industriales; y 3) las que la dirigen a empresas específicas. La implementación de un tipo de política no excluye la implementación de los otros; en efecto, con frecuencia se da una implementación simultánea de los tres tipos de políticas.

En los países centroamericanos, el Estado como ente regulador de la economía debe adoptar las medidas y políticas necesarias para reconvertirse y lograr su posterior inserción

a los mercados internacionales. En la actualidad, las medidas de control de comercio están clasificadas en más de 100 códigos diferentes. Las medidas se clasifican en grandes grupos según su carácter. Dentro de esos grandes grupos, las medidas son subdivididas, siempre que es posible, según sus objetivos. A continuación, se presentan algunas de las definiciones operacionales de control del comercio, en lo que a medidas monetarias, financieras, de control de precios y monopolísticas se refieren:

DEFINICIONES OPERACIONALES DE LAS MEDIDAS DE CONTROL DE COMERCIO*

*Fuente: documento preparado por la división de comercio internacional y transporte de la CEPAL.

MEDIDAS MONETARIAS Y FINANCIERAS

Medidas que regulan el acceso a las divisas y el costo de las mismas en relación con las importaciones y que definen las condiciones de pago. Pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias y pararancelarias.

EXIGENCIAS DE PAGO POR ADELANTADO: pago por adelantado del costo de las importaciones y/o los impuestos correspondientes, exigido en el momento en que se solicita o se emite la licencia de importación.

DEPOSITO PREVIO A LA IMPORTACION: obligación de depositar una parte del valor de la importación cierto tiempo antes de efectuar la importación, sin que la suma depositada produzca

intereses.

TIPO DE CAMBIO MULTIPLES: tipos de cambio variables para las importaciones según la categoría del producto. En general, se reserva el tipo oficial para productos esenciales mientras que otros productos deben pagarse según los tipos comerciales o adquiriendo divisas en subastas.

ASIGNACION RESTRICTIVA DE DIVISAS: asignación restrictiva de divisas para controlar las importaciones, efectuada generalmente por el banco central en forma de permisos, divisas, autorizaciones, etc. En ocasiones, asume la forma de una prohibición de la asignación de divisas.

REGLAMENTACIONES SOBRE LAS CONDICIONES DE PAGO DE LAS IMPORTACIONES: reglamentaciones especiales relativas a las condiciones de pago de las importaciones y obtención y utilización de créditos (extranjeros o nacionales) para financiar las importaciones.

EXIGENCIA DE RESCATE: obligación de convertir una parte de las divisas obtenidas en moneda nacional, como condición para utilizar la parte restante para pagar las importaciones.

MEDIDAS DE CONTROL DE PRECIOS

Medidas encaminadas a aumentar los precios importados para aproximarlos a los precios de los productos nacionales.

FIJACION DE PRECIOS MINIMOS: precio mínimo para los artículos importados. Si los precios efectivos de las importaciones son inferiores al precio mínimo, pueden adoptarse medidas en la forma de derechos compensatorios o investigaciones de precios. Las autoridades competentes utilizan diversos términos para

escribir los diferentes sistemas de fijación de precios mínimos, como precios mínimos de importación, precios de referencia, precios básicos de importación y precios de intervención.

VIGILANCIA DE PRECIOS: se aplica a las importaciones, por ejemplo, para determinar prontamente si los productos importados de bajo precio, aunque no estén subvencionados ni sean objeto de **Dumping**, puedan perjudicar a la industria nacional.

GRAVAMENES ESPECIALES: derechos aplicados a las importaciones de determinados productos con el fin de aumentar su precio hasta alcanzar un precio interno establecido. Los derechos pueden variar según la diferencia entre el precio en el mercado internacional y el precio interno, y se los puede suspender cuando el precio internacional es igual o superior al precio interno. Se emplean distintos términos, como gravámenes variables, componentes variables, elementos compensatorios, derechos de importación flexibles, etc.

INVESTIGACIONES ANTIDUMPING: sirven para determinar si los artículos importados se ofrecen a un precio inferior a su justo valor, debido a la política de precios dobles que aplican las empresas extranjeras; las investigaciones antidumping pueden crear barreras al comercio debido a las demoras y los costos que suponen las investigaciones, la incertidumbre que introducen en las transacciones comerciales o las trabas derivadas de los procedimientos de denuncia e investigación.

MEDIDAS COMPENSATORIAS: éstas se catalogan de la siguiente

manera:

INVESTIGACIONES COMPENSATORIAS: son las investigaciones para determinar si los artículos importados se ofrecen a precios injustificadamente bajos, debido a una subvención de gobiernos extranjeros, y si la industria nacional resulta perjudicada debido a la disminución de sus ventas por que los precios de las importaciones subvencionadas son injustificadamente bajos; en caso afirmativo, el organismo que se encarga de la investigación debe determinar también el margen de subvención.

DERECHOS COMPENSATORIOS: derechos aplicados a determinados productos para compensar el efecto de una subvención otorgada directa o indirectamente a la manufactura, la producción o a la exportación de esos productos.

COMPROMISOS RESPECTO DE LOS PRECIOS COMPENSATORIOS: compromisos contraídos por un exportador y aceptados por las autoridades del país importador de adoptar medidas para neutralizar los efectos de las subvenciones sobre los precios, con el fin de suspender las actuaciones en materia de derechos compensatorios.

LIMITACION VOLUNTARIA DEL PRECIO DE LAS EXPORTACIONES: acuerdo en virtud del cual el exportador conviene en que el precio de sus productos no sea inferior a determinado nivel.

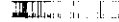
MEDIDAS MONOPOLISTICAS

Medidas oficiales que crean una situación de monopolio, que otorgan derechos exclusivos a un agente económico a un determinado grupo de agentes.

CONDUCTO UNICO PARA LAS IMPORTACIONES: todas las

importaciones, o las importaciones de determinados productos, deben efectuarse por intermedio de una o varias organizaciones estatales; en ocasiones, se otorgan también a empresas privadas derechos de importación exclusivos.

SERVICIOS NACIONALES OBLIGATORIOS: derechos exclusivos otorgados por el gobierno a empresas de seguros y de transporte marítimo en relación con la totalidad o una parte determinada de las importaciones.



CAPITULO No.2

QUÉ ES Y QUÉ IMPLICA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Los signos de los tiempos.

El futuro de la economía ya no es el que era. En los últimos años, hemos presenciado cambios de forma y de fondo. Dichas reformas se sintetizan en un solo concepto: desgubernamentalización o si se prefiere de la liberalización. No son otra cosa la privatización, la desregularización, la apertura comercial, la integración de bloques económicos, el saneamiento de las finanzas públicas, la reducción de la inflación, las reformas fiscales, las modificaciones de algunos puntos importantes del marco jurídico de la economía, y todo aquello que implique abrir más y mejores espacios a la participación de la iniciativa privada. El signo de los nuevos tiempos es el signo de la liberalización. En el comercio internacional, aquel que se realiza entre las naciones, la liberalización de la economía conduce al libre comercio, uno de los signos más claros de nuestros tiempos. Hoy, el libre comercio recorre el mundo, como antaño lo hizo el comunismo en Europa. La única diferencia es que el comunismo fue un fantasma que, como tal, acabó desvaneciéndose de la escena. En cambio, el libre comercio, aquel que Adam Smith identificaba como el origen y la causa de la riqueza de las naciones, dista mucho de ser un fantasma.

