

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Economía**



*Fundada en 1841*

**“POTENCIALES IMPACTOS DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO MÉXICO – TRIANGULO NORTE EN EL MERCADO  
DE TRABAJO DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA: CASO  
ACUERDO SOBRE INVERSIONES”**

**Trabajo de Graduación Presentado por :**

**EDGAR ARMANDO LARA LOPEZ**

**Para Optar al grado de :**

**LINCENCIADO EN ECONOMIA**

**Diciembre de 2002**

**San Salvador,**

**El Salvador,**

**Centroamérica**

# **UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

## AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD

|   |   |  |
|---|---|--|
| Rectora   | : | Dra. María Isabel Rodríguez  |
| Secretaria  | : | Licda. