

Instituto CATO

Centro de Estudios de Políticas Comerciales

**El Caso del TLC Estados Unidos – Centroamérica
Consolidando la Revolución de Libertad Centroamericana**

Por Daniel Griswold y Daniel Ikenson

RESUMEN EJECUTIVO

El próximo gran acuerdo comercial que probablemente llegará al Congreso será el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Centroamérica. Este acuerdo eliminará casi todas las barreras comerciales entre Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y también la República Dominicana.

Si se aprueba, el TLC establecerá el libre comercio con este bloque de países que juntos formarían el decimotercer socio comercial más grande de los Estados Unidos, y el segundo mercado de exportación más grande de América Latina, solamente detrás de México. Después de su implementación, los bienes en el 98 por ciento de las categorías de productos que los países del TLC podrán exportar a los EE.UU., entrarán libres de impuestos. Para las compañías estadounidenses, el TLC ofrecerá acceso recíproco garantizado para nuestras exportaciones más competitivas, incluyendo los productos agrícolas.

Las excepciones más deslumbrantes al libre comercio en el acuerdo son el azúcar y las prendas de vestir. El TLC expande a regañadientes la cuota existente de importaciones de azúcar de la región, negando a los consumidores estadounidenses y a las industrias que utilizan el azúcar, gozar del beneficio de precios bajos. Las provisiones sobre prendas de vestir contienen reglas de origen restrictivas que requieren el uso de textiles hechos en los EE.UU., lo cuál aumentaría el costo de producción en la región, y a la postre socavarían la demanda de productos. No obstante, el TLC marca un gran paso para la liberalización comercial.

El TLC fortalecerá importantes metas de la política exterior de los EE.UU., por medio de la promoción de la libertad y la democracia en una región problemática en el pasado reciente debido a las guerras y la opresión política. Hoy, todos los seis socios del TLC son democracias en busca de reformas políticas, económicas y comerciales.

Las objeciones de que el acuerdo no protege adecuadamente los estándares ambientales y laborales son injustificadas. Los seis países han adoptado leyes consistentes con los estándares laborales establecidos por la Organización Internacional del Trabajo. Los seis países han hecho un progreso mensurable en una gran cantidad de indicadores sociales. La promoción del comercio y el desarrollo por medio del TLC promovería el progreso.

INTRODUCCIÓN

Uno de los acuerdos comerciales más controversiales en llegar al Congreso en varios años será el TLC Estados Unidos-Centroamérica. Firmado el 28 de mayo del 2004, el acuerdo liberalizaría el comercio entre los EE.UU. y los cinco países centroamericanos—Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Un acuerdo con la República Dominicana se firmó dos meses más tarde, el 5 de agosto, y será “anexado” al TLC y presentado al Congreso como un solo paquete, tal vez a finales del 2004.

Cuatro acuerdos de libre comercio han sido aprobados por este Congreso. En julio del 2003 una mayoría cómoda en la Casa de Representantes y el Senado aprobó los acuerdos comerciales con Chile y Singapur, y en julio del 2004, una mayoría aún más grande aprobó los acuerdos con Australia y Marruecos. Pero el pronunciamiento de este TLC no será tan fácil.

Los críticos de la liberalización comercial ofrecieron solo una muestra de oposición a los acuerdos anteriores, pero han dibujado una línea en la arena con respecto a este TLC. La crítica más común es que el TLC tal y como está ahora, no protege los estándares laborales y ambientales en los países centroamericanos. El aspirante presidencial demócrata, John Kerry ha amenazado con vetar el acuerdo actual si no es renegociado y se incluyen estándares laborales y ambientales más fuertes.

La controversia por política económica y política exterior en el TLC es muy amplia. Centroamérica comparte la frontera con México, que ya es un socio comercial de los EE.UU., lo cual hace que el acuerdo comercial propuesto sea una lógica extensión del ya existente Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA por sus siglas en inglés). Los lazos económicos, históricos y culturales entre EE.UU. y los países centroamericanos son muy fuertes, algunos de los cuales tiene una población considerable que ha inmigrado a los EE.UU.. La región fue una espina en la política exterior de los Estados Unidos durante los años 80, cuando estaba plagada de contiendas civiles, insurgencias comunistas, y abusos a los derechos humanos. Un tratado de libre comercio podría ser una herramienta poderosa para promover la paz, la estabilidad y la democracia en la región.

En la parte comercial, los críticos argumentan que la población y los ingresos de nuestros socios en el acuerdo, son muy bajos para que ellos puedan comprar productos estadounidenses en una cantidad significativa. A pesar de que ninguno de los cinco países del TLC, ni la República Dominicana constituye una entidad económica considerable por sí misma, al unirse se convierten sorpresivamente en un socio comercial grande para los EE.UU. La población total de los seis países es de 45 millones, cuyo PIB total en el año 2003 tuvo un poder adquisitivo de \$204 billones.¹

¹ Agencia Central de Inteligencia, El Libro de Información Mundial de la CIA 2004, <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Debido a la proximidad, el comercio de los EE.UU. con la región es ya robusto. En el 2003, el comercio en ambos sentidos de los EE.UU. con Centroamérica y República Dominicana fue de \$31.9 billones—una cantidad que convierte a ese bloque de países en nuestro decimotercer socio comercial más grande, por encima de Brasil, Singapur y Australia. Los países del TLC y la República Dominicana (como bloque), son el segundo mercado más grande para las exportaciones de los productos de EE.UU. en América Latina, solamente detrás de México.²

Este estudio mide el impacto del TLC en la economía y la política exterior de los EE.UU. El estudio concluye que, a pesar de sus imperfecciones, el TLC puede promover la libertad, el desarrollo y la estabilidad en una región de vital importancia para los intereses nacionales de EE.UU.

Se Eliminan las Barreras Comerciales – Con Dos Importantes Excepciones

Desde la estabilización económica a la integración regional y la seguridad, existen muchas razones apremiantes para adoptar el TLC. Pero el propósito primordial de un acuerdo comercial es estimular el comercio y la inversión que traspase las fronteras, por medio de la reducción y la eliminación de las barreras. El TLC, sin duda, avanza hacia esos objetivos.

