



El Salvador tiene en sus manos la llave que le permitirá ingresar a una nueva era de progreso y prosperidad, gracias a las nuevas oportunidades de incremento de exportaciones y de la actividad económica que significa el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Para El Salvador, el fenómeno de la globalización y el libre comercio mundial ha permitido que nuestro mercado ya no se limite sólo a 6 millones de consumidores dentro de nuestras fronteras. Gracias a los tratados de libre comercio suscritos y en negociación, El Salvador podrá contar en el 2004 con un mercado de más de 450 millones de consumidores en Centroamérica, México, República Dominicana, Chile, Panamá, Canadá y los Estados Unidos.

Por ello, desde 1999 el Gobierno del Presidente Francisco Flores ha implementado una política de comercio exterior que busca ampliar nuestros mercados de exportación mediante un acceso preferencial a nuestros productos, creando así mayores oportunidades y por ende más y mejores empleos, por medio de la negociación de tratados de libre comercio con nuestros principales socios comerciales, como es el caso del que ya negociamos con los Estados Unidos.

El TLC con los Estados Unidos es la invitación a una fiesta en donde habrá muchas y muy buenas oportunidades comerciales, garantizadas por un marco jurídico estable y concertado entre los países participantes, que deberá convertirse en política de Estado para ser continuada por los subsiguientes gobiernos de los países centroamericanos.

A handwritten signature in blue ink, reading "Miguel E. Lacayo".

Miguel E. Lacayo
Ministro de Economía



INDICE

| | | |
|------|--|----|
| I. | INTRODUCCION | 5 |
| II. | ANTECEDENTES Y CONTEXTO NACIONAL | 5 |
| III. | LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE EL SALVADOR | 7 |
| IV. | EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA-ESTADOS UNIDOS | 9 |
| 4.1 | ANTECEDENTES | 9 |
| 4.2 | VISION GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA-ESTADOS UNIDOS | 10 |
| 4.3 | PRINCIPIOS | 11 |
| 4.4 | OBJETIVOS GLOBALES | 11 |
| 4.5 | OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA NEGOCIACION | 12 |
| 4.6 | ORGANIZACION DEL PROCESO DE NEGOCIACION | 16 |
| 4.7 | ASPECTOS RELEVANTES DEL PROCESO | 18 |



I. INTRODUCCION

El presente documento tiene como objetivo presentar una visión general de lo que representan las negociaciones comerciales entre Centroamérica y los Estados Unidos, sus objetivos, la organización del proceso de negociación y los diferentes mecanismos que se han dispuesto para que los ciudadanos puedan conocer dicho proceso.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) será un acuerdo entre los países Centroamericanos y Estados Unidos para eliminar los aranceles y otras barreras no arancelarias existentes entre los miembros que suscribirán el TLC. Esta eliminación se establece en forma gradual, mediante un Programa de Desgravación Arancelaria que permita atender las sensibilidades de los diferentes productos de los países centroamericanos y que posibilite además, a los sectores productivos, ajustarse progresiva y gradualmente al libre comercio, tomando en cuenta las diferencias de desarrollo entre las partes.

El TLC es una de las principales estrategias de política comercial a nivel regional que trae consigo oportunidades en una amplia gama de aspectos. Sin embargo, se está consciente de la sensibilidad de algunos sectores, y para ello es necesario prepararse de la mejor manera para enfrentar la negociación con una estrategia adecuada que permita obtener los mejores resultados del proceso de negociación, por lo que uno de los elementos más importantes es la obtención de información. Por ello el Gobierno está realizando serios esfuerzos para difundir de manera amplia y transparente toda la información posible para que todos los sectores conozcan y se pronuncien a fin de enriquecer el proceso negociador y que se logre obtener un Tratado que brinde las oportunidades a todos los sectores productivos para el ingreso a la economía más fuerte del mundo en condiciones de certeza, predictibilidad y seguridad jurídica.

Finalmente, es importante indicar que la celebración de un Tratado de Libre Comercio con los EEUU reitera la voluntad de la región en cuanto a la consolidación de los procesos democráticos, la política de libertades y apertura económica y dinamiza el proceso de integración económica centroamericana, además de las implicaciones en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, por medio de la atracción de inversiones, aumento en las exportaciones y la creación de mayores y mejores empleos.

II. ANTECEDENTES Y CONTEXTO NACIONAL

El Salvador es el país más pequeño de Centroamérica, con una población de 6.4 millones de habitantes y un territorio de 21 mil kilómetros cuadrados. Desde la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, con lo que se puso fin a 12 años de conflicto armado, El Salvador ha implementado reformas políticas, económicas, y sociales de gran alcance que han permitido modernizar la economía, incrementar la inversión a largo plazo y mejorar los índices de desarrollo social del país.

Las reformas implementadas nos han llevado a un crecimiento constante del PIB, cuya tasa de crecimiento real en el 2002 fue de 2.1 % y se espera que en el 2003 sea del 2.5%, a pesar de que han existido factores externos que han impactado adversamente a la economía, generados principalmente por los terremotos del 2001, el alza en los precios del petróleo, la caída en el precio del café y la contracción económica de las principales economías del mundo con las consecuentes repercusiones para nuestro país. Sin embargo, El Salvador ha logrado mantener la estabilidad macroeconómica, robustecida aún más con la Ley de Integración Monetaria, por medio de la cual se ha fijado el tipo de cambio del colón en 8.75 por un dólar (U.S.\$1.00 dólar = ₡8.75) y tener como unidad de cuenta al dólar para todo el sistema financiero.

Los indicadores macroeconómicos que exhibe nuestra economía son los siguientes:

INDICADORES MACROECONOMICOS DE EL SALVADOR

| INDICADORES MACROECONOMICOS | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2,003 |
|--|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| | Realizado | Realizado | Realizado | Preliminar | Preliminar | May Prelim |
| PRODUCCIÓN Y PRECIOS | | | | | | |
| tasas de crecimiento | | | | | | |
| PIB Real | 3.5 | 3.4 | 2.2 | 1.8 | 2.1 | |
| Inflación Anual | 4.2 | -1.0 | 4.3 | 1.4 | 2.8 | 1.9 |
| Inflación Núcleo (variación anual) | 2.2 | 0.6 | 1.5 | 1.1 | 0.2 | 2.1 |
| SECTOR EXTERNO (Millones de US\$) 2/ | | | | | | |
| Millones de US dólares | | | | | | |
| Exportaciones de bienes (FOB) | 2,459.5 | 2,534.3 | 2,963.2 | 2,891.0 | 3,016.8 | 1308.2 |
| Exportaciones totales, sin café | 2,135.8 | 2,289.2 | 2,665.3 | 2,775.9 | 2,909.9 | 1,241.2 |
| <i>Tradicional</i> | 99.1 | 62.2 | 55.7 | 89.6 | 53.9 | 98.9 |
| <i>Café</i> | 323.7 | 245.1 | 297.9 | 115.1 | 106.9 | 67.0 |
| <i>No tradicionales</i> | 852.0 | 893.6 | 1,000.6 | 1,035.8 | 1,097.8 | 450.1 |
| <i>Maquila</i> | 1,184.7 | 1,333.4 | 1,609.0 | 1,650.5 | 1,758.2 | 759.3 |
| Importaciones (FOB) | 3,765.1 | 3,890.4 | 4,702.8 | 4,796.2 | 4,922.3 | 2,375.0 |
| Balanza de Bienes (comercial) | -1,305.6 | -1,356.1 | -1,739.6 | -1,905.2 | -1,905.5 | -1,066.8 |
| <i>Remesas Familiares</i> | 1,338.3 | 1,373.8 | 1,750.7 | 1,910.5 | 1,935.2 | 828.7 |
| Cuenta Corriente | -90.7 | -239.3 | -430.6 | -190.0 | -383.6 | |
| Tipo de cambio | 8.8 | 8.8 | 8.75 | 8.75 | 8.75 | 8.75 |
| SECTOR MONETARIO | | | | | | |
| Millones de Dólares | | | | | | |
| M3' | 5,764.5 | 6,137.7 | 6,358.1 | 6,524.3 | 6,356.8 | 6339.4 |
| M2' | 5,143.6 | 5,896.2 | 6,030.5 | 6,200.9 | 6,016.1 | 5998.5 |
| TIBP | 10.74 | 10.65 | 7.10 | 3.89 | 3.38 | 3.46 |
| TIBA | 15.12 | 15.09 | 12.21 | 7.83 | 6.76 | 6.32 |
| Billetes y monedas en circulación | 402.8 | 538.7 | 449.4 | 220.8 | 61.2 | 46.7 |
| Base Monetaria 1/ | 1,779.8 | 2,005.0 | 1,839.2 | 1,623.6 | 1,418.8 | 1,466.8 |
| Emisión Monetaria | 475.5 | 652.1 | 556.8 | 270.4 | 66.8 | 50.3 |
| Activos Internos Netos (defin. FMI) | -1,191.6 | -1,265.7 | -1,291.5 | -1,313.6 | -1,421.3 | -1534.2 |
| Depósitos Totales en Bcos y Financ. | 5,731.8 | 5,875.7 | 6,151.2 | 6,578.6 | 6,585.9 | 6730.2 |
| SECTOR FISCAL | | | | | | |
| Millones de US dólares | | | | | | |
| Sector Público no financiero | | | | | | |
| Ahorro Corriente | 121.2 | 22.8 | -80.3 | 53.8 | 116.7 | 204.7 |
| Gasto de capital | 455.8 | 403.9 | 436.3 | 619.8 | 706.4 | 188.6 |
| Inversión Bruta | 442.1 | 388.9 | 380.4 | 602.4 | 609.5 | 187.2 |
| Déficit/Superávit Global (excluye donaciones) | -328.0 | -379.9 | -508.6 | -565.1 | -524.8 | 16.6 |
| Déficit/Superávit Global (incluye donaciones) | -315.8 | -346.8 | -398.5 | -504.1 | -474.7 | 35.5 |
| Financiamiento interno | -339.0 | 170.0 | 198.5 | -110.9 | -778.8 | -403.4 |
| Financiamiento externo neto | -23.2 | 176.8 | 200.0 | 614.9 | 1,253.5 | 367.9 |
| Deuda externa (saldos mill de US\$) * | 2,405.7 | 2,573.4 | 2,629.5 | 2,988.3 | 3,859.3 | 4,175.0 |
| Gobierno Central Consolidado | | | | | | |
| Déficit/Superávit Global (excluye donaciones) | -246.3 | -286.8 | -393.7 | -544.2 | -492.2 | -38.2 |
| Ahorro Corriente | 94.2 | 10.4 | -57.3 | 14.1 | 121.6 | 169.2 |
| Gasto de capital | 355.8 | 305.6 | 350.5 | 566.5 | 615.6 | 209.9 |
| Coefficiente de Tributación | 10.3 | 10.2 | 10.2 | | 0.0 | 5.2% |
| * Deuda Pública Externa Total(Saldos Mill de \$) | 2,646.0 | 2,788.9 | 2,831.3 | 3,147.7 | 3,987.1 | 4,295.5 |

1/ A partir de enero 2001 se refiere a Emisión Monetaria + Rvas. De Liquidez

2/ Datos trimestrales tomados de Balanza de Pagos y Mensuales del Comercio Exterior con importaciones CIF

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

El Salvador es una economía pequeña y abierta al comercio internacional. Sus exportaciones de bienes y servicios experimentaron un rápido crecimiento durante la década de los noventa, y en los últimos 3 años se tiene una tasa anual promedio alrededor del 6.3%. Las principales exportaciones incluyen café, productos farmacéuticos, azúcar, camarones, textiles y confección y cajas de cartón, siendo sus principales mercados Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

El Salvador posee el arancel más bajo de los países centroamericanos, con un promedio cercano al 4% y en 1995 los aranceles sobre bienes de capital y materias primas fueron eliminados. Además, reconoce la importancia del comercio y la expansión de sus mercados externos para su progreso y bienestar económico, dada la limitación en el tamaño y alcance de su propio mercado interno. La integración regional centroamericana conlleva a una ampliación del mercado de 6,5 a 35 millones de personas. Más aún, los acuerdos comerciales con otros importantes socios comerciales pueden tener el potencial de incrementar exponencialmente sus oportunidades de mercado.

III. LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE EL SALVADOR

Desde 1999 el Gobierno de El Salvador (GOES) ha revisado su política de comercio exterior con el fin de desarrollar una estrategia para crear más y mejores empleos. La estrategia de desarrollo económico del Gobierno del Presidente Flores está contenida en la Alianza por el Trabajo cuyo mandato principal se centra en crear condiciones para la transición hacia el libre comercio. Su estrategia integra elementos a corto, mediano y largo plazo, a nivel micro y macro económico. Estos elementos buscan la apertura de mercados y el incremento de la competitividad de la industria nacional para adaptarla a los retos y desafíos de la globalización. La Alianza por el Trabajo fue diseñada con el fin de ayudar al país a aprovechar mejor las oportunidades que se crearán a través del libre comercio. Esto se basa en la firme convicción de que la única forma viable de combate a la pobreza es mediante el mejoramiento de las capacidades y habilidades de los salvadoreños a través del trabajo.

La estrategia de la política económica de la Alianza por el Trabajo descansa en dos componentes principales:

1. Ampliación y diversificación del mercado externo
2. Incremento de la competitividad del sector exportador.

La política comercial del GOES está orientada hacia la apertura y diversificación del mercado para los exportadores. Conforme a este objetivo, el GOES participa activamente en distintas negociaciones comerciales. Desde su ingreso a la OMC en mayo de 1995, El Salvador ha seguido la estrategia de fortalecer sus lazos con sus principales socios comerciales a través de iniciativas bilaterales y regionales. Éstas incluyen:

1. Mayor integración con sus vecinos centroamericanos
2. Membresía y participación activa en la OMC y en la Ronda de Negociación de Doha.
3. Implementación de Tratados de Libre Comercio suscritos con socios latinoamericanos (México, Chile, República Dominicana y Panamá).
4. Negociaciones de Tratados de Libre Comercio con nuevos socios, que incluyen a Canadá, Estados Unidos y con el resto de los países del Hemisferio, en el contexto de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).



Además, a la fecha se cuenta con una normativa regional en áreas como: procedimientos aduaneros, normas y obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversiones y servicios, (este Tratado fue suscrito el 24 de marzo 2002, estando pendiente las negociaciones de las listas de reservas o medidas disconformes) y solución de controversias.

La política Comercial del Gobierno de El Salvador busca:

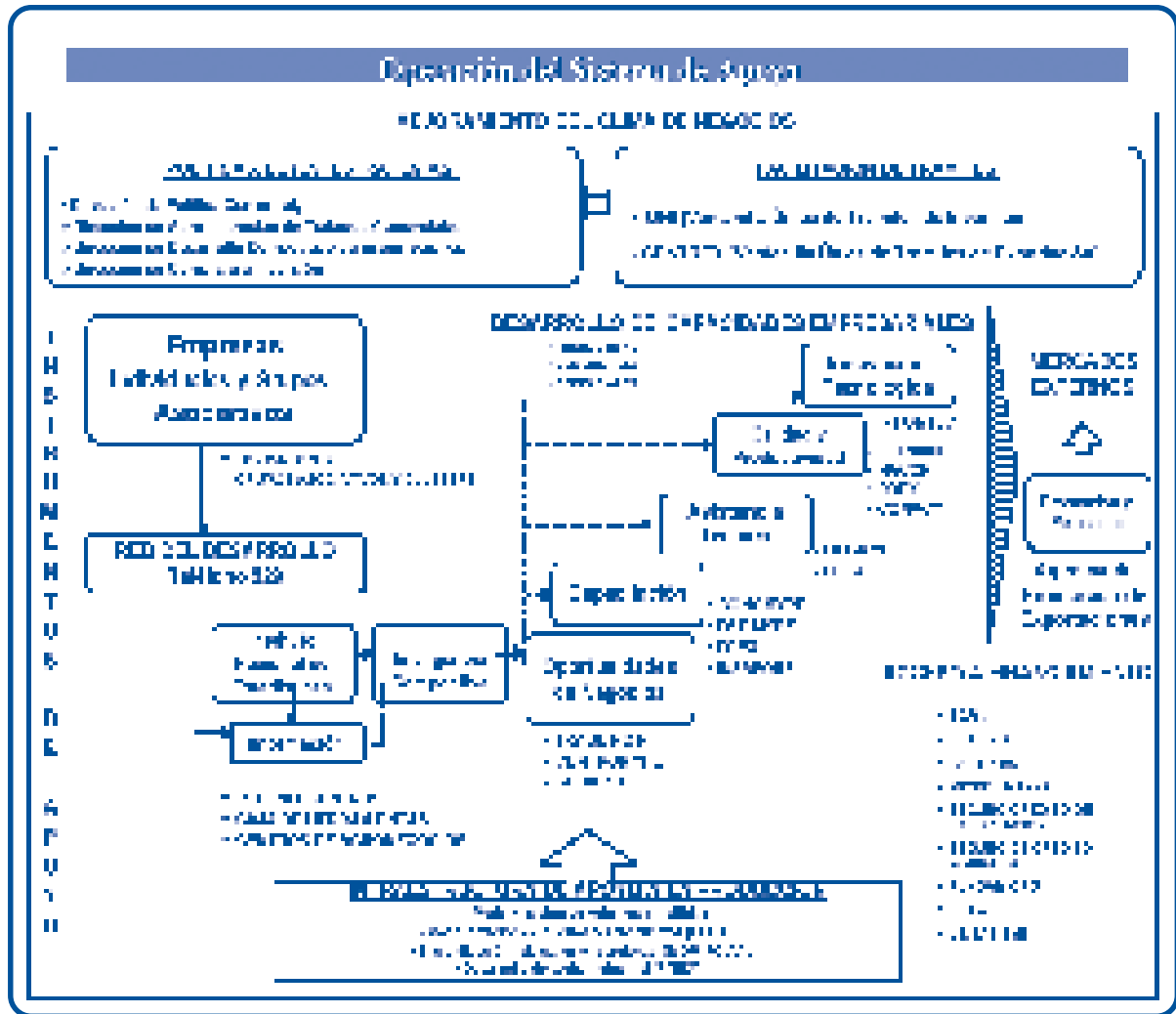
1. Superar las limitaciones territoriales y de mercado
2. Abrir importantes oportunidades de comercio y empleo
3. Aumentar el interés de los inversionistas en El Salvador
4. Crear nuevas fuentes de transferencia de tecnología.

El ente responsable dentro del Gobierno de El Salvador que está a cargo de la formulación e implementación de las políticas, estrategias, proyectos e iniciativas legales, institucionales y operativas que impulsen el desarrollo productivo y comercial del país, tanto para el mercado local, regional, como internacional es el Ministerio de Economía (MINEC) y por tanto es el responsable de la política comercial, y de llevar a cabo las negociaciones comerciales, de inversión y la promoción de las exportaciones.

Las responsabilidades del MINEC están repartidas en dos Viceministerios: 1) el Viceministerio de Economía, y 2) el Viceministerio de Comercio e Industria, coordinados y subordinados al Ministro de Economía.

El **Viceministerio de Economía** es responsable de llevar a cabo las negociaciones comerciales, seguir e implementar el proceso de integración económica centroamericano. Para ello, cuenta con dos Direcciones: **Dirección de Política Comercial** que coordina, conduce y da seguimiento a las negociaciones comerciales de carácter regional, bilateral y multilateral, destinadas al establecimiento de acuerdos, convenios, tratados y otros instrumentos legales que mejoren las condiciones de acceso de las exportaciones salvadoreñas, así como atraer al país flujos crecientes de inversión y tecnología. La **Dirección de Administración de Tratados** es la entidad responsable de la implementación de tratados comerciales. Su mandato incluye asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas en los tratados comerciales por parte del GOES así como de sus socios comerciales, dar seguimiento a la liberalización arancelaria y a la aplicación y preparación de la administración de salvaguardias, procedimientos antidumping y medidas compensatorias, verificación de origen y participación en los Comités Nacionales.

El **Viceministerio de Comercio e Industria** es responsable de la coordinación de los esfuerzos encaminados al mejoramiento del clima de negocios en el país, la facilitación del establecimiento y operación de inversiones nacionales y extranjeras, el desarrollo y fortalecimiento de los sistemas de promoción de inversiones y exportaciones y de otras iniciativas encaminadas al mejoramiento de la competitividad productiva y comercial del país. Para ello ha formulado e implementado un Sistema para el Desarrollo Competitivo de Exportaciones, el cual tiene en funcionamiento una serie de mecanismos a los cuales pueden acceder, especialmente los micro, pequeños y medianos empresarios. El sistema de apoyo es el siguiente:



Con el diseño de estas políticas, instrumentos y mecanismos el Gobierno de El Salvador, a través del Ministerio de Economía, busca ampliar las oportunidades de mercado, generando mejores condiciones de empleo para todos los salvadoreños.

IV. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA- ESTADOS UNIDOS

4.1 ANTECEDENTES

Desde inicios de la década pasada, El Salvador y toda la región centroamericana se ha fortalecido como una “Región de Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo” y partiendo de ello, los Gobiernos Centroamericanos han promovido e impulsado el Desarrollo Sostenible en Centroamérica, como un proceso que asegure mejorar la calidad de vida de nuestros pueblos por medio del crecimiento económico con equidad social, con el cual se comprometieron mediante la “Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible”, “ALIDES”.

Uno de los pilares de mayor importancia para lograr el desarrollo sostenible lo constituye el desarrollo económico, en el cual se contempla la inserción de Centroamérica en la economía mundial; una inserción que requiere que los países centroamericanos cuenten con reglas definidas en sus relaciones comerciales, que les permitan enfrentarse a los proteccionismos de los mercados de aquellos países con los que mantienen relaciones comerciales.

En ese sentido, El Salvador ha venido desarrollando desde el año 1989 negociaciones comerciales internacionales enmarcadas en una política comercial de apertura, la cual continúa siendo fuertemente impulsada por el actual Gobierno, mediante la “Alianza por el Trabajo”, parte integrante de su Programa de Gobierno “La Nueva Alianza”.

El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos es importante ya que representa el primer socio comercial de los países centroamericanos, quienes desde tiempo atrás han venido impulsando la obtención de la paridad NAFTA, o bien el inicio de negociaciones entre la región y dicho país norteamericano. En la actualidad, los países centroamericanos gozan de los beneficios de un Sistema Generalizado de Preferencias y de los beneficios que otorga la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), recientemente ampliados. Sin embargo, dichos beneficios no llegan a generar la certidumbre jurídica necesaria en el intercambio comercial con los Estados Unidos.

El Presidente Francisco Flores, en su calidad de Presidente Pro Témpore del Sistema de Integración Centroamericana, propuso a su homólogo estadounidense, Presidente George Bush, el inicio de negociaciones tendientes a la suscripción de un Tratado de Libre Comercio. Dicha propuesta fue posteriormente reiterada durante la Reunión de Jefes de Estado de las Américas, realizada en la ciudad de Québec, Canadá. La propuesta del Presidente Flores fue recibida por el Presidente Bush de manera positiva, generándose amplias expectativas de iniciar rápidamente las negociaciones, iniciándose éstas en enero del 2003.

4.2. VISION GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA-ESTADOS UNIDOS

En la última década, Centroamérica ha trabajado sobre una estrategia global que permita convertir a la región en un Istmo de estabilidad, que busca construir sociedades basadas en un modelo fundamentado en: la paz, la libertad, la democracia, el desarrollo y la seguridad. Para dar sostenibilidad al modelo, se busca lograr un crecimiento económico y social con equidad, mediante generación de más y mejores empleos que aseguren una mejor calidad de vida para todos los centroamericanos.

Los impactos que se visualizan con esta negociación son los siguientes:

1. **Sostenibilidad de las Democracias.** La región espera que al aumentar el comercio con el principal socio comercial, se contribuirá a generar las condiciones fundamentales para combatir la pobreza mediante la generación de más y mejores empleos, un arma importante que asegura a largo plazo la sostenibilidad de las democracias.
2. **Fortalecimiento del Estado de Derecho.** Al atender temas importantes como la transparencia, seguridad jurídica, fortalecimiento de la institucionalidad, comunicación con la sociedad civil, entre otros; se generan condiciones positivas para la atracción de mayor inversión, tanto nacional como extranjera.

3. Consolidación de la Integración Centroamericana y del proceso de Apertura Económica.
4. Impulso y Fortalecimiento del Desarrollo Sostenible de los países. El TLC es un instrumento valioso en la generación de oportunidades, pilar importante dentro de la Política Comercial de Centroamérica, la cual forma parte integral de las estrategias de desarrollo sostenible de la región.
5. Desarrollo del Recurso Humano. Centroamérica está trabajando al interior de cada uno de los países con sus socios cooperantes en preparar a la región para poder aprovechar los beneficios que se logren de un TLC. Esto implica poner un mayor énfasis en temas como educación y salud, especialmente para los grupos más vulnerables, como medio para aumentar la productividad, mejorar la competitividad y reducir la pobreza de la región. La región es consciente que el desarrollo de recursos humanos es una condición básica para el incremento de la productividad y un vehículo importante para lograr una mayor equidad social.