A través del libre comercio, se llegará en algún momento del futuro a la globalización de los mercados (Ver en este mismo capítulo en 2.2.2 incisos c y d), a una integración más

eficaz de los mismos que dé como resultado una eficiente asignación de los factores productivos; todo ello a nivel mundial, a favor de una economía a escala planetaria que vendría a ser la más económica de las economías posibles. Tales son los signos de los nuevos tiempos. Pero los signos son eso -signos- y no la realidad. Los que aquí se consideran anuncian los nuevos tiempos, pero éstos, estrictamente hablando, aún no llegan. El libre comercio y la globalización son más un proyecto que una realidad. Y como sucede con todo proyecto, el del libre comercio corre el riesgo de ser un aborto, con el cual la globalización no pasará de ser en el mejor de los casos, un buen propósito. Uno de los requisitos para evitar esto último es conocer lo que el libre comercio es y lo que implica, tanto en oportunidades como en retos.

Antes de entrar al siguiente análisis, es importante resaltar que en estos momentos, precisamente, el libre comercio es cada vez más una realidad, como hechos concretos podemos señalar:

-México, a pesar de los efectos negativos del TLC, sigue respetando los acuerdos ya firmados y estabilizando su economía cada día más, a la vez que negocia con los países centroamericanos, acuerdos paralelos al TLC.

-Centroamérica, por su parte, continúa con las negociaciones para conformar un bloque sub-regional que fortalezca sus mercados (principalmente Guatemala, El Salvador y Honduras).

-En América del Sur, los países miembros del ALADI (Pacto Andino y Mercosur), actualmente están negociando la

conformación de un único bloque que sería otro más en la región de América.

Lo anterior demuestra que el Libre Comercio es el camino por el que están optando los países, no sólo de América sino del Mundo entero, para ajustarse a lo que será la característica de la economía mundial en el próximo siglo: la conformación de bloques y la competencia a nivel internacional.

2.1 PROTECCIONISMO

En toda América Central, hablamos mucho hoy en día, sobretodo desde que el TLC apareció en escena, del libre comercio. Que si el libre comercio es un callejón sin salida, que si por el contrario es la única salida posible; Que si el libre comercio representa la pérdida de la soberanía o que la viene a reafirmar; Que si el libre comercio es una amenaza para la industria nacional; o que si es una gran ventaja para los consumidores, etc. Mucho hablamos de él, pero, ¿sabemos lo que es y lo que implica? En la mayoría de los casos no, y ello se muestra en el grado de generalidad y superficialidad que caracterizan los comentarios y opiniones en torno al libre comercio en general y al TLC en particular. Una manera de comprenderlo consiste en comenzar por analizar la antítesis del libre comercio, es decir, el proteccionismo.

Qué es el proteccionismo

El proteccionismo es el intervencionismo gubernamental en el comercio exterior de una nación, e implica que es el gobierno quien decide, en torno a las importaciones, cuáles

entran y cuáles no; en qué cantidades entran, las que así lo hagan y bajo qué condiciones. En el primer caso, el gobierno apela al cierre de fronteras: las importaciones no entran. En el segundo, recurre a las cuotas de importación: solamente entra una determinada cantidad de importaciones. En el tercero, acude, fundamentalmente, a los aranceles, que son impuestos con los que se gravan las importaciones: las mismas entran con un impuesto que se debe pagar, que de ser posible, se traslada, a través de vía un mayor precio de la mercancía importada, al consumidor. ¿Cuál es el objetivo de tan febril intervencionismo y liderazgo gubernamental en la economía? Generalmente es doble: proteger a la industria nacional o a determinados sectores de la misma, y recaudar más impuestos.

En el caso de la protección, el argumento es, más o menos, el que sigue: dados los distintos grados de desarrollo de las diversas economías nacionales, una competencia internacional en igualdad de circunstancias es prácticamente imposible por lo que, de quererse comerciar con otros países, el gobierno de la nación con menos grado de desarrollo relativo tendrá que intervenir en dicho comercio para, fundamentalmente a través de cuotas de importación y/o de aranceles, igualar las circunstancias de una competencia que de entrada es desigual. Lo anterior, lejos de querer eliminar todo libre comercio entre naciones, pretende crear circunstancias menos desiguales entre los países que en dicho comercio participan. Para ello, recurre a los aranceles y a las cuotas de importación, los cuales poseen, al aplicarse los siguientes efectos:

Los aranceles, independientemente de la dimensión recaudatoria que tienen, restan, al traducirse en un precio mayor al consumidor, competitividad a los productos importados, que elevan de forma artificial la competitividad de las mercancías nacionales. El arancel, si llega a ser de una magnitud igual o mayor a la de la diferencia de precios entre el producto importado y la mercancía nacional se convierte en un instrumento que elimina el precio como factor de competitividad.

En cuanto a las cuotas de importación, éstas impiden una mayor penetración de las importaciones en el mercado nacional, y mantienen una mayor porción del mismo en manos de los productores nacionales quienes, sin duda alguna y sobretodo a corto plazo, mantienen parte de las ventajas que les otorga un mercado cerrado a la competencia del exterior. En ambos casos, dicho incremento se considera a partir del grado de competitividad que existiría en un total y definitivo libre comercio. La introducción de cuotas de importación y la imposición de aranceles representa una de las dos posibles versiones del proteccionismo (que no elimina el libre comercio).

2.1.1 Los fines del proteccionismo

Tal y como su nombre lo indica, el fin del proteccionismo es proteger, de distintos modos y con diferentes grados, al productor nacional, y es precisamente en Centroamérica donde el proteccionismo comercial existente afecta a las industrias, ya que el libre comercio indica que una economía se

especializa y exporta aquellos bienes que se producen con relativa abundancia; es decir, que cada economía aprovecha en los mercados internacionales las ventajas comparativas que posee. Pero cuando los gobiernos aplican una política de comercio exterior proteccionista basada en la imposición de aranceles, cuotas, permisos previos o de precios oficiales para la valuación de importaciones, con el objeto de proteger al sector industrial; se induce el cambio en los precios, y se aumenta el precio relativo de los bienes sustitutivos de importaciones. Esto implica cambios en la asignación de recursos hacia sectores protegidos, pero se discriminan otros sectores que producen bienes exportables, tales como agricultura, minería y manufacturas primarias.

La protección comercial del sector industrial se traduce como un subsidio para proteger a la industria de la competencia extranjera, lo cual hace que las industrias protegidas obtengan grandes utilidades, ya que las tasas de rendimiento sobre el capital invertido son mayores a los estándares internacionales y más que cubren el costo de oportunidad del capital. Esto hace que no se aprovechen las economías a escala, debido a que las empresas tienen mercados internos generalmente pequeños y con bajos niveles de ingreso, por lo que su expansión está limitada. Esto repercute en dos aspectos importantes:

- a) Se presenta sobreinversión en el sector industrial (debido al incentivo a invertir en capital), por lo que existe generalmente un exeso de capacidad instalada.
- b) Los costos unitarios de producción son mayores en los

internacionales y, por lo mismo, rara vez exportan.¹³

Cuando las empresas producen con altos costos unitarios, no generan las divisas requeridas para cubrir sus importaciones, por lo que presionan al resto de los sectores productivos para allegarse de estas divisas. Esto indica que "... Aunque no es necesario ni deseable, ni que cada sector sea autosuficiente en divisas, una política comercial proteccionista inhibe las exportaciones del sector industrial. Además, actúa como un impuesto a la producción de los sectores que exportan, lo que hace que estos últimos reduzcan sus exportaciones y disminuyan así el influjo neto de divisas. De esta manera, una política de comercio exterior proteccionista del sector industrial efectivamente cierra la economía, y reduce las importaciones, pero también las exportaciones."¹⁴

2.1.2. Beneficios y costos del proteccionismo

Evidentemente que los beneficios repercuten a favor de los productores nacionales que se ven favorecidos por la protección gubernamental, argumentándose que ésta garantiza la

¹³ Dado los altos costos unitarios, las exportaciones de estas empresas tienden a darse únicamente en situaciones en las cuales el tipo real de cambio se encuentra depreciado respecto a su nivel de equilibrio, por lo que, para exportar las empresas requieren de un subsidio cambiario.