Técnicamente, para que un acuerdo verdaderamente garantice el modificador de libre comercio, todas las restricciones comerciales – aranceles, cuotas, programas de licencias de importación, y otras regulaciones discriminatorias – deben desaparecer, y las compañías locales y extranjeras en cada mercado deben de gozar de los privilegios del trato nacional. Aunque el TLC da importancia significativa a las mejoras en el acceso a mercados para la mayoría de los productos, existen ciertas restricciones cuantitativas y programas muy extensos para la reducción progresiva de aranceles para una variedad de productos, además, el acuerdo contiene un laberinto de provisiones técnicas usadas para determinar si un producto califica como originario de la región, lo cuál es un requisito para el trato preferencial. Esas “reglas de origen” son particularmente engorrosas en el sector de textiles y prendas de vestir, y seguramente bloquearán el crecimiento potencial del comercio en estos sectores.

Acceso Inmediato y Recíproco

Al eliminar o por lo menos reducir los aranceles y aumentar la concesión de cuotas, es muy probable que el TLC conlleve a un incremento en el comercio e impulse las inversiones en la región. Entre más bajos sean los precios de las transacciones que traspasan las fronteras, más bajos serán los precios de principio a fin en la cadena de suministro de bienes, y habrá un mayor potencial para una óptima distribución de los recursos. Entretanto, la naturaleza recíproca de la liberalización le dará a los

² Departamento de Comercio de los EE.UU, Administración de Comercio Internacional “Puntos de Interés en Comercio Exterior”, Tablas 6, 7, 8, 9, 10, 11 www.ita.doc.gov/td/industry/otea/usfth/tabcon.html

exportadores estadounidenses mayores oportunidades de venta; una dinámica que probablemente se acelerará al tiempo que centroamericanos y dominicanos aumentan sus divisas extranjeras, incrementan sus propias entradas y niveles de vida, y adquieren más productos estadounidenses.

Contrario a lo que algunos detractores del TLC argumentan, el comercio entre los EE.UU. y los seis socios del TLC es significativo. En conjunto, estos seis socios compraron \$15.1 billones de exportaciones estadounidenses en el 2003, con un incremento del 11 por ciento con respecto al 2000, haciendo de esta región el decimotercer mercado más grande para los exportadores de EE.UU.; cuatro veces más grande que Chile, con quien EE.UU. firmó un acuerdo comercial en el 2003.³ Entretanto, las importaciones de EE.UU. desde la región totalizaron \$16.8 billones en el 2003, un 4 por ciento más que en el 2000, convirtiendo al bloque de países el decimoquinto proveedor más grande para los consumidores y empresas estadounidenses.⁴

Los oponentes al tratado sugieren que Centroamérica no puede permitirse el lujo de comprar los productos de EE.UU. y que otorgarles el acceso al mercado estadounidense sin una reciprocidad completa va a exacerbar el déficit comercial. La realidad, sin embargo, es que cada uno de los seis socios del TLC tienen acceso libre de impuestos al mercado estadounidense bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). De hecho, la mayoría de los productos cuyo arancel sería de cero bajo el TLC, ya son de un acceso libre de impuestos bajo las provisiones de la ICC. Bajo el TLC, sin embargo, habrá menos restricciones y menores costos asociados con la calificación para el acceso preferencial.

Para aquellos que se inclinan a considerar el TLC solo desde la perspectiva del acceso a mercados externos (un método contable que rebaja completamente los beneficios de las importaciones), la diferencia entre la ICC y el TLC es que el TLC es recíproco. Le dará a las compañías estadounidenses acceso libre de impuestos a los mercados centroamericanos para una variedad de productos que actualmente están sujetos a aranceles.

El TLC reforzará y acelerará la tendencia en la región hacia la apertura de mercados. Todos los socios del acuerdo se han movido decididamente hacia la apertura comercial de sus economías en la última década, bajando los aranceles y otras barreras comerciales a las importaciones de los otros países del TLC y del resto del mundo. El resultado ha sido un aumento visible en la competencia de las importaciones. En cada uno de los países del TLC, la importación de bienes y servicios como parte del PIB ha crecido agudamente en la última década. Entre 1991 y el 2001 el índice promedio de las importaciones al PIB de los seis países subió de 33 por ciento a 49 por ciento.⁵ Un acuerdo de libre comercio servirá de puente para el progreso al expandir y solidificar las ganancias en el acceso a mercados.

³ Oficina de Censo de los EE.UU., Estadísticas de Comercio Exterior, Exportaciones Domésticas y al Exterior, EM 545 serie.

⁴ Oficina de Censo de los EE.UU., Estadísticas de Comercio Exterior, Importaciones para Consumo IM 146

⁵ FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Almanaque 2003 (Washington: IMF, 2003) p. 107.

Con la excepción de ciertas industrias, la eliminación de aranceles bajo el TLC es en realidad muy liberal. A pesar de que el acuerdo articula un amplio programa de eliminación de aranceles, desde el momento de su aprobación hasta un plazo de 20 años de reducción progresiva, la gran mayoría de productos quedarán o continuarán libre de impuestos inmediatamente.

La Tabla 1 provee los datos de cada etapa de liberalización e identifica el número de provisiones arancelarias que bajan en cada etapa y con cada país. Para los EE.UU., 60 por ciento de sus provisiones arancelarias quedarán libres de impuestos tan pronto el tratado entre en vigencia (Etapa A). Esto tiene el potencial de traducirse en ahorros del costo real, dado que casi 75 por ciento del valor de las importaciones de EE.UU. desde la región en el 2003, caben bajo la categoría de provisiones con cero aranceles, y la mayoría de estas importaciones caen dentro de una docena de provisiones sobre prendas de vestir.⁶ Esto presagia no solo nuevas inversiones en las instalaciones para la producción de prendas de vestir en la región, sino también en las industrias cuyo potencial de crecimiento puede haber sido retardado por la existencia de aranceles, reglas complicadas para el tratamiento libre de impuestos, o incertidumbre sobre el futuro de la ICC.

Conjuntamente, el 31 por ciento de las provisiones arancelarias que están ya libres de impuestos (Etapa G), el 7 por ciento quedará libre de impuestos de acuerdo con los compromisos con la Organización Mundial del Comercio (Etapa J), y unas pocas provisiones en la Etapa K, permitirán que el 98 por ciento de los productos que podrían ser exportados (en realidad o en teoría) desde los países del TLC, entren a los EE.UU. sin aranceles o restricciones cuantitativas después de que se implemente el acuerdo. Esto augura un bienestar para los consumidores e industrias estadounidenses, y su perspectiva de crecimiento económico.

Pero ¿qué sucede con ese otro 2 por ciento de productos que permanecerán protegidos? Entre esos productos que seguirán protegidos por aranceles que serán eliminados a largo plazo están las aceitunas, algodón, tabaco, cierto tipo de calzado, lana, ropa de cama, casimir, leche y crema, atún, y hasta redes para el cabello (¿quién sabía que la industria estadounidense de redes para el cabello es tan vital como para autorizar tal excepción?). Además, el acuerdo provee cuotas arancelarias que incluyen la carne de res, mantequilla, queso, alcohol etílico, helados, leche en polvo, leche, crema, natilla, otros productos lácteos, mantequilla de maní, maní y azúcar. A pesar de que el TLC expande las cuotas pre-existentes para esos productos, para la mayoría de los productos la expansión es modesta y las importaciones en exceso de las cuotas están sujetas al mismo – a veces prohibitivo – arancel que se aplica al resto de los socios comerciales a escala mundial.

Sin Receso para los Consumidores de Azúcar

El mantenimiento de las cuotas es difícil de justificar en un tratado de libre comercio, y las cuotas son particularmente onerosas con respecto al azúcar. De acuerdo con la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos:

⁶ Oficina de Censo de los EE.UU, Estadísticas de Comercio Exterior, Importaciones para Consumo IM 146

“El incremento en el acceso a mercados del azúcar para los países centroamericanos en el primer año bajo el TLC, equivale a la producción de un día de la industria azucarera de los EE.UU. Esta crecerá muy despacio en 15 años, cerca de 1.7% de la producción y 1.6% del consumo para el año 15. Las importaciones de azúcar han caído cerca de un tercio desde mediados de los años 90. El TLC no traerá de regreso las importaciones de EE.UU. a esos niveles. El arancel sobre cuota de los EE.UU. es prohibitivo, por encima del 100 por ciento, uno de los aranceles más altos en la lista de los EE.UU.”⁷

Esto demuestra el músculo político que tiene la industria azucarera, viniendo ese comentario del oficial de comercio más importante en los EE.UU. República Dominicana y los países centroamericanos son países productores de azúcar, que han visto denegado el acceso completo al mercado de los EE.UU. bajo un sistema de cuota establecido hace mucho tiempo. Al proveer solo cambios modestos en el sistema de entrada al mercado, el TLC quita de la mesa uno de los más importantes productos básicos, producidos en esa región, negando el acceso de esos países a un mercado potencialmente lucrativo, y a la vez, negando a las industrias estadounidenses que utilizan este producto, la posibilidad de reducir sus costos de producción. Un verdadero tratado de libre comercio eliminaría las barreras para evitar que la región centroamericana capitalice las ventajas que tiene en la producción azucarera, de manera que las compañías estadounidenses dedicadas al procesamiento de alimentos, producción de bebidas y confiterías puedan capitalizar integralmente en sus propias ventajas.

Las prohibitivas cuotas arancelarias del azúcar, imposibilitarían cualquier descenso en los precios del azúcar en los EE.UU., un resultado irónico de un tratado de libre comercio con una región productora de azúcar. Esta previsión es, en efecto, un golpe doble para algunas industrias procesadoras de alimentos así como industrias productoras de confitería en los EE.UU., quienes se han visto seriamente afectados con los años por los aumentos artificiales en los precios del azúcar, ya que en respuesta a la posición de los EE.UU., los países que conforman el TLC insistieron en una reducción progresiva de los aranceles a un plazo de 15 años para los confites y ciertos alimentos procesados. Las industrias estadounidenses que utilizan el azúcar como insumo enfrentarán la competencia de libre mercado desde el extranjero para sus productos finales y continuarán pagando un precio de monopolio protegido por uno de sus insumos más importantes.

Mientras mantenía su propio mercado doméstico protegido, la industria azucarera estadounidense se las arregló para asegurar un “sistema de compensación” en el acuerdo, el cual provee el pago en efectivo a los exportadores de azúcar dentro del marco del TLC a cambio del acceso al mercado de los EE.UU. El artículo 3.16 estipula lo siguiente:

“En cualquier año, los EE.UU. pueden, a su criterio, aplicar el mecanismo de compensación a una parte exportadora de productos fabricados a base de

⁷ Oficina del Representante de Comercio de los EE.UU., enero 26, 2004. Hechos Comerciales

azúcar en lugar de acordar la entrada libre de todos o una cantidad de estos productos, exentos de impuestos establecidos por esa parte en el Apéndice I para el Itinerario de los Estados Unidos en el Anexo 3.3. Dicha compensación debe ser equivalente al monto total que la parte exportadora hubiera recibido de sus exportaciones a los EE.UU., de una cantidad específica de bienes fabricados a base de azúcar; dicha cantidad debe ser cancelada en un plazo de 30 días después de que los EE.UU. tome esta medida”⁸

Esta medida entra en conflicto con el concepto de un acuerdo de libre comercio. En vez de promover el comercio, los EE.UU. pueden pagar a sus socios del TLC para que no realicen el intercambio comercial. Uno de los objetivos principales del comercio es el tener acceso a los productos y servicios a un costo menor. Este mecanismo de compensación es un anatema a dicho objetivo: significa pagar algo por nada.

En la actualidad, no se sabe a ciencia cierta cómo y en qué circunstancias se apelaría a este mecanismo, o de dónde saldría el dinero, y aún no se sabe si este esquema pasaría lista si un caso de disputa fuera llevado a instancias de la OMC. Sin embargo, es evidente la gran influencia de los productores de azúcar estadounidenses en la composición final del TLC, socavando otros intereses importantes sobre exportación, y en última instancia, evitando que el acuerdo fuera lo mas liberalizado posible.

Reglas Represivas para los Textiles y Prendas de Vestir

La industria textilera también tuvo su presencia desvaneciendo los potenciales beneficios del TLC para toda la región. Las prendas de vestir representan el 55 por ciento de las importaciones de los EE.UU. de la región centroamericana. Sin excepción, todas las prendas de vestir tendrán la entrada libre luego de la implementación del acuerdo. Sin embargo, para dar esta entrada libre a las prendas de vestir es necesario incorporar algunas condiciones bastante rígidas en el acuerdo.

La industria textilera estadounidense cabildeó fuertemente por las reglas de origen. Bajo estas reglas, un textil o una prenda manufacturada en Centroamérica o en República Dominicana, deben ser producidos con materia prima producida en la región para poder ser considerada como “originaria” de la región y recibir un trato exento de impuestos.⁹ El resultado de estas reglas particularmente represivas, es que no hay industrias textiles considerables fuera de los EE.UU. De esa manera, una camisa o un par de zapatos exportados de Centroamérica o República Dominicana debe tener componentes estadounidenses.