4.3. PRINCIPIOS

- a) Respeto a las Constituciones Políticas de cada país.
- b) Negociación conjunta, respetando sensibilidades de cada país.
- c) Compatibilidad con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- d) Reciprocidad de derechos y obligaciones, asegurando el reconocimiento de las diferencias en el desarrollo económico de las partes (asimetrías).

4.4.OBJETIVOS GLOBALES.

- 1) Impulsar el desarrollo económico y social de la región centroamericana a través de la consolidación de la liberalización económica alcanzada hasta el momento y promover la continuación de dicho proceso tendiente al crecimiento económico, así como mejorar los niveles de vida de los habitantes de Centroamérica, contribuyendo a garantizar la sostenibilidad de nuestras democracias.
- 2) Avanzar en la construcción de economías abiertas, eliminando cualquier tipo de proteccionismo existente, basados en la modernización, facilitación y dinamización del comercio, con la convicción de que un pilar importante para impulsar el desarrollo económico y social es el libre comercio.
- 3) Alcanzar una zona de libre comercio entre las Partes, brindando nuevas y mayores oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial, tanto en el área de bienes como en la de servicios y hacer de esta zona de libre comercio un factor de impulso para el proceso de negociación del Area de Libre Comercio de las Américas, (ALCA).
- 4) Crear un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones, coinversiones y alianzas estratégicas en los territorios de las Partes.
- 5) Mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense derivadas de las preferencias comerciales vigentes.



- 6) Normar el comercio de bienes y servicios mediante el establecimiento de reglas claras, transparentes y estables, que permitan el dinamismo necesario para el desarrollo de los negocios, con el fin de promover el desarrollo productivo sostenible y los flujos comerciales entre los países miembros.
- 7) Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales.
- 8) Incrementar y promover la competencia, mediante el mejoramiento de la productividad y competitividad de los bienes y servicios de la región.
- 9) Promover la cooperación y la complementariedad económica entre los Estados miembros de la zona de libre comercio, mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para cada uno de los países.
- 10) Propiciar una comunicación permanente con la sociedad civil en el proceso de negociación del TLC, para conocer las inquietudes, preocupaciones y expectativas de los Salvadoreños sobre el Tratado de Libre Comercio y contar con elementos reales y propuestas constructivas que contribuyan a la toma de decisiones en las negociaciones.

4.5. OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA NEGOCIACION

4.5.1. ACCESO A MERCADOS

- * Eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos, procurando el establecimiento de mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre comercio para aquellos bienes sensibles a la competencia externa en los países centroamericanos y que tengan en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y los Estados Unidos.
- * Consolidar y expandir los beneficios comerciales establecidos en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y en el Sistema Generalizado de Preferencias.
- * Establecer mecanismos que promuevan la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas en el comercio recíproco y el debido tratamiento de otras medidas que distorsionan el comercio mundial de productos agrícolas en el marco de las negociaciones en curso de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- * Establecer reglas de origen y mecanismos de acumulación que permitan a los exportadores de los países centroamericanos aprovechar de la mejor manera posible las preferencias arancelarias.
- * Establecer reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas de todas las Partes y aseguren mecanismos de cooperación efectivos tendientes a mejorar el funcionamiento de las aduanas de los países de Centroamérica.

- * Aplicar en forma transparente y efectiva medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, a efectos de asegurar que las mismas no se conviertan en medidas restrictivas del comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos y teniendo en cuenta las obligaciones de las Partes en el marco de los acuerdos respectivos de la OMC.
- * Establecer mecanismos efectivos y permanentes de cooperación con los Estados Unidos para lograr la efectiva aplicación de los acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

4.5.2. COMERCIO DE SERVICIOS

- * Incentivar la expansión y el desarrollo de crecientes flujos de comercio de servicios transfronterizos entre los países centroamericanos y Estados Unidos a través del establecimiento de un marco normativo claro y preciso, que elabore los principios acordados a nivel multilateral, y que sea compatible con las disposiciones constitucionales de las Partes.
- * Promover el desarrollo y diversificación de la oferta de servicios, reconociendo no sólo el valor intrínseco de los mismos, sino su contribución a la competitividad del sector productivo y tomando en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países Centroamericanos y los Estados Unidos.

4.5.3. INVERSION

- * Fomentar el desarrollo de crecientes flujos de inversión hacia los países de la región a través del establecimiento de un marco normativo que proteja la inversión y promueva un clima de negocios estable y seguro.
- * Complementar el marco de disciplinas sustantivas con el establecimiento de mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y el Estado receptor de la inversión que fortalezcan el estado de derecho.

4.5.4. COMERCIO ELECTRONICO

- * Promover a través de reglas y principios generales, un entorno favorable para la expansión del comercio electrónico, que sirva como instrumento para facilitar y abrir nuevas oportunidades de comercio y en general como medio para fomentar el desarrollo, modernización, y competitividad en favor del sector productivo y los consumidores.

4.5.5. SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

- * Establecer un mecanismo justo, ágil, transparente y eficaz para la solución de controversias que surjan al amparo de este tratado entre los países Centroamericanos y los Estados Unidos.
- * Establecer medios que faciliten y fomenten el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas.

4.5.6. MECANISMOS DE DEFENSA COMERCIAL

- * Garantizar la aplicación transparente y efectiva de mecanismos de defensa comercial (salvaguardias que garanticen una adecuada transición hacia el libre comercio).

4.5.7. DISPOSICIONES INSTITUCIONALES

- * Establecer disposiciones institucionales adecuadas para asegurar la aplicación ágil y efectiva del tratado, así como de mecanismos institucionales apropiados para la debida administración y seguimiento del mismo.

4.5.8. COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

- * Establecer un marco de normas y principios generales que garantice el acceso efectivo y recíproco al mercado de compras del sector público a los productos y proveedores de la otra Parte, como medio para promover el intercambio económico.
- * Aplicar de forma transparente y justa las leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas relativos a toda contratación realizada por las entidades de mercancías, servicios y obras públicas, a reserva de las condiciones especificadas por cada una de las Partes.

4.5.9. PROPIEDAD INTELECTUAL

- * Establecer disciplinas que aseguren una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual que tomen en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo en las economías de los países centroamericanos y de Estados Unidos.

4.5.10. LABORAL

- * Establecer un marco de normas y principios que promuevan la protección y el cumplimiento de los derechos de los trabajadores a través de la observancia y aplicación de la respectiva legislación laboral de cada uno de los Países.
- * Buscar que el marco de normas y principios adoptados en materia laboral no constituya ni permita la adopción de medidas que afecten el comercio entre las Partes.
- * Fomentar la cooperación entre las Partes para el desarrollo de proyectos de interés mutuo en el área laboral.

4.5.11. AMBIENTAL

- * Establecimiento de un marco de normas y principios que promuevan la protección del medio ambiente, a través de la aplicación efectiva de la respectiva legislación ambiental de cada uno de los países.
- * Buscar que el marco de normas y principios adoptados en materia ambiental no constituya ni permita la adopción de medidas que afecten el comercio entre las Partes.

- * Fomentar la cooperación entre las Partes para el desarrollo de proyectos de interés mutuo en el área ambiental.

4.5.12. FACILITACION DE COMERCIO

- * Buscar el desarrollo de una serie de principios básicos de facilitación del comercio que guíen, promuevan y agilicen el intercambio comercial entre los países.
- * Promover el desarrollo de un programa de trabajo entre los países suscriptores del acuerdo que permita implementar medidas concretas de facilitación de negocios.

4.5.13. FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL

- * Reconociendo que la negociación del TLC forma parte de la construcción de una alianza entre los EE.UU. y los países Centroamericanos dirigida a consolidar los principios que promueven el desarrollo humano y social con equidad y, la creación de mayores y mejores oportunidades que brinden una mejor calidad de vida a los pueblos de los países de la región, los Gobiernos de los países de Centroamérica consideran una prioridad el diseño, establecimiento y efectiva aplicación de mecanismos adecuados de cooperación que permitan a los países centroamericanos obtener el mayor beneficio del proceso de liberalización comercial y el crecimiento de oportunidades de negocios para todos.
- * El diseño y aplicación efectiva de mecanismos e instrumentos concretos de cooperación deberá promoverse en paralelo al proceso de negociación y en forma permanente con el objetivo de obtener resultados concretos que respondan a las necesidades de los países a la mayor brevedad posible.
- * En particular, los países de Centroamérica buscarán, de manera permanente:
 - i) Promover el efectivo aprovechamiento de las oportunidades derivadas del tratado por parte de los productores, consumidores, trabajadores y en general de todos los habitantes de los países centroamericanos, prestando especial atención a que la Agenda Integral de Cooperación complemente efectivamente el proceso de liberalización comercial y le permita al sector productivo de la región enfrentar los retos derivados del proceso de transición hacia el libre comercio, sobre todo a la micro, pequeña y mediana empresa.
 - ii) Lograr el efectivo desarrollo y ejecución de la Agenda Integral de Cooperación a través de una serie de acciones, programas e iniciativas específicas en sus tres fases fundamentales, la preparación de las negociaciones, la ejecución de la normativa acordada y la transición al libre comercio, con el objeto de convertir al TLC en un efectivo instrumento de desarrollo de los países centroamericanos.



4.6. ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACION

El Proceso de Negociación se estructura de la siguiente forma:

- a. Grupos Técnicos
- b. Coordinadores o Jefes de Equipo
- c. Viceministros
- d. Ministros

Cada ronda de negociación implica tres días que son para las negociaciones en los Grupos Técnicos; un cuarto día de reunión destinado a los Coordinadores para recibir informes de Grupos Técnicos y avanzar en temas de negociación; y un quinto día de reunión de los Viceministros.

