



Abajo aranceles

Susan Schwab y Alejandro Ferrer: puertas abiertas entre Panamá y EE.UU. el TLC firmado entre ambos países espera la ratificación del Congreso estadounidense. /

Andrea Tunarosa Ciudad de Guatemala

Gracias a los TLC, los países centroamericanos están mostrando finalmente resultados en sus campañas por integrarse al mundo y entre ellos

Alejandro Ferrer cerró el primer semestre de 2007 con broche de oro. Después de tres años de negociaciones infructuosas, el Ministro de Comercio e Industria de Panamá viajó a Washington a finales de junio para firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU.

Durante su discurso, Ferrer afirmó que el acuerdo demuestra la confianza que ambos países tienen en el comercio como "el principal instrumento para el crecimiento económico y social".

Ahora hace falta dar el paso más complicado: que los congresos estadounidense y panameño ratifiquen el acuerdo.

Es complicado porque, según Eneas Biglione, director del Centro Hispanoamericano para la Investigación Económica (Hacer, por sus siglas en inglés), desde que los demócratas pasaron a dominar el Legislativo, los TLC negociados por el presidente George W. Bush con Colombia, Perú y Panamá han tenido el camino doblemente difícil. "Se han agregado tantas cláusulas legales vinculadas a cuestiones laborales y medioambientales, que han cambiado la naturaleza misma de los tratados".

Pero con todo y las trabas, la firma del tratado es un buen avance. Es una prueba más de que los países centroamericanos están apostando por la apertura comercial para transformar sus economías y convertirse en competidores globales.

EL EFECTO TLC

Con excepción de Costa Rica —donde el futuro del DR-Cafta se decidirá mediante un plebiscito—, Panamá era el único país de la región que no había logrado estrechar lazos comerciales con el gigante norteamericano. Incluso a pesar del largo historial de "buenos amigos" que hay entre los dos países, como dijo Susan Schwab, representante de Comercio Exterior de EE.UU., durante la firma del convenio.

Según Manuel Ayau, fundador y rector emérito de la Universidad Francisco Marroquín en Guatemala, esta mayor apertura generará inevitablemente un mayor comercio. Ahora bien, cuánto de lo que aumentará el comercio se deba al tratado es difícil de saber.

"Sus defensores dirán que todo. Pero lo más probable es que el cambio en el panorama económico sea más significativo en el corto plazo y que, después, siga el mismo ritmo de crecimiento de nuestras economías", dice Ayau.

Para Eric Miller, consultor en comercio latinoamericano de la empresa Nathan Associates, con sede en Virginia, el efecto global de los TLC en América Central ha sido el de "reorientar la mentalidad del sector privado hacia los mercados en el exterior". De hecho, sólo en el 2006, el intercambio comercial entre EE.UU. y el istmo se incrementó en más de un 15 por ciento respecto al año anterior. La cifra no sorprende a nadie: ¿qué empresario no querría ampliar su tajada en un pastel de alto poder adquisitivo como el norteamericano?

EFECTO PLATO DE SPAGUETI

Lo irónico del comercio internacional es que, en el largo plazo, mientras más acuerdos se firman, menos acuerdos se necesitan. Prueba de ello es que, mientras Ferrer firmaba un acuerdo en Washington y los representantes de comercio del istmo negociaban con la Comisión Europea en Bruselas, los presidentes de América Central, México y República Dominicana se reunieron en Belice para analizar, entre otras cosas, la viabilidad de un TLC único de la región mesoamericana.

Bajo este esquema, México tendría que unificar los acuerdos que tiene con Nicaragua, Costa Rica y el Triángulo Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), e invitar a Belice, Panamá y República Dominicana a formar parte de esta iniciativa comercial.

No obstante, competir con el Mercosur o desempolvar la idea de un Área de Libre Comercio de las Américas