Tales reglas, socavan los beneficios potenciales de un tratado de libre comercio al forzar a los productores de prendas de vestir a incurrir en estructuras de costos cada vez menos

⁸ Texto Final del TLC EE.UU. – Centroamérica, artículo 3.16
www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/DR-CAFTA/DR-CAFTA_Final_Texts/Section_Index.html.

⁹ Hay algunas excepciones a esta regla, que son percibidas por los fabricantes de ropa, importadores, y detallistas como modestas en lo que se refiere a alcance y duración.

eficientes. Al requerir que utilicen componentes norteamericanos, se les obliga a pagar mayores costos y a tener menos opciones de diseño y producción. Como consecuencia, esas compañías se verán limitadas en cuanto a los tipos de prendas que pueden producir y serán menos flexibles para responder a las necesidades del cliente en comparación a sus competidores en Asia y el resto del mundo.

Mientras la entrada libre de los productos a los EE.UU. será relativamente beneficiosa para los productores de Centroamérica y República Dominicana—especialmente como consecuencia de las altas tarifas en prendas de vestir-- el costo de asegurar ese acceso conllevará a pagar mayores precios para los insumos, menos flexibilidad con respecto a los productos manufacturados e incurrir en gastos, de conformidad con las autoridades aduanales de los EE.UU. para demostrar la autenticidad de sus documentos de origen.

El propósito de imponer esas demandas a los centroamericanos es asegurar una base de consumidores para los productores de textiles estadounidenses. Pero se ha probado repetidamente que el proteger un mercado doméstico por medio de aranceles y cuotas, resulta ser una estrategia que produce pérdidas a largo plazo para la industria “protegida”, exportando el proteccionismo por medio de reglamentos de origen rígidos, que al final podrían acabar con uno de los mejores mercados de exportación de la industria de textiles de los EE.UU.

Los fabricantes de ropa centroamericanos y dominicanos son clientes de mucho tiempo de la industria textilera de los EE.UU., gracias a su cercanía. La región tiene potencial de ser una plataforma de producción integrada verticalmente—con los EE.UU. abasteciendo de hilaza y telas, y los socios del TLC fabricando las prendas de vestir. Tal escenario probablemente complacería a los productores de textiles de los EE.UU.

Pero las estipulaciones que al final aumentan los costos de la producción de ropa para exportarla a los EE.UU., harán que la industria dedicada a la producción de prendas de vestir esté menos inclinada a invertir en la capacidad de producción de la región, y sería todo lo contrario si las reglas del origen fueran más liberales. Una encuesta reciente de la Federación Nacional de Detallistas¹⁰ hecha a los mayores detallistas de prendas de vestir, encontró una visión unánime entre los encuestados de que la regla de origen sobre el reenvío de hilaza no es beneficioso, y resulta en un aumento neto en el costo de producción de ropa, aún cuando los ahorros por la eliminación de aranceles y cuotas estén factorizadas. Todos los detallistas participantes en la encuesta reportaron que la regla de reenvío de hilaza acelera el cambio de producción de prendas de vestir y la aleja de los socios comerciales preferenciales que están sujetos a esta regla, como México, y grandes proveedores Asiáticos que pueden proveer el paquete completo, desde hilo hasta telas.

¹⁰ Comité Asesor del Sector Industrial en Ventas al Por Mayor y al Detalle para Asuntos Comerciales (ISAC 17), “ Reporte del Comité Asesor para el Presidente, el Congreso, y el Representante de Comercio de los EE.UU, sobre el TLC con Centroamérica”, 19 de marzo del 2004, p.3.
www.ustr.gov/new/fta/Cafta/advisor/index.htm.

El temor entre los productores de textiles de los EE.UU. es, por supuesto, que si se les da la opción, los productores de prendas de vestir en la región, se abastezcan con productos de China, India, Pakistán y cualquier otro lado. Aunque esto puede resultar verdad hasta cierto punto—particularmente en los casos en que los productores de textiles de EE.UU. no están dispuestos o no quieren fabricar productos que cumplan con las especificaciones de los clientes—la realidad es que hay una compensación a la puntualidad. Y la puntualidad se acentúa al tensar la cadena de proveedores. Y dada la proximidad de los productores de textiles de EE.UU. con los fabricantes de ropa centroamericanos y dominicanos, existe una ventaja en cultivar esta relación, en oposición a surtirse de componentes textiles en Asia para la producción en América Latina.

El acceso a los mercados de los EE.UU. se ve incrementado sustancialmente como un todo, bajo el TLC. Sus limitaciones se concentran en unas pocas industrias de trayectoria proteccionista. Desafortunadamente, son precisamente esas industrias en las que nuestros socios del TLC operan con ventaja comparativa, y como resultado los beneficios totales y potenciales de un tratado de libre comercio real, probablemente no se hagan realidad.

Puertas Abiertas para los Exportadores de EE.UU.

El TLC traerá beneficios reales a los exportadores de EE.UU. al reducir y eliminar aranceles en una gran variedad de productos. En promedio, 75 por ciento de las categorías de productos con aranceles quedarán libres de impuestos para las exportaciones de los EE.UU. a la región, una vez aprobado el acuerdo (ver Tabla 1). Aunque los socios del TLC han especificado un mayor número de productos para programas de reducción arancelaria progresiva a más largo plazo, cada uno de ellos tiene menos productos sujetos a cuota. La mayoría de los 32 comités asesores designados para transmitir retroalimentación sobre industria y puntos específicos al Representante de Comercio de los EE.UU., sobre el impacto que se vislumbra y la conveniencia de los acuerdos comerciales, ofrecieron su apoyo unánime al TLC con Centroamérica.

El Comité de Asesores Técnicos Agrícolas (ATAC por sus siglas en inglés) para Animales y Productos Animales, elaboró la siguiente declaración con respecto al acceso de mercado para el pollo, en su reporte para el representante comercial. “Como resultado de este acuerdo, los productores avícolas y exportadores de EE.UU. tendrán una mayor oportunidad de expandir sus mercados en Centroamérica.”¹¹ Sobre el acceso de productos lácteos se reportó, “Creemos que este acuerdo favorecerá el comercio recíproco en el hemisferio.”¹² Los comités de productores porcinos y la mayoría de los bovinos escribieron, “El Representante de Comercio de los EE.UU. es digno de elogio por asegurar el inmediato acceso de mercados para los cortes de carne de primera calidad de los EE.UU., y por hacer desaparecer progresivamente los aranceles y las cuotas arancelarias para otros cortes de carne de res y de cerdo en un plazo de 15 años.”¹³

¹¹ ATAC para Comercio de Frutas y Vegetales, “Reporte del Comité Asesor para el Presidente, el Congreso, y el Representante de Comercio de los EE.UU. sobre el TLC EE.UU.-Centroamérica” 19 de marzo, 2004, p.1.