¹⁴ Katz, Isaac. Crecimiento Económico: el impulso del sector exportador. Banca Central, Banco de Guatemala. Año V. No.17. Guatemala. Litografía Delgado. 1,993. p.13-37.

viabilidad de industrias y empresas y, por lo tanto, del empleo. Sin embargo, no todos los resultados del proteccionismo se convierten en beneficios. El proteccionismo también genera un costo. En primer lugar, para los productores extranjeros que ven limitadas sus oportunidades de exportar hacia las economías cuyos gobiernos lo practican. En segundo lugar, para los consumidores nacionales, quienes verán limitadas sus oportunidades de consumo, ya sea porque no existen importaciones disponibles, porque no las hay en cantidades suficientes o a precios competitivos. El proteccionismo repercute, negativamente, en el nivel de bienestar de los consumidores y en la capacidad de generar riqueza de los productores extranjeros. En tercer lugar, el proteccionismo perjudica a los importadores, quienes ven limitadas sus posibilidades de comerciar.

En relación a los beneficios y costos del proteccionismo, se puede decir que a corto plazo y considerando únicamente a los sectores protegidos, los beneficios parecen mayores que los costos con lo cual, al menos desde la perspectiva del análisis costo-beneficio, el proteccionismo queda justificado.

Sin embargo, tomando en cuenta los efectos generales y a largo plazo de la política proteccionista, los costos superan a los beneficios, ya que un país proteccionista al no permitir el libre mercado, se cierra a la competencia y con esto no logra ser competitivo, lo cual conlleva a que el país permanezca con una economía a escala, que es cuando una

economía está aislada del exterior, el crecimiento del sector industrial es severamente limitado por el tamaño del mercado interno, lo cual impide aprovechar y alcanzar la escala óptima de producción y, por lo mismo, un mayor crecimiento de la producción industrial.

2.2 LIBRE COMERCIO

Una vez que los excesos y defectos del proteccionismo se han identificado y vemos que representan obstáculos para la economía, se impone la necesidad de corregirlos. La manera eficaz de conseguirlo es por medio de la apertura comercial que ofrece el libre comercio. No queremos decir con esto, que nuestros países deban convertirse sólo en importadores, una apertura es el libre comercio (exportar e importar), el libre comercio crea competencia, y la competencia nos hace competitivos.

¿Qué es el Libre Comercio?

El libre comercio es la antítesis del proteccionismo, lo cual quiere decir que son los consumidores quienes, al final de cuentas, deciden qué importaciones entran y permanecen en el país, sobre todo en materia de precios. Ya no es el gobierno, sino los consumidores, comprando o no en el mercado. Evidentemente que para lograr lo anterior, el gobierno debe eliminar el proteccionismo en cualquiera de sus manifestaciones. ¿Cómo? Es simple, en la actualidad somos testigos del esfuerzo de los gobiernos por formar bloques económicos, como una exigencia para no quedar aislados de la

realidad comercial de fines de este siglo. Esto nos demuestra que por sí solo, el proteccionismo cada vez es más débil, ya que para conformar bloques es imperiosa necesidad, abrirse al comercio y para esto, los gobiernos deben olvidarse de la idea de protegerse. Al decir que es el consumidor el que decide, nos referimos a que al haber una gama de productos por escoger, serán los consumidores quienes decidan, qué producto, de qué precio y de qué calidad van a consumir. Entendiendo que la razón de la existencia de los mercados, son los consumidores.

Partiendo de una situación proteccionista, independientemente del tipo de proteccionismo que se practique, la tendencia hacia el libre comercio se inicia con la apertura comercial y con la desgravación arancelaria, claros ejemplos de la liberalización de la economía. Por medio de la apertura comercial, se abren las fronteras a las importaciones y se excluyen las cuotas. La apertura comercial elimina obstáculos a la entrada de las importaciones. A través de la desgravación arancelaria, se quitan los impuestos con los que el gobierno grava las importaciones, y suprime esa competitividad artificial que los aranceles le otorgan a los productores nacionales. Apertura comercial y desgravación arancelaria implican la exclusión de impedimentos a la importación de mercancías, que se van descartando conforme se va eliminando el proteccionismo.

Al igual que sucede con el proteccionismo, el libre comercio se manifiesta de distintas maneras, y depende de qué medidas liberalizadoras -apertura comercial y/o desgravación

arancelaria- se tomen. Una primera posibilidad es que se realice la apertura comercial (de fronteras y eliminación de cuotas de importación) sin que se ejecute la desgravación arancelaria. El gobierno deja de decidir qué entra y qué no, y en qué cantidades, pero determina en qué condiciones entra, sobre todo en lo relacionado al precio, (Principalmente, para proteger el mercado interno). Una segunda posibilidad es que el gobierno esté dispuesto a mantener cerrada la frontera para algunos productos, determine cuotas de importación para los que puedan entrar, y realice la desgravación arancelaria, con lo que las importaciones que se efectúen contarán con el precio como factor de competitividad, ya que no habrá arancel que lo eleve artificialmente, (dumping, por ejemplo).

Una tercera posibilidad es la que contempla todas las combinaciones factibles de las dos anteriores. Por último, una cuarta posibilidad consiste en la apertura comercial y la desgravación arancelaria total y, ¿por qué no?, definitiva, la única probabilidad de llegar al verdadero libre comercio, que es como cualquier otra, una etapa del proceso de liberalización comercial en la cual se practica algún tipo de proteccionismo. Ahora, que la apertura comercial y la desgravación arancelaria tengan que ser totales y definitivas no quiere decir, de ninguna manera, que deban ser inmediatas, lo cual implica que, si se ha de hacer por pasos, se pase por alguna de las tres primeras posibilidades, convertidas en etapas de liberalización, pero cuidando que efectivamente sea un peldaño hacia el libre comercio.

2.2.1 ¿Qué es el Comercio?

Antes de continuar con el análisis del libre comercio, conviene reflexionar acerca de la naturaleza del comercio, ya que sin dicha reflexión difícilmente se comprenderá la postura a favor del libre comercio. El comercio es, junto con el ahorro y la inversión, una de las actividades potenciadoras de la economía. Para entenderlo, comencemos por citar su definición: el comercio es aquella actividad económica que permite elevar el bienestar de la gente por medio de la diversificación de la riqueza. La actividad comercial impacta positivamente el bienestar de aquellos, que en ella participan. Es por ello, en primer lugar, que la misma es potenciadora de la economía, siempre que alguien está dispuesto a ceder algo a cambio de un producto diferente, es porque espera elevar su nivel de bienestar. Ello quiere decir que la persona valora más lo que recibe que lo que cede.

El hecho de introducir en el análisis millones de agentes económicos, miles de bienes y servicios, y el dinero como medio de intercambio, no afecta en nada el principio subyacente del comercio. El comercio seguirá diversificando la riqueza y, a causa de ello, elevando el nivel de bienestar de aquellos que en él participan.

De las consideraciones hasta aquí hechas en torno a la naturaleza del comercio, se deduce una primera conclusión: hablar de libre comercio es redundante. El comercio, o es libre o no es comercio. El comercio, o se practica libremente o es incapaz de surtir el efecto que le es propio, a saber: elevar el bienestar de aquellos que intercambian bienes y

servicios. Lo importante del comercio es que eleva el bienestar de las dos partes que en él intervienen. Esto es posible, si ambas partes participan libremente en el acto de intercambio a partir de la expectativa de que, una vez realizado el mismo, se estará mejor que antes. Si una de las dos partes no interviene, se debe a que tal expectativa no existe, lo cual quiere decir que dicha persona valora más aquello que no está dispuesto a ceder que aquello que recibía a cambio, si se le obligara a cederlo.

El comercio, o es libre o no es comercio. Entonces, ¿por qué se habla tanto de libre comercio?