La participación del sector privado en las negociaciones se da bajo la modalidad del cuarto adjunto, en donde se mantienen reuniones de coordinación durante cada una de las rondas de negociación con los sectores productivos Salvadoreños, representados por la Oficina de Apoyo del Sector Productivo para las Negociaciones Comerciales (ODASP); sectores productivos centroamericanos, Sociedad Civil y el Consejo Empresarial Centroamericano (CECA).

El sector privado salvadoreño ha establecido la Oficina de Apoyo del Sector Productivo para las Negociaciones Comerciales (ODASP) como un mecanismo para presentar al gobierno las necesidades del sector productivo en relación con las negociaciones y la política comercial y articular sus posiciones al respecto. ODASP está compuesta por representantes de 37 asociaciones del sector privado.

4.6.1. GRUPOS DE NEGOCIACION

Se han creado los siguientes Grupos Técnicos:

1) Grupo de Acceso a Mercados y Trato Nacional:

- a) Acceso agrícola
- b) Acceso Industrial
- c) Salvaguardias
- d) Facilitación de comercio
- e) Reglas de Origen
- f) Procedimientos Aduaneros
- g) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- h) Obstáculos Técnicos al Comercio

2) Grupo de Servicios e Inversiones

- a) Comercio Transfronterizo de Servicios
- b) Inversiones
- c) Comercio Electrónico
- d) Telecomunicaciones
- e) Servicios Financieros

3) Grupo de Disposiciones Institucionales y Solución de Controversias

4) Grupo de Compras Gubernamentales y Propiedad Intelectual

- a) Acceso a mercados y Transparencia en la contratación pública
- b) Grupo de negociación de Propiedad Intelectual

5) Grupo de Medio Ambiente y Laboral

- a) Laboral
- b) Ambiental

Además, se han creado dos grupos de trabajo:

- * Grupo de Cooperación
- * Grupo de Trabajo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

4.6.2. PERIODICIDAD DE LAS REUNIONES

El calendario de reuniones de las rondas de negociación fue el siguiente:

| RONDAS DE NEGOCIACION | FECHA DIAS | SEDE |
|-----------------------|--------------------------------|-------------------|
| PRIMERA | 27-31 DE ENERO 2003 | COSTA RICA |
| SEGUNDA | 24-28 DE FEBRERO 2003 | CINCINNATI, EEUU |
| TERCERA | 31 DE MARZO- 4 DE ABRIL 2003 | EL SALVADOR |
| CUARTA | 12 - 16 DE MAYO 2003 | GUATEMALA |
| QUINTA | 16 - 20 DE JUNIO 2003 | HONDURAS |
| SEXTA | 28 DE JULIO - 1 DE AGOSTO 2003 | NEW ORLEANS, EEUU |
| SEPTIMA | 15-19 DE SEPTIEMBRE 2003 | NICARAGUA |
| OCTAVA | 20-24 DE OCTUBRE 2003 | HOUSTON, EEUU |
| NOVENA | 8-17 DE DICIEMBRE 2003 | WASHINGTON D.C. |

4.6.3. LA COOPERACION Y EL PROCESO DE NEGOCIACION

Reconociendo las diferencias económicas y sociales existentes entre las Partes y la oportunidad que la suscripción de un TLC ofrece a raíz del fortalecimiento de las relaciones, Centroamérica considera de vital importancia promover la cooperación mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para cada uno de los países. Es de suma importancia poder fortalecer la capacidad institucional pública existente en Centroamérica, por lo que se vuelven beneficiosos programas de capacitación y desarrollo institucional que la cooperación está financiando a todos los países.

Asimismo, es necesario que los distintos sectores involucrados se capaciten a través de la creación e implementación de proyectos de capacitación para la exportación y de esa manera poder enfrentar de mejor forma los retos que conlleva, para lo cual se están negociando programas que apoyen en todas estas áreas.

4.7. ASPECTOS RELEVANTES DEL PROCESO.

- * En el proceso de negociación, se han definido posiciones conjuntas y coordinadas, lo cual ha permitido obtener mayor fortaleza en las negociaciones, además de mantener un bloque comercial más atractivo para otros socios comerciales que visualizan a Centroamérica como un mercado unificado.
- * La participación activa de la ciudadanía a través de consultas permanentes ha permitido garantizar que la apertura comercial se dé en forma gradual y progresiva, de manera que no impacte negativamente a los productos nacionales, así como también la transparencia en los resultados.
- * Debe destacarse que la coordinación entre los países centroamericanos en el marco de las negociaciones, ha generado a su vez un importante canal de comunicación entre los sectores productivos nacionales, lo cual ha permitido el nacimiento de nuevas oportunidades de negocios y la integración de los sectores productivos de la región.
- * Se están propiciando condiciones favorables a la inversión, ayudando a elevar la productividad y competitividad del aparato productivo que permitirán a El Salvador incorporarse exitosamente en el comercio internacional.
- * Mayor experiencia de los países Centroamericanos para negociar activamente Tratados de Libre Comercio.

OTRAS PUBLICACIONES

1. Las Oportunidades del Libre Comercio y las Mipymes.
2. Participación Ciudadana: Transparencia en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos. Enero 2004.
3. Documento Explicativo de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos.
4. Los Tratados de Libre Comercio.