¹² Idem

¹³ Idem

Asimismo, el Comité de Asesores Técnicos Agrícolas para Frutas y Vegetales, se mostró complacido al notar, “Este TLC es considerado por muchos en el comité como un excelente acuerdo que brindará beneficios económicos inmediatos a las mercaderías de sus cultivos.”¹⁴ Y el Comité para Comidas Procesadas escribió, en el afán de una pronta aprobación del Congreso, “El comité está especialmente complacido de que el acuerdo cubra todos los productos agrícolas, y hace notar que más de la mitad de las exportaciones actuales de EE.UU. a Centroamérica, quedarán libres de impuestos tan pronto el acuerdo entre en efecto, incluyendo un número de productos alimenticios procesados.”¹⁵

Estas muestras de apoyo son representativas de la gran mayoría de opiniones presentadas por los comités asesores para bienes capitales, bienes de consumo, y casi todas las industrias de manufactura. El Comité Asesor para el Sector Industrial (ISAC por sus siglas en inglés) para bienes capitales estuvo de acuerdo en que el TLC incrementará las oportunidades de exportación para los bienes capitales de EE.UU.; el comité para bienes de consumo cree que el acuerdo traerá importantes beneficios para las firmas de bienes de consumo en términos de acceso de mercados, transparencia regulatoria, y procedimientos de aduanas; el comité para químicos y productos aliados cree que el TLC promueve intereses económicos de los EE.UU. y brinda equidad y reciprocidad; y así sucesivamente. Con muy pocas excepciones, el sentimiento de los grupos empresariales de los EE.UU. sobre el acceso de mercados bajo el TLC, es positivo.

Liberalizando Servicios e Inversiones

Como una economía que emplea la mayoría de sus trabajadores en el sector de servicios, los EE.UU. se beneficiarán significativamente de la liberalización histórica de las regulaciones y prohibiciones a Centroamérica y República Dominicana, que afectan las provisiones de servicios profesionales, telecomunicaciones, servicios financieros, comercio electrónico e inversiones fuera de las fronteras.

El acuerdo estipula nuevas y mejoradas reglas que rigen la provisión de los siguientes servicios: contabilidad, publicidad, arquitectura, manejo de activos, audiovisuales, computación y áreas relacionadas, educación, comercio electrónico, energía, ingeniería, envíos rápidos (express), finanzas, cuidado de la salud, seguros, legales, telecomunicaciones y reparación de contenedores. También remueve ciertas restricciones onerosas sobre la distribución de productos importados de Centroamérica. Bajo los llamados regímenes de protección al distribuidor, la distribución de las exportaciones de EE.UU. a la región está marcada por relaciones ineficientes, exclusivas y permanentes con distribuidores locales, sin importar el desempeño de la empresa. Las nuevas reglas

¹⁴ ATAC para el Comercio de Frutas y Vegetales, “Reporte del Comité Asesor para el Presidente, el Congreso, y el Representante de Comercio de los EE.UU. sobre el TLC EE.UU.-Centroamérica” 19 de marzo, 2004, p.2.

¹⁵ ATAC para el Comercio de Frutas y Vegetales, “Reporte del Comité Asesor para el Presidente, el Congreso, y el Representante de Comercio de los EE.UU. sobre el TLC EE.UU.-Centroamérica” 19 de marzo, 2004, p.1.

le permitirán a las compañías de EE.UU. una mayor libertad de escoger a los distribuidores y negociar los términos de la negociación.

Con la excepción de unas pocas objeciones de países específicos, la opinión de los Comités Asesores para el Sector Industrial es que el TLC da pasos significativos hacia la liberalización y probablemente promoverá el crecimiento en la exportación de servicios e inversiones en la región del TLC.

El impulso de la inversión en la región es uno de los principales beneficios del TLC. Al final del 2003, las compañías de EE.UU. eran dueñas de un total de \$4.3 billones en inversiones directas en los seis países del TLC. Más del 80 por ciento de esas inversiones están concentradas en Costa Rica, El Salvador y República Dominicana, con una cantidad menor de inversión en Guatemala, Honduras y Nicaragua.¹⁶ Un acuerdo de libre comercio estimularía las inversiones a largo plazo en la región, al crear un ambiente de inversión más estable e institucionalizar reformas comerciales y protecciones para el inversionista. Al aumentar los ingresos y mejorar las condiciones de trabajo de esas sociedades, el incremento de la inversión extranjera directa, redundará en más exportaciones de los EE.UU. para la región.

Promover paz y democracia en nuestro hemisferio

Centroamérica es uno de los puntos importantes para política exterior de los EE.UU. Dos décadas atrás era uno de los puntos más controversiales de la región y era uno de los aspectos más contenciosos de la política exterior de los EE.UU. Varios países centroamericanos eran sitiados a un grado u otro durante ese punto con guerras civiles, violaciones de derechos humanos, disfunción económica, y las dislocaciones internas de poblaciones.

En Nicaragua, los izquierdistas Sandinistas estuvieron en el poder en los años 80, después de derrocar el régimen del dictador Anastasio Somoza en 1979. Su tiempo en el poder fue marcado por la mala administración económica, un creciente control sobre la economía y la vida diaria, y la oposición armada de los insurrectos de la Contra, apoyados por los EE.UU. Los Sandinistas contaban con " la asistencia técnica" de Cuba y préstamos de la Unión Soviética. Ellos perdieron el poder en 1990, en elecciones monitoreadas internacionalmente y no han logrado ganar una mayoría en elecciones abiertas y libres desde entonces.

En El Salvador, el Frente para la Liberación Nacional Farabundo Martí, de tendencia comunista, libró una costosa y sangrienta guerra contra el gobierno durante los años 80, y escuadrones de la muerte anti-comunistas hicieron retroceder a simpatizantes de FMLN. Después de negociaciones entre los gobiernos electos y el FMLN, se firmó un tratado de paz en 1991 y se formalizó en 1992. Desde entonces en las elecciones, incluyendo las del 2004, los votantes Salvadoreños han rechazado a los candidatos comunistas, y se han manifestado a favor de partidos que apoyan un mercado más abierto. El Salvador ha adoptado el dólar estadounidense como moneda oficial.