El concepto de "libre comercio", tal y como lo hemos venido utilizando hasta el momento y como lo seguiremos haciendo de aquí en adelante, con el objeto de, aún aclarado este punto, no crear confusiones, se refiere al comercio que se realiza entre las naciones, libre del intervencionismo y dirigismo gubernamental, en que se liberalizan los obstáculos que el gobierno, arbitrariamente impone. Además, tiene por objetivo ampliar a todas las naciones la diversificación de la riqueza y el mayor bienestar que es el efecto propio de todo ello. El comercio es potenciador de la economía, y si algo requiere el mundo, sobre todo el subdesarrollado y el que está en vías de desarrollo, es precisamente dicha potenciación. El cierre de fronteras, las cuotas de importación y los aranceles, al imponer sobrecargos e inconvenientes al comercio entre las naciones limita las posibilidades de diversificar la riqueza, y atenta contra la división del trabajo y la generación de excedentes.

2.2.2 Qué implica el tránsito hacia el Libre Comercio

La transición del proteccionismo hacia el libre comercio, que se realiza a partir de la apertura comercial y de la desgravación arancelaria, puede implicar una de las tres siguientes posibilidades: reconversión de empresas, desaparición de empresas, creación de nuevas empresas. Una condición que se requiere para enfrentar los retos de las anteriores probabilidades, es que la transición hacia el libre comercio no aborte a mitad del proceso y, que otras naciones, estén dispuestas a realizar la apertura comercial y la desgravación arancelaria. El libre comercio es cuestión, por lo menos, de dos: la apertura comercial y la desgravación arancelaria, realizadas por una nación, que demandan reciprocidad por parte de otras naciones. Desde la entrada en vigor del TLC hasta la fecha, hemos visto los efectos que ha causado en México, y cómo este país se ha ajustado a los mismos. Definitivamente, Centroamérica no está lista en este momento, al igual que México no lo estaba; sin embargo, el impacto desde ahora se hace sentir, y es por eso que nuestros países han reaccionado a las exigencias que el TLC demanda.

Análisis de las implicaciones transición-libre comercio

a. Reconversión, desaparición y creación de empresas

La transición del proteccionismo hacia el libre comercio implica un proceso de reconversión por parte de aquellas economías nacionales que se van a integrar, con base en un comercio más libre entre ellas. Dicho proceso deberá tener como objetivo la trilogía de la competitividad: menores

FABRICANTES: reducir o cerrar procesos improductivos, y sustituirlos por productos finales o sub-ensambles importados de menor costo, y dejar abierta la posibilidad de volver a producir.

COMERCIALES: reducir su organización y hacerla eficaz para preparar la competencia de comercializadores internacionales interesados en entrar directamente en los mercados centroamericanos.

DE SERVICIOS: negociar representaciones extranjeras para complementar y ampliar la gama de servicios que la empresa ofrece aquí. Procurar que la empresa obtenga la imagen, reconocimiento profesional y respaldo para hacer negocios internacionales.

Otra implicación del tránsito hacia el libre comercio es la aparición de nuevas empresas que, aprovechando las más y mejores oportunidades de la globalización de los mercados, alcancen el grado de competitividad necesario. Reconversión de empresas, desaparición de empresas, creación de nuevas empresas. Son las tres principales implicaciones de la transición del proteccionismo hacia el libre comercio. Cualquiera de las tres representan retos cuya superación demanda tiempo, esfuerzo y recursos, y en no poca cantidad ni intensidad. La condición necesaria para que los agentes económicos estén dispuestos a invertir tiempo, trabajo y recursos en la reconversión, es el convencimiento de que el proceso de transición del proteccionismo hacia el libre comercio no abortará y que la tendencia hacia este último llegará a concretarse total y definitivamente.

se apliquen pueden extenderse, incluso, al caso extremo de la globalización mundial. (ver capítulo 4, incisos 4.2 y 4.3).

La globalización de los mercados se debe llevar a cabo de la siguiente forma: total, gradual, pareja, definitiva y universalmente. De otra manera, el costo del ajuste será más elevado de lo necesario y puede no darse del todo eficientemente.

Total: esto quiere decir que todos los sectores de la economía deben participar del proceso de globalización y debe ser igualitariamente para todos los sectores de la economía. La razón de ello se encuentra en el hecho de que mantener a algún sector al margen de la misma implicaría una acción ilegítima por parte del gobierno, quien brindaría su protección a dicho sector. Además, si, reconversión de por medio, los resultados que se espera obtener de la globalización son buenos, ¿por qué no hacer participe de ellos a todos los sectores de la economía?

Gradual: la apertura comercial y la desgravación arancelaria deberá ser gradual, considerando un lapso suficiente para que las empresas sustituyan la competitividad artificial que le otorgaba la protección gubernamental por una competitividad real basada en la trilogía de menores costos, mayor calidad y mejor servicio. La liberalización del comercio exterior deberá ser gradual, lo que no quiere decir que la misma se eternice. Llevar a cabo la apertura comercial y la desgravación

la globalización. ¿Cómo se compara con las mismas el TLC?.

d. La Globalización en el TLC

Aplicando los elementos anteriores al análisis de la globalización que a partir del TLC se dará en Norteamérica, se concluye que ésta dista mucho de cumplir, cabalmente, con los requisitos necesarios de totalidad, gradualidad, igualdad, definitividad y universalidad. La globalización de los mercados en Norteamérica no incluye a todos los sectores de las economías involucradas. Por lo que la globalización está lejos de ser global.

En relación con la gradualidad es claro que, por parte de los tres países, se han contemplado diversos tiempos para realizar la apertura comercial y la desgravación arancelaria: de inmediato, a cinco, diez o quince años. La globalización en Norteamérica plantea su realización gradual, pero sin ser, desafortunadamente, igual para todos los sectores.

Una de las condiciones más importantes para que el período de transición entre el proteccionismo y el libre comercio cause los menos trastornos posibles, es que la apertura comercial y la desgravación arancelaria se realicen, además de hacerse gradualmente, con las misma gradualidad para todos los sectores de la economía. Nos referimos al requisito de la igualdad misma que resulta inexistente. El que no haya este trato igualitario quiere decir que son distintas gradualidades dependiendo de los sectores, al realizar la apertura comercial y la desgravación arancelaria. El principio de trato igualitario no se cumple.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA, (TLC).

El 12 de agosto de 1,992; los representantes comerciales de Canadá, Estados Unidos y México culminaron catorce meses de negociaciones para el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) o North America Free Trade Agreement (NAFTA, por sus siglas en inglés).

El 7 de octubre del mismo año, los jefes de Estado de las tres naciones suscribieron el Tratado de San Antonio, Texas, antesala a la ratificación legislativa en cada país, y la cual dio paso conforme a lo previsto, a la entrada en vigor del TLC, el 1 de enero de 1,994.

Con ello, se sentaron las bases para el surgimiento de un mercado gigantesco: más de 360 millones de personas, 21.3 millones de kilómetros cuadrados de territorio, un comercio exterior de 1.3 billones de dólares anuales y un producto interno bruto global de 6.5 billones de dólares, equivalente al 30% del total mundial¹⁵. Todo esto, justamente a la vecindad de Centroamérica...

3.1. ¿Qué es el Tratado de Libre Comercio?

El TLC es el conjunto de reglas acordado por los tres países miembros para el establecimiento gradual -durante un período de 15 años- de una zona libre para el intercambio de bienes, servicios e inversiones en América del Norte.

¹⁵ Sergio Estrada Farfán, Revista EMPRESA, No.6, pag.8.

En tal sentido, el TLC define las reglas de origen y los calendarios negociados para la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; establece las normas que regirán para el intercambio de productos específicos (agropecuarios, automotrices, textiles y confecciones, productos energéticos y petroquímicos básicos); regula la apertura de las relaciones en materia de servicios financieros, transporte terrestre y telecomunicaciones; formula las normas aplicables en lo concerniente a prácticas de comercio desleal, salvaguardas, monopolios, políticas de competencia, medio ambiente y propiedad intelectual; sienta las bases para la instauración de un régimen común de inversiones, y finalmente crea las instancias y mecanismos necesarios para la administración del Tratado y la solución de controversias.

