

e d i t o r i a l

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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