¹⁶ Depto. de Comercio de los EE.UU. Oficina de Análisis Económico, "Detalle de País por Posición, Flujo de Capital e Ingreso", www.bea.doc.gov/bea/di/usdctry/longctry.xls.

En Guatemala a principios de los años 80, un gobierno militar no elegido libremente, combatió contra la coalición de grupos de guerrilla conocida como la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca. Con una guerra civil y abusos en contra de los derechos humanos como telón de fondo, los guatemaltecos eligieron un presidente civil en 1985 bajo una nueva constitución. Los gobiernos electos posteriormente procuraron negociaciones con la oposición armada, resultando en un tratado de paz firmado en diciembre de 1996 por el presidente elegido democráticamente Alvaro Arzú Irogoyen.

Hoy, cada uno de los seis países del TLC está en paz internamente y con sus vecinos. Cada uno es una democracia multipartidista en funcionamiento, con un gobierno electo. De acuerdo con la organización de derechos humanos “Casa de la Libertad”, tres de los seis países están catalogados como protectores de las libertades civiles y políticas. Esos derechos, incluyendo libertad de palabra, asamblea, culto, y participación en elecciones libres, son los más protegidos en Costa Rica, República Dominicana, y El Salvador. La Casa de la Libertad evalúa a Guatemala, Honduras, y Nicaragua como “parcialmente libres” debido a la violencia política y otros problemas.¹⁷ Pero cada uno de los países centroamericanos que se abrió paso en los años 80, ha logrado un progreso significativo desde aquel tiempo al expandir la autonomía económica, y las libertades políticas y civiles.

Un tratado de libre comercio con los EE.UU. solidificaría esas tendencias positivas. Al alentar el crecimiento del sector privado, la expansión de tratados moldearía una clase media más grande, más educada, y políticamente consciente, que ha formado tradicionalmente la columna vertebral de los sistemas democráticos. El comercio en crecimiento impulsa el contacto con otras personas en otras sociedades y propaga la disponibilidad de las herramientas de comunicación—teléfonos celulares, Internet, antenas satelitales, el servicio de teléfono internacional, entre otros. La liberalización económica disminuye el control centralizado del gobierno sobre la economía, reduciendo el poder del gobierno para dominar la vida económica y política.

La reforma económica y comercial ha probado ser la compañera de la reforma política en otros países y regiones. Un estudio reciente por el Instituto Cato pronunció que países relativamente abiertos al comercio son significativamente más propensos a respetar los privilegios civiles y políticos de sus ciudadanos que países que son relativamente cerrados. Las naciones que han logrado liberalización en el plano económico y de comercio son más propensas a la liberalización política.¹⁸ Los ejemplos incluyen a: Corea del Sur, Taiwán, varios países en Europa Oriental y Central, Chile y México entre otros países de Latinoamérica.

México es un caso especialmente relevante para Centroamérica. Siete años después de la promulgación del tratado de libre comercio con Norteamérica, los mexicanos fueron capaces de elegir a Vicente Fox en el 2000 como presidente, el primer candidato del partido de oposición elegido después de más de siete décadas de gobierno de un solo bando. Las reformas económicas y comerciales implementadas por el TLC de Norteamérica ayudaron a romper el asidero predominante empleado sobre sus

¹⁷ Casa de la Libertad, “Libertad en el Mundo 2004: Progreso de la Libertad en Medio del Terror y la Incertidumbre” pp 7, 14-16, www.freedomhouse.org/research/freeworld/2004/essay2004.pdf

¹⁸ Daniel T. Griswold, “Cambiano la Tiranía por la Libertad: Cómo la Apertura de Mercados Trabaja la Tierra para la Democracia”, Análisis de Políticas Comerciales del Instituto CATO, No. 26, 6 de enero, 2004, pp. 6-9

ciudadanos. Del mismo modo, el TLC con Centroamérica fortalecería la fundación de gobiernos representativos y el respeto por los derechos humanos en la región. Durante una visita a Washington en julio de 2004, el Ministro de Desarrollo, Industria, y Comercio de Nicaragua, Mario Arana, unió los puntos de desarrollo comercial, y democracia. En un discurso al Banco Interamericano de Desarrollo, anotó:

“Es también un hecho histórico que la expansión de las relaciones comerciales entre los EE.UU. y nuestros países ha jugado un papel importante en el proceso de democratización de la región. El sistema de prioridades comerciales otorgadas por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y otros programas relacionados, han sido esenciales para apoyar el crecimiento económico y el desarrollo en nuestros países en un tiempo crítico en nuestra historia, y han ayudado a consolidar instituciones democráticas y el estado de derecho. Como sabemos todos, la creación de nuevos trabajos y más oportunidades económicas son una de las herramientas más efectivas para combatir la guerra y la intranquilidad social.”¹⁹

La promulgación de un tratado de libre comercio entre los EE.UU y los países de Centroamérica y la República Dominicana premia y consolida la admirable transformación de la región—un desarrollo acorde con los intereses de la política exterior de los EE.UU.

Una “Carrera hacia la Cima” en Materia Laboral y Ambiental

El mayor tema de discusión en contra de acuerdo firmado en mayo, es que éste no protege adecuadamente el medio ambiente y los derechos laborales en la región. Si a los gobiernos de la región no se les exige mantener e incrementar sus estándares domésticos – dicen los opositores – los trabajadores en esos países serán explotados y los trabajadores en EE.UU. estarán expuestos a la competencia injusta. Si los bajos estándares en los países miembros del TLC atraen la atención de compañías estadounidenses que buscan recortar costos, esto podría presionar a los legisladores estadounidenses para que se reduzcan los estándares aquí, en lo que sería una destructiva “carrera hacia el fondo”. Pero una minuciosa revisión de cada una de estas inquietudes reveló que carecen de fundamento.

Los Países del TLC en su Vía hacia el Progreso

Al igual que en la mayoría de países en desarrollo, los estándares ambientales y laborales en los países del TLC no son lo que los ciudadanos de economías más avanzadas esperan y exigen. Esos países son todavía relativamente pobres comparados con los EE.UU., con un PIB per cápita (en términos de poder adquisitivo local) que va de los \$2,200 en Nicaragua a \$9,000 en Costa Rica.²⁰ En esta etapa de desarrollo, individuos, compañías y gobiernos en la región no pueden permitirse el lujo de dedicar recursos para alcanzar estándares más altos, como los que están disponibles en economías más avanzadas.