En síntesis, el TLC es un conjunto de reglas, resultado de los acuerdos a los que llegaron los gobiernos mexicano, estadounidense y canadiense, para:

- A) Liberalizar y fomentar el comercio en Norteamérica...
- B) ...en base a ciertas normas que deben respetar los productores y comerciantes de los tres países norteamericanos para proteger la salud humana, la ecología y los derechos de los consumidores...
- C) ...contemplando una serie de mecanismos para resolver las diferencias que surjan, todo ello con base en...
- D) ...un calendario determinado que marca tiempos y modos para ir realizando la integración norteamericana, bajo una

relaciones armónicas entre las economías de los tres países."¹⁹

3.2. Objetivos que persigue y principios en que se sustenta.

Los objetivos que persigue el TLC son los siguientes:

GENERALES:

- a. Promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en Norteamérica.
- b. Aumentar la competitividad internacional de las empresas de los tres países, en forma congruente con la protección del ambiente.
- c. Proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

ESPECIFICOS:

- a. Eliminar las barreras al comercio.
- b. Promover las condiciones para que se dé una competencia justa en el MCN (Mercado Común Norteamericano).
- c. Incrementar las oportunidades de inversión.
- d. Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- e. Establecer procedimientos efectivos de aplicación y solución de controversias.
- f. Fomentar la cooperación trilateral, regional y

¹⁹ Idem.

importaciones) sobre las mercancías que sean producidas en Canadá, Estados Unidos y México. Para poder decidir qué mercancías tienen derecho a recibir los beneficios de dicho trato arancelario preferencial, es necesario determinar el origen de las mismas.

2. COMERCIO DE BIENES.

El principal objetivo del TLC es la liberalización de una parte significativa del comercio norteamericano, con el objetivo de, a partir de facilitarlo, promover la compra-venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países.

3. SECTORES ESPECIALES.

Tres son los sectores que, en el contexto del TLC, han sido negociados de forma especial, ello en razón de su peso específico en la economía mexicana y/o de su grado de desarrollo en comparación con aquel que tienen estos mismos sectores en los Estados Unidos y Canadá. Tales sectores son: el textil, el agrícola y el automotriz. El textil y el agrícola es de mucha importancia para Centroamérica.

4. COMERCIO DE SERVICIOS.

El TLC no estima únicamente la liberalización del comercio de mercancías. Incluye, asimismo, la compra y venta de servicios entendiendo por ellos "todas aquellas actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, así como el transporte, la educación, el turismo. También se consideran servicios los que ofrece un médico, un abogado, un

7. Agricultura.

II. COMERCIO DE SERVICIOS.

8. Principios.

9. Transporte terrestre.

10. Telecomunicaciones.

11. Servicios financieros.

III. INVERSION.

IV. DISPOSICIONES GENERALES:

12. Normas.

13. Prácticas desleales.

14. Salvaguardas.

15. Compras del sector público.

16. Competencia, monopolios y empresas del estado.

17. Movilidad temporal de personas.

18. Propiedad intelectual.

19. Instituciones y solución de controversias.

20. Excepciones.

V. DISPOSICIONES FINALES:

21. Entrada en vigor.

22. Adhesión.

POSIBLE IMPACTO DEL TLC EN EL AREA CENTROAMERICANA

4.1 TLC y el Mercado Centroamericano.

Un análisis del impacto del TLC para Centroamérica sólo puede ser global y preliminar, ya que se hace necesario evaluarlo a nivel de sectores y productos específicos. Sin embargo, cabe destacar que el TLC constituye un acuerdo que garantiza un total libre acceso para los productos agrícolas y elimina todas las restricciones cuantitativas para el comercio de textiles y confecciones. También es el primer acuerdo internacional en establecer el libre comercio para los servicios. Lo anterior implica de inicio, que Centroamérica pierde los márgenes preferenciales que tiene con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), por cuanto México tendrá libre acceso al mercado estadounidense. Asimismo, existe el compromiso de eliminar las barreras no arancelarias. Dentro de la perspectiva del mercado mexicano para las exportaciones de Centroamérica, también los productos norteamericanos tendrán ventajas adicionales, ya que entrarán libres de aranceles. Pero, como ya se mencionó anteriormente, el TLC representa para Centroamérica una oportunidad más que un problema; lo que se le plantea es la imperiosa necesidad de aplicar una estrategia de negociación con los países del TLC. Es importante enfatizar que la acción conjunta regional y la búsqueda de opciones para la incorporación a la zona del Norte, así como la obtención de una paridad en los nuevos beneficios de que gozarán los países miembros del TLC, se constituirán en acciones prioritarias para la región centroamericana. Asimismo la conclusión de las negociaciones

Económica Regional y de los compromisos contractuales derivados de los acuerdos regionales, tanto en materia comercial como de otra índole.

4.2 E.E.U.U. y Centroamérica dentro del marco del TLC.

Pese al espíritu de acercamiento y negociación que existe en la región centroamericana, abunda una serie de obstáculos y condicionamientos que es preciso identificar. El primer aspecto se refiere al contexto internacional. En los últimos años, el crecimiento de la economía mundial se ha caracterizado por presentar ciclos económicos de corta duración con tasa de variación anual superiores al 3.0% vinculado a este proceso; el comercio mundial ha presentado mayor dinamismo y se ha transformado en el mecanismo que puede impulsar a la producción en su conjunto²²². En general, los países centroamericanos han adoptado programas de liberalización y apertura de manera unilateral, sin que, como contraparte, su acceso a los principales mercados se haya mejorado de forma notable. Incluso la tendencia actual podría derivar en pérdida o deterioro de ese acceso al conformarse bloques regionales de los que quede excluida la subregión. Por lo tanto, incidir para obtener un mayor y mejor acceso sin restricciones al mercado de los países desarrollados, un trato diferenciado y más favorable a los productos regionales respetando los acuerdos internacionales, es tarea común de los países centroamericanos.

²²² La producción mundial de mercancías tuvo una variación anual del 1% en el período 1,983-1,990 y el comercio del mismo del 6%.

Más aún cuando varios de los países de Centroamérica finalmente se incorporaron al GATT. De estas consideraciones, se concluye que para Centroamérica la negociación directa con Estados Unidos adquiere mayor urgencia y debe ser considerada como prioritaria, sin que esto signifique no continuar avanzando, de manera paralela, en el proceso de Tuxtla. El comercio de Centroamérica y Estados Unidos, el de mayor peso para la región (más del 63% de las exportaciones y del 47% de las importaciones provienen de ese mercado en 1,990), se encuentra concentrado en los productos agrícolas. Los productos de exportación tradicional (algodón, azúcar, banano, café, carne de bovino) representan todavía más del 52% en 1,990, si bien los rubros no tradicionales han llegado a ser casi un 46%. Las exportaciones hechas al amparo de las exoneraciones arancelarias dadas para el procesamiento en zonas francas y bajo la maquila representan menos del 4% del valor exportado por Centroamérica. Hacia el mercado de Estados Unidos, la región centroamericana goza de preferencias para más del 25% de sus exportaciones, 5% al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), 14% por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y 6% dentro del régimen de maquila. Si bien un buen número de los bienes agrícolas tienen un tratamiento arancelario favorable por estar incluidos en el SGP o en la ICC, algunos de ellos mantienen niveles de protección significativa o están sujetos a restricciones cuantitativas por razones estacionales o de reparto del mercado mediante cuotas (caso del azúcar). De los productos no tradicionales no agrícolas, los productos textiles y de la

industria de la confección.