CENTROAMÉRICA VA POR MÁS

Pero aumentar las exportaciones es apenas uno de los beneficios que las economías centroamericanas esperan obtener con los acuerdos comerciales. Al menos el DR-Cafta y el TLC entre Panamá y Estados Unidos suponen una oportunidad para mejorar el clima de negocios de los países, directa e indirectamente. "En términos directos, los tratados promueven el establecimiento de reglas favorables para la inversión y las compras del sector público, facilitan la apertura de los sectores de servicios y estimulan la protección de la propiedad intelectual", explica Eric Miller, consultor en comercio latinoamericano de la empresa Nathan Associates. "En términos indirectos, los efectos están relacionados con la transparencia de los negocios, que se deriva de la presión que ejercerá el Gobierno y las empresas estadounidenses para que se cumplan las mejores prácticas", añade. En el tema de la competitividad, los TLC también tienen mucho que aportar. Los tratados se han convertido en herramientas clave para la implementación de estrategias que les permiten a los países dejar de competir por precio. Primero, porque para los centroamericanos es imposible competir con las estructuras de costos de China, Vietnam y otros países asiáticos. Y segundo, porque construir una economía basada en salarios de US\$ 0.15 centavos por hora no es sostenible en el largo plazo. Miller explica que la única opción viable para la región es "escalar la cadena de valor", teniendo tres fines en mente: mejorar la calidad de producción; procurar que los diseños de los productos tengan una "conexión" estética y emocional con los consumidores en los países ricos; y crear marcas centroamericanas que se puedan promocionar en América del Norte, Europa y los países del sudeste asiático. La idea en todos los casos es que el factor determinante del éxito de un producto en el mercado no sea el precio. Por eso, Centroamérica va por más. Mientras Alejandro Ferrer, firmante panameño del TLC con Estados Unidos, tomaba el avión a Washington, los representantes de comercio de los países del istmo tomaron otro a Bruselas. ¿Su misión? Acordar el lanzamiento de las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE), que incluye también un tratado de libre comercio. Al igual que la labor del ministro panameño en Washington, el resultado de la reunión en Bruselas fue alentador. Se decidió que la

(Alca), propuesta por Bush en 1994, no encabeza la lista de prioridades de los centroamericanos.

Esto se debe a que, aún cuando el DR-Cafta podría definirse como un bloque comercial, los países miembros tienen otros TLC que han negociado individual o conjuntamente con otros socios y, en ningún caso, se ha pretendido tender puentes de conexión entre otros acuerdos comerciales y el DR-Cafta.

Además, "los países del istmo están negociando con países que sean importantes en términos económicos o políticos", según detalla Miller. "Sólo si la Ronda de Doha terminara en un fracaso, la importancia de los bloques comerciales podría aumentar".

Las dificultades tienen más que ver con la definición de los intereses propios de cada país, tanto en el plano ofensivo como en el defensivo. Una tarea que incluye la integración de los sectores para generar una propuesta satisfactoria.

Es aquí donde queda mucho por mejorar. Los vestigios mercantilistas suponen uno de los obstáculos más arraigados en algunos sectores del istmo. Por eso, nadie quiere que el acceso a su mercado sea gratis, si se puede intercambiar por el acceso a otro mercado.

Ayau, de la Universidad Francisco Marroquín, afirma que, muchas veces, los que impiden la apertura comercial no son los políticos, sino los mismos empresarios. Los políticos reaccionan a las presiones de los interesados en obtener beneficios derivados de las barreras que impiden la entrada de potenciales competidores. "Como el costo queda disperso entre los consumidores y a cada quien le afecta de una forma mínima, los mercantilistas se salen con la suya", dice Ayau.

Para Biglione, de Hacer, la proliferación de TLC también supone un riesgo para las empresas. Conforme aumenta el número de acuerdos en cada país, las transacciones comerciales con el exterior se vuelven más complicadas y, por ende, los costos aumentan.

El economista Jagdish Bhagwati, de la Universidad de Columbia, describió este fenómeno como el efecto "plato de espagueti". Según la teoría de Bhagwati, los TLC, por su propia naturaleza discriminatoria, están en conflicto con la apertura multilateral. De hecho, una de las consecuencias indirectas más indeseables es que se crean marcos regulatorios y políticas comerciales complicadas y confusas, especialmente en lo que se refiere a los requisitos de origen.

Pero sin importar quiénes se conviertan en socios comerciales del istmo, conforme el libre comercio facilite la integración de los países, el mundo se convertirá en un solo mercado. Al parecer, América Central no se quedará afuera.

[Más información en www.laprensa.com.ni](http://www.laprensa.com.ni) >>

primera ronda de negociaciones se realizará en San José, Costa Rica, en octubre o noviembre de este año. Tener lugar y fecha ya es un mérito. Principalmente porque la UE pedía como requisito que los centroamericanos concluyeran el proceso de integración regional, al menos en lo que a aduanas se refiere. Este proceso venía posponiéndose reiteradamente y, juzgando por los resultados de las cumbres presidenciales previas, difícilmente iba a ponerse en marcha este año. Sin embargo, frente a la posibilidad de abrir la puerta del mercado europeo, los representantes del istmo se comprometieron a tener lista la unión aduanera a finales de 2008. Con estos compromisos sobre la mesa, es fácil ver que, como dice Miller, de Nathan Associates, "los TLC han hecho más por la integración centroamericana que 40 años de discusiones políticas". Gracias al DR-Cafta, cinco países del istmo ya concretaron un mercado regional y ahora están estrechando lazos con Panamá, incluso nombrándole miembro del comité de jefes de aduanas.

© LA PRENSA 2005 - Todos los Derechos Reservados