¹⁹ Mario Arana, Discurso en el BID, Washington D.C., 13 de julio, 2004. Copia en archivos del autor.

²⁰ Agencia Central de Inteligencia

Las exigencias para un lenguaje más duro están basadas en la falsa premisa de “la carrera hacia el fondo”. En realidad, no hay evidencia de que las naciones hayan podido obtener ninguna ventaja en atraer inversiones o expandir las exportaciones al bajar sistemáticamente sus estándares nacionales en materia ambiental y laboral. Para las compañías multinacionales, los costos para cumplir con regulaciones ambientales y laborales son relativamente bajos. Mucho más importante es la estabilidad política, acceso a los consumidores, fuerza laboral capacitada, infraestructura moderna, estado de derecho, y libertad para comerciar y repatriar las ganancias. Es por eso que la gran mayoría de la inversión directa extranjera de los EE.UU. emigra a otros países con mayor estándar y mejores sueldos. Las naciones con estándares ambientales y laborales bajos atraen menor inversión directa extranjera per cápita que las naciones que ofrecen altos estándares, mientras que los estándares más altos están generalmente asociados con mayor flujo de inversión extranjera.²¹

En la práctica, la liberalización comercial está ayudando a crear un mundo de altos estándares —“una carrera hacia la cima”, no hacia el fondo. Las naciones se abren a la tendencia comercial para crecer más rápido y alcanzar mejores ingresos; y los mejores ingresos promueven estándares ambientales y laborales más altos. Mejores ingresos que permiten más gasto—público y privado—en el control de la contaminación y en la creación de exigencias para alcanzar estándares laborales más altos para una clase media en expansión. Al promover el comercio, el desarrollo, y mayores ingresos, el tratado de libre comercio con Centroamérica y República Dominicana, en realidad va a ayudar a construir la capacidad de esos países para mantener e incrementar sus estándares domésticos.

La liberalización comercial en Centroamérica y otras reformas de las últimas dos décadas han impulsado no solo el crecimiento de los ingresos, sino también el progreso social. De acuerdo con el Banco Mundial, los índices de alfabetización —para hombres y mujeres de 15 años en adelante—han aumentado significativamente en cada uno de los países del TLC desde 1980. De hecho, entre 1980 y el 2001, el promedio de alfabetización en la región creció de 67 por ciento a más de 80 por ciento. Al mismo tiempo, el porcentaje de los niños entre 10 y 14 años que pertenecen a la fuerza laboral ha estado reduciéndose sostenidamente en los seis países. El promedio de niños que trabajan en los seis países bajó de 17.4 por ciento en 1980 a 10.0 en el 2002.²² La expansión comercial con los EE.UU. posiblemente acelerará estas tendencias positivas.

Por otro lado, el retener los beneficios comerciales por los supuestos bajos estándares, castigaría a esos países por ser pobres. Los privaría de expandir el acceso de mercados que ofrece la mejor esperanza para aumentar los ingresos y los estándares. El uso de sanciones comerciales se enfocaría en las industrias exportadoras que típicamente pagan los salarios más altos y mantienen los estándares más altos en esos países. El efecto de

²¹ “Comercio, Trabajo y Ambiente: Cómo las Sanciones Azules y Verdes Amenazan los Altos Estándares”, por Daniel T. Griswold, Análisis de Política Comercial del Instituto CATO No. 15, 2 de agosto, 2001

²² Banco Mundial, Indicadores en línea del Desarrollo Mundial, <http://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI>

las sanciones sería que disminuirían los sectores integrados globalmente, que son quienes impulsan el crecimiento de los estándares, forzando a los trabajadores a laborar en sectores informales domésticos donde el salario, condiciones de trabajo y la protección a los derechos laborales son más bajas. Si los padres reciben salarios bajos, va a ser más difícil para las familias de escasos recursos mantener a los niños en la escuela y fuera de los campos o las fábricas. Las sanciones “rudas” que supuestamente promueven estándares más altos, serían duras solo para la gente pobre de la región.

El TLC Cumple con los Mandatos de la Autoridad de Promoción Comercial

El TLC cumple con la carta y el espíritu del mandato de negociación establecido en la ley de la Autoridad de Promoción Comercial aprobado por el Congreso. La Ley Comercial del 2002 dirige la administración, en la sección de los Objetivos de Negociación Comercial,

para asegurar que una parte de un acuerdo comercial con los EE.UU. no falle al implementar efectivamente sus leyes laborales y ambientales, a través de un curso de acción o inacción recurrente, de manera que afecte el comercio entre los EE.UU y esa parte después de entrada en vigencia el acuerdo comercial entre esos países.²³

La ley dirige la administración para buscar acuerdos que fortalezcan la capacidad de los socios comerciales de los EE.UU. “a promover el respeto por los estándares laborales” y “a proteger el ambiente por medio de la promoción del desarrollo sostenible”.²⁴ La Autoridad de Promoción Comercial sabiamente reconoce la necesidad de socios comerciales para ejercer discreción en asuntos de implementación, regulación y cumplimiento y para “tomar decisiones con respecto a la disposición de recursos para reforzar asuntos laborales y ambientales que tengan mayores prioridades.” No se debe autorizar ninguna sanción contra los países que ejercen su derecho soberano “a establecer estándares domésticos laborales y niveles de protección ambiental”.²⁵

La legislación de la Autoridad de Promoción Comercial requiere que todos los países participantes hagan respetar sus compromisos como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y requiere que ellos procuren no dejar de lado o deroguen los derechos laborales reconocidos, con el fin de obtener alguna ventaja comercial. Las infracciones en este aspecto están sujetas a la resolución de disputas bajo los términos del acuerdo.