Por su parte, corresponden en términos generales a uno de los sectores más protegidos en Estados Unidos, y presentan una mayor dispersión arancelaria respecto del promedio bajo de protección que caracteriza el arancel norteamericano²⁴. Incluso productos de la industria textil y de la confección quedaron expresamente excluidos de los bienes a los que se abrió la ICC. Por su importancia, tanto dentro del total de las exportaciones centroamericanas como por su peso en la producción regional y su efecto en el empleo, éstos son dos de los sectores en que se basan las estrategias de apertura, liberalización y promoción de exportaciones regionales. Ello justifica que se requiera estudiar el efecto que en ellos pueden tener las disposiciones negociadas por Estados Unidos, Canadá y México en el TLC en materia de acceso recíproco. En particular, se trata de ver el impacto que, la liberalización que se dará a México a estos productos, tendrá en Centroamérica.

4.2.1. Cuadros de exportaciones

Debido a la gran variedad existente de productos textiles, es necesario agruparlos de la siguiente manera, según están expresados por la Sección de Estadística del Banco de Guatemala:

1) Por producto, país, partida: aquí el sector textil se

²⁴ Mientras el arancel ponderado de los EE.UU. para el total de las importaciones es del 3.8%, para las importaciones de productos textiles y de la confección en promedio es 20%.

Cuadro 4.1

Exportaciones (enero a mayo de 1,994), [en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida];²⁷

Definiciones: a) artículos de vestuario, b) artículos típicos de materias textiles, c) hilos e hilazas, d) materiales textiles (tejidos o telas).

A. Con Valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	3,751,566	3,727,465	401,673	7,880,704
b)	437,486	11,898	517,903	967,287
c)	431,927	1,921,739	148,473	2,502,139
d)	664,489	10,008,683	1,240,814	11,913,986
Suma total:	5,285,468	15,669,785	2,308,863	23,264,116
B. Sin Valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	165,651,680	4,634	2,643,720	168,300,034
b)	17,526	---	---	17,526
c)	108,418	72,616	58,856	239,890
d)	3,860,700	346,870	342,057	4,549,627
Suma Total:	169,638,324	424,120	3,044,633	173,107,077

Cuadro 4.2

Exportaciones e importaciones (enero a mayo de 1,994), respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

[País, Producto];²⁸

Exportación (FOB):	Sección 11
-con valor comercial:	5,457,386
-sin valor comercial "Maquila".	170,367,899
Importación (CIF):	
-con valor comercial:	13,554,446
-sin valor comercial "Maquila".	2,588,473

²⁷ Fuente: Depto. de Estadística del Banco de Guatemala.²⁸ Fuente: Depic. de Estadística del Banco de Guatemala.

- a. Consolidar vínculos de amistad y cooperación mutua con respecto a la soberanía y la autodeterminación.
- b. Contribuir al desarrollo económico y social de los países centroamericanos.
- c. Colaborar al mantenimiento de la paz en la región con base en los acuerdos adoptados por los propios países centroamericanos.
- d. Ayudar al proceso de integración en Centroamérica.

Un aspecto importante que se debe resaltar es el hecho de que el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio asume como punto de partida la instrumentación de un Acuerdo de Complementación Económica. Dicha situación es distintiva, ya que por lo general los acuerdos de libre comercio sólo contemplan el proceso de desgravación gradual, en tanto que para el caso de la relación México-Centroamérica se pretende que se conforme una zona de libre comercio a más tardar el 31 de diciembre de 1,996 sobre la base de programas de cooperación que vayan conformando los distintos aspectos de complementariedad económica a partir del reconocimiento de la asimetría entre las partes. En los Acuerdos de Tuxtla, se enfatiza más en el aspecto de la cooperación económica que en el comercial y, por lo tanto, en la búsqueda del desarrollo conjunto. El segundo aspecto que condiciona la relación México-Centroamérica se refiere a la conformación de los

siguiente: "...Centroamérica exporta productos agrícolas, así como textiles y ropa (los que representan una cuarta parte de las exportaciones de la región a los EEUU) y éstos pueden ser afectados negativamente por el TLC. En el caso del azúcar; por ejemplo, Centroamérica puede perder competitividad a mediano plazo porque tendrá que competir con México en el mercado norteamericano. Otro problema es que la exportación de azúcar centroamericana pueda enfrentar mayores restricciones en el mercado mexicano debido a la promesa de México de brindar protección a los niveles de EEUU".³⁰

Y tercero, México gana reducciones graduales en los impuestos de productos que están sujetos a tarifas bajo la ICC, principalmente en lo que se refiere a ropa y zapatos y algunos productos de cuero.³¹

En resumen, de las negociaciones con México habrían de surgir principios de comercio claro con Centroamérica para que México, como exportador, no afecte la competitividad del aparato productivo industrial subregional y su potencial de desarrollo e integración productiva regional. México, como importador, tendría, como resultado de las negociaciones, condiciones de acceso claras y confiables que permitan a Centroamérica aprovechar nichos de mercado en el país en el desarrollo de su competitividad externa. Finalmente, México

³⁰ CEPAL, SIECA, PRADIC. Apreciaciones preliminares del efecto del tratado de libre comercio de Norteamérica (TLC) para Centroamérica. SIECA. Guatemala. s.p.i. Guatemala. 1,992. 85 pp.

³¹ Horken Kathleen. El TLC, sus implicaciones para Centroamérica y Estados Unidos. Hemeroteca Bro. de Guatemala, s.p.i. 1,994. 16 pp.

3- Mejora de la capacitación de su fuerza laboral para elevar su productividad.

4- Eficiencia administrativa tanto en el aparato público como en la gestión empresarial privada, y superar las prácticas tradicionales que cobijan procesos obsoletos o inaceptables en el mercado internacional.

5- Superación de importantes cuellos de botella en la dotación de infraestructura necesaria para la transformación productiva.

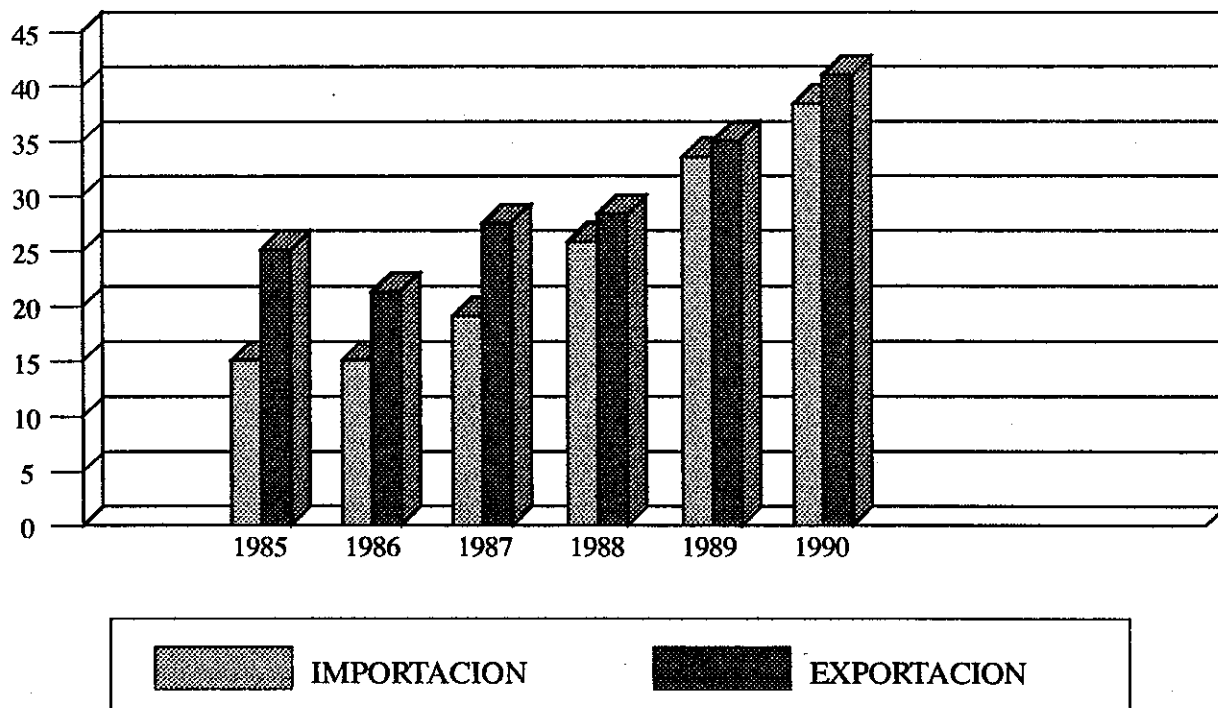
6- Mejora en el acceso a los medios de producción y en la distribución de los frutos del crecimiento, a fin de ganar en equidad social como requisito indispensable para la preservación de la estabilidad social y el avance de la democratización.

Por lo anterior, dos líneas claras de acción para Centroamérica son:

1. Acción Conjunta, ya que la única opción realista es adoptar un enfoque en grupo de los países, pues los Estados Unidos no van a dedicar esfuerzos ni a considerar seriamente negociaciones individuales con pequeños países y mercados.

2. Vinculación al TLC, es decir buscar la paridad con argumentos particulares y específicos para la región de Centroamérica y el Caribe, y distanciarse tanto del proceso de adhesión y aprobación del TLC, como de las negociaciones en el

EXPORT. E IMPORT. DE MEXICO AL MUNDO
MILLONES DE DOLARES INCLUYE MAQUILA



CAPITULO No.5

Consideraciones sobre las oportunidades, retos y riesgos dentro del marco del TLC.

El TLC no es, como piensan algunos, un callejón sin salida que, como tal, no nos conducirá a ningún lado. Tampoco es, posiblemente como piensan otros, el único camino que se debe seguir para que la economía salga adelante. El TLC, y lo que éste originará; es algo demasiado complejo, imposible de reducir en los términos que este trabajo pueda exponer. La integración formal de las economías del Norte presenta oportunidades; retos y riesgos; se deben minimizar estos últimos, superar los segundos y aprovechar los primeros. Quien no comprendá esto, difícilmente entenderá el TLC y sus consecuencias. Dado esto es necesario distinguir las facetas entre las oportunidades y los riesgos del TLC. Este análisis preliminar se hace pensando en Centroamérica como un bloque económicamente unido.

5.1 Oportunidades dentro del TLC

El TLC presenta oportunidades claramente diferenciadas, a corto como a largo plazo. A corto plazo: inversión extranjera, ya que para los capitalistas, tanto nacionales como extranjeros, el TLC representa una garantía y un incentivo; ambos elementos son importantes para atraer inversión, que es necesaria para impulsar la economía hacia más elevados niveles de crecimiento, que además sean generales y sostenidos, y capaces de generar empleos productivos y suficientes.

entre sus elementos más destacados, en: privatización, desregulación, apertura comercial, desgravación arancelaria, TLC, saneamiento de las finanzas públicas, reducción de la inflación, adecuación de algunos puntos del marco jurídico de las economías; respondiendo todo ello, en mayor o menor medida, al reclamo que el sector empresarial ha venido haciendo desde hace tiempo. Una de las más claras oportunidades que el TLC traerá a la economía centroamericana viene dada por la garantía de permanencia y posible continuidad de la liberalización. Además de ello, el TLC presenta un incentivo.

El TLC como incentivo

El TLC, como ya se analizó en la primera parte de este trabajo, tiene como uno de sus principales objetivos liberalizar el comercio para las mercancías producidas en cualquiera de los países integrantes del Bloque, independientemente de la nacionalidad del capital con las que hayan sido producidas. Lo anterior quiere decir que cualquier empresario puede invertir directamente su capital en la economía centroamericana para que, aprovechando las ventajas que ésta ofrece, se produzca en Centroamérica y exporte hacia los Estados Unidos, Canadá y México. El incentivo para invertir directamente en Centroamérica, a raíz de una vinculación al TLC, viene dado, principalmente, por la posibilidad de complementariedad que es, sin duda alguna, una de las formas de integración económica entre dos o más naciones. Hay que sumar el hecho de que la cantidad de

posterior vinculación, para gozar de las oportunidades antes analizadas. Se dijo que a corto plazo la oportunidad que presenta el TLC es la inversión extranjera; es el TLC una garantía y un incentivo. Desafortunadamente dicha garantía depende de un elemento que no está total y definitivamente bajo el control de los gobiernos centroamericanos: el TLC.

Necesidad de una garantía mejor

La garantía de permanencia de la liberalización no debería de depender, de forma por demás exclusiva, del TLC y de la integración formal de nuestras economías al Bloque Norteamericano. Dicha garantía debe estar en manos de la institucionalización jurídica de la liberalización. Que significa debido a la sustitución de la economía mixta por la de mercado, institucionalizar la última. Esto implica garantizar, a nivel del ordenamiento jurídico, que debe imperar en el país, desde la Constitución, pasando por las leyes, hasta los reglamentos, lo siguiente: estabilidad monetaria, precios libres, propiedad privada de todos los medios de producción, libre acceso del capital privado a todos los sectores de la economía y concertación, consistencia y constancia de la política económica. Sintetizando: la institucionalización jurídica de la economía de mercado implica garantizar el respeto irrestricto a los derechos naturales de la persona a la libertad y a la propiedad; respeto que se logra en la medida en que en la economía se consigan los cinco elementos mencionados.

expansión y penetración de los mercados de exportación para las mercancías hechas en Centroamérica. El segundo paso, más importante aún, consiste en la capacidad de las exportaciones centroamericanas para entrar y permanecer en los mercados del Norte. Para conseguir esto, es necesario que los empresarios que produzcan en Centroamérica, se ganen el favor de los consumidores estadounidenses, canadienses y mexicanos. Y ¿cómo ganarse ese favor? A través de la trilogía de la competitividad: menores costos, mayor calidad y mejor servicio; competitividad que lleva a producir más y mejor. El reto consiste en que, a partir de la eficacia productiva, comercial y financiera, el sector privado de la economía, los empresarios, ocupen eficientemente los espacios que se les abrirán.

5.3 Riesgos del TLC

Por último, una vez analizados las oportunidades y los retos del TLC, resta la reflexión en torno a los riesgos del mismo, comenzando por aquel que, en estos momentos, se presenta como más grave. Me refiero a la posibilidad de que Centroamérica logre su vinculación.

5.3.1 Riesgo de vinculación.

A la pregunta de si nos vincularemos o no al TLC, hay que responder, pese a los argumentos en contra, afirmativamente. Tarde o temprano Centroamérica será parte del TLC. Por una razón muy sencilla: a todos los países les conviene económicamente, sobre todo a los nuestros, conveniencia que

PROPIEDAD DE LA UNICEF
 GUATEMALA
 8/10/1994

de que éste sea realmente un tratado de libre comercio, es decir, que el comercio resultante de la integración norteamericana no sea realmente libre. Para que lo sea, es necesario ir más allá de la apertura de fronteras y de la reducción y eliminación, tanto de cuotas de importación como de aranceles. Existen otras opciones, no tan claramente proteccionistas, que limitan y distorsionan el comercio entre las naciones. Una de ellas, que es muy importante para las economías centroamericanas, es la manipulación por parte de los gobiernos del tipo de cambio. Siempre que un gobierno interviene en el mercado de cambios, lo hace con el propósito de modificar el precio del mercado, ya sea sobrevaluando el dinero nacional respecto a alguna divisa (por lo general el dólar) o subvaluándolo. Pretender que la manipulación gubernamental del tipo de cambio se realiza para establecer el precio de mercado es absurdo. Para ello, basta con dejar funcionar al mercado. Si bien a corto plazo, y en relación a determinados sectores de la economía, la manipulación del tipo de cambio, por parte del gobierno, puede tener resultados positivos, independientemente de que se trate de sobrevaluación o de de una subvaluación, los efectos generales y a largo plazo serán negativos, ya que cualquier otra paridad que no sea el precio de mercado es una distorsión que acaba por extenderse al resto de la economía y de manera muy particular, al comercio exterior. En el caso de las economías centroamericanas, los gobiernos han manipulado el tipo de cambio de una manera "tradicional", cuando la manipulación del tipo de cambio, da como resultado una sobrevaluación de la

las distorsiones sobre y sub devaluatorias que vayan surgiendo. No se puede hablar de libre comercio sin partir, de entrada, de un tipo de cambio libre, ya que esto es una de las condiciones necesarias del libre comercio. Por eso, mientras los gobiernos mantengan manipulaciones en el tipo de cambio no tendremos un real libre comercio, y hay que conformarse con una tendencia hacia el mismo, pero nunca su concreción total y definitiva.