Por cualquier medida razonable, el TLC cumple con esos requerimientos. Los Capítulos 16 (Laboral) y 17 (Ambiental) contienen un lenguaje que refleja las preocupaciones del Congreso con respecto a lo expresado por la Autoridad de Promoción Comercial. Requiere que cada parte del acuerdo “no debe fallar en reforzar efectivamente sus leyes

²³ Ley Comercial del 2002, Ley Pública 107-210, Sección 2102 (b) (11) (A)

²⁴ Ley Comercial del 2002, Ley Pública 107-210, Sección 2102 (b) (11) (C) y (D)

²⁵ Ley Comercial del 2002, Ley Pública 107-210, Sección 2102 (b) (11) (B)

ambientales y laborales, a través de un curso sostenido o recurrente de acción o inacción, de manera que el comercio entre las partes se pueda ver afectado”.²⁶

El lenguaje del TLC con Centroamérica con respecto a los estándares laborales y ambientales es esencialmente el mismo lenguaje que el del TLC con Marruecos, que fue aprobado fácilmente por el Congreso en julio del 2004 con amplio apoyo de los dos partidos. Si ese lenguaje fue aceptable para Marruecos, debería ser aceptable para los países centroamericanos, donde las condiciones de vida, y los estándares laborales y ambientales son comparables y, en cierta manera, más avanzados que aquellos de Marruecos. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco Mundial, un mayor porcentaje de la población en Centroamérica y República Dominicana goza de acceso a agua potable y sistemas sanitarios que en Marruecos. La tasa de alfabetismo de trabajadores jóvenes, entre 15 y 24 años, también es más alta en Centroamérica, especialmente entre las mujeres jóvenes.²⁷

La comparación de Centroamérica con África Subsahariana es aún más sorprendente. El congreso aprobó abrumadoramente la Ley de Crecimiento y Oportunidad para África en el 2002 y la extendió en el 2004, otorgando preferencias comerciales unilaterales a ciertos países Subsaharianos. Las provisiones laborales y ambientales de esta Ley son relativamente livianas, requiriendo como condición de elegibilidad que el Presidente de EE.UU. determine que los países están progresando hacia el establecimiento de los derechos de los trabajadores reconocidos internacionalmente. También se busca compensar a los países africanos que están progresando hacia la economía de mercados, el estado de derecho, el pluralismo político, la no-discriminación hacia los productos y la inversión estadounidense, la protección de la propiedad intelectual, y la reducción de la pobreza. Por todas esas medidas, los países centroamericanos son “actores estrella”.

Las Leyes Existentes Reflejan los Estándares Establecidos por la OIT

Las leyes laborales de los países del TLC cumplen con los estándares generales establecidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). De acuerdo con una encuesta publicada por la misma OIT en octubre del 2003, las constituciones y estatutos de cada uno de los cinco países del TLC – Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua—son consistentes con el fondo de las convenciones de la OIT, cubriendo los temas de negociación colectiva, trabajos forzados, trabajo infantil, y discriminación en el lugar de trabajo (la encuesta no cubrió a República Dominicana).

Específicamente, la encuesta de la OIT encontró que “el derecho de los trabajadores a pertenecer libremente a los sindicatos, está reconocido por las respectivas constituciones de estos países.”²⁸ La legislación nacional en los cinco países reconoce el derecho a las

²⁶ TLC con Centroamérica: Textos Finales, Artículos 16.2(a) y 17.2(a)
www.ustr.gov/new/fta/Cafta/final/index.htm.

²⁷ Banco Mundial, Indicadores en Línea del Desarrollo Mundial,
publicacions.worldbank.org/subscriptions/WDI

²⁸ OIT: “Principios Fundamentales y Derechos Laborales: Un Estudio de Derecho Laboral: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua”, Ginebra, 2003, p.4

convenciones colectivas y el derecho a huelga. La OIT también concluyó que “los principios de igualdad y prohibición contra la discriminación son respetados por las constituciones de todos los países incluidos en la encuesta.”²⁹ Aún más, el derecho constitucional en los cinco países prohíbe los trabajos forzados y establece límites en el empleo de menores. Cinco de los seis países del TLC han ratificado todas las ocho convenciones de la OIT. El Salvador ha ratificado seis. En contraste, los EE.UU. han ratificado solo dos, mientras que Jordania y Marruecos han ratificado siete cada uno.³⁰ El TLC requiere que sus miembros no se desvíen de los estándares internacionales aceptados, brindando un soporte legal contra cualquier temida reincidencia en los estándares laborales.

Si los miembros del Congreso desean impulsar estándares laborales y ambientales más altos en nuestro hemisferio, deben procurar una mayor promoción del comercio y desarrollo con nuestros vecinos, reduciendo las barreras al comercio y la inversión en nuestra esquina del mundo.

²⁹ Idem, p.5

³⁰ OIT “Estándares Laborales Internacionales: Ratificación de las Convenciones Fundamentales”, webfusion.ilo.org/public/db/standard/s/normes/s.

CONCLUSIÓN

Un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana favorecería una gran gama de intereses estadounidenses. Abriría el mercado de EE.UU. a una mayor competencia con los productores de los países vecinos, resultando en precios más bajos para las familias estadounidenses. Abriría mercados a los productos de EE.UU. en países que juntos representan nuestro segundo mercado de exportación más grande en América Latina, solo con México adelante. Enriquecería la seguridad nacional al reforzar las tendencias económicas, políticas y sociales que han estado casi ausentes en la región en las últimas dos décadas.

Este TLC no es el acuerdo perfecto, tampoco tiene un efecto mágico que por sí solo va a catapultar a la región hacia un nivel más alto de libertad y prosperidad. Un mejor acuerdo hubiera liberalizado virtualmente todo el comercio inmediatamente, especialmente aquellos sectores que están más protegidos ahora y más desesperadamente necesitan la clase de competencia de importación, que pueda bajar los precios para los consumidores. Pero el TLC podría resultar en menores barreras para una gran variedad de productos inmediatamente, y para otros, una reducción progresiva de aranceles—y entonces garantizaría el acceso por medio de un acuerdo internacional aplicable.

Como lo concluyó el Ministro de Comercio de Nicaragua, Mario Arena, durante su reciente visita a Washington:

“El propósito del TLC es precisamente asegurar y solidificar esta relación comercial que es mutuamente beneficiosa, la cual ha dado resultados muy positivos en las últimas dos décadas, por consiguiente, dejando huella en los admirables cambios que nuestros países han tenido en esta generación, cambiando las dictaduras, guerras civiles y conflictos por reformas democráticas y económicas que fortalecen la igualdad y la justicia, y a la postre, lograrán mejor calidad de vida para nuestros ciudadanos. El TLC ofrece una oportunidad única de consolidar todo el progreso que hemos logrado, y movernos hacia delante en una “carrera a la cima”.³¹

El Congreso debería tomar ventaja de la oportunidad de disminuir las barreras al comercio con nuestros vecinos y, al hacer eso, acelerar la marcha de la libertad económica y política de nuestro propio vecindario.

³¹ Arena

Tabla 1

Lista de Liberalización de Aranceles del TLC
(Número y porcentaje de categorías de productos
liberalizados por etapa)