VII. CONCLUSIONES

1. El TLC representa un gigantesco polo de atracción económica para el resto del hemisferio y, por lo tanto, se considera el primer paso para la creación de un gran mercado de las Américas.
2. En vista de que la competencia globalizada será la característica de todo el siglo XXI, los países centroamericanos tienen que responder al inicio de esta nueva era económica y comercial, aceptando el desafío del TLC.
3. Como única opción realista para negociar con los miembros del TLC, es necesaria la integración de los países de Centroamérica, como un bloque económico. Centroamérica debe diseñar una estrategia de negociación conjunta y concertada, para minimizar los riesgos, superar los retos y aprovechar las oportunidades que el TLC presenta.
4. La vinculación al TLC, independientemente de la forma de negociación que se lleve a cabo, es un reto que adquiere la mayor urgencia.
5. La vinculación al TLC, por parte de Centroamérica, es percibida, en general, como una negociación en la que hay mucho que ganar. Primeramente, a corto plazo, en términos de la inversión extranjera que atraería, ya que para los capitalistas, nacionales o extranjeros, el TLC representaría una garantía y un incentivo.
6. La exportación o, mejor dicho, la creciente exportación de mercancías centroamericanas hacia los países del

VIII. RECOMENDACIONES

1. Entrado en vigor el TLC y sin Centroamérica vinculada aún, de inicio se pierden los márgenes preferenciales que se tienen con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, por lo tanto, se debe aplicar una estrategia de negociación con los países miembros del TLC, a fin de preservar las condiciones de acceso actuales con que se cuenta.
2. A largo plazo, el reto del empresario que produzca en Centroamérica y que quiera expandir sus mercados hacia Norteamérica deberá ganar, mantener y acrecentar el favor de los consumidores extranjeros, para lo cual, se requiere la reconversión hacia la trilogía de la competitividad: menores costos, mayor calidad y mejor servicio. Las estrategias que se van a seguir serían según el tipo de empresa: fabricante, comercial, de servicios.

EMPRESAS FABRICANTES

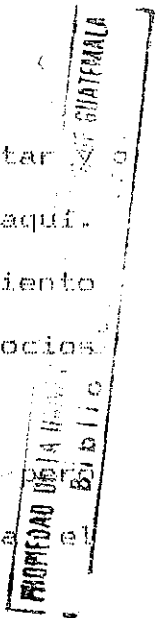
3. Reducir o cerrar procesos improductivos, que los sustituyen por productos finales o sub-ensambles importados de menor costo, y dejar abierta la posibilidad de volver a producir.
4. Negociar representaciones extranjeras para cada país centroamericano, para ampliar la gama de productos que la fábrica ofrece a través de su red local de distribuidores. Procurar que las condiciones en las que llegan esos productos importados sean más favorables, que lo que podrían hacer importadores directos.
5. Negociar, complementariamente, plazos de pago largos para productos importados. Así se aprovecha el menor costo

extranjeras, para ampliar la gama de productos que se venden aquí. Se debe procurar que las condiciones en que llegan esos productos importados sean más favorables que lo que podrían hacer otros competidores o importadores directos.

13. Negociar completamente plazos de pago largos para productos importados. Así se aprovecha el menor costo relativo del crédito internacional.
14. Alertar y fortalecer a los proveedores nacionales, para que alcancen condiciones competitivas, respecto a las importaciones. En igualdad de circunstancias, preferirlos en vez de importar directamente.

EMPRESAS DE SERVICIOS

15. Negociar representaciones extranjeras para complementar o ampliar la gama de servicios que la empresa ofrece aquí. Procurar que la empresa obtenga la imagen, reconocimiento profesional y respaldo para hacer negocios internacionales.
16. Buscar clientes en el extranjero, de cualquier país, principalmente orientados a resolver asuntos para el mercado de Centroamérica.
17. Buscar que en Centroamérica se realicen los procesos productivos, intensivos en mano de obra de bajo costo comparativo (no sólo trabajadores manuales, sino también intelectuales como diseñadores, desarrolladores de software, formadores de publicaciones, traductores y revisores de libros, procesadores de información), no sólo para el mercado interno, sino principalmente para el



IX. BIBLIOGRAFIA

- DANN ARNAL, Arturo. TLC. Oportunidades, retos y riesgos. México: Edit. Edamex, 1,994. 125 pp.
- LEWIS. The North American Free Trade Agreement and its impact on the Caribbean Basin Economies. Centro de documentación de importaciones y exportaciones, CEDIME. EEUU. s.p.i.. 1,993.
- SABORIO, Sylvia. U.S.-Central America Free Trade. Institute for International Economies, USA, s.p.i.. 1,990. 125 pp.
- SALAZAR-XIRINACHS, José, LIZANO, Eduardo. Free Trade in the Americas: A latin American Perspective. Institute for International Economies, USA, s.p.i.. 1,990. 75 pp.

REVISTAS

- BARRIOS, Daniel. Mercosur: Un gran "invento" regional. Data-Export. Cámara de Industria de Guatemala. Año 7. No.63. UNEDI. 1,995. p.10.
- ESTRADA FARFAN, Sergio. El NAFTA: un nuevo desafío para centroamérica. Revista Empresa, Guatemala, No.6. Edit. Fades, Guatemala. 1,992. p.11.
- MASON VILLALOBOS, Edgar. Competencia global. Revista Gerencia, Guatemala. Vol.255. Edit. Unipres S.A., Guatemala. 1,991. p.15.
- SERRA PUCHE, Jaime. Documento del TLC. Nota sobre México. Embajada de México. Noviembre. 1,992. No.51. Guatemala. Serviprensa Centroamericana. 1,992. p.29-40.
- RODAS MELGAR, Haroldo. Las repercusiones del NAFTA para centroamérica. Revista Empresa, Guatemala. No.6. Edit. Fades, Guatemala. 1,992 p.34.
- ROJAS, Nery. Los Acuerdos comerciales pueden contribuir al medio ambiente. Data-Export. Cámara de Industria de Guatemala. Año 6. No.58. UNEDI. 1,994. p.16.

DOCUMENTOS

- CEPAL, SIECA, PRADIC. Apreciaciones preliminares del efecto del tratado de libre comercio de Norteamérica, TLC para Centroamérica. SIECA. Guatemala. s.p.i.. 1,992. 85 pp. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI. Tratado de libre comercio de América del Norte. (Tomo II). Guatemala. s.p.i.. s.f.. 10 pp. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI. El ABC del TLC. México. 1,991. 15 pp. Studies on the Economic Future of North America. Tariffs and the Free Trade Agreement. Centre of International Studies, University of Toronto. Canada. s.p.i.. s.l.i.. 1,992. 339 pp. Studies on the Economic Future of North America. Regional accords and the GATT process. Centre of International studies, University of Toronto. Canada. s.p.i.. s.l.i.. 1,992 24 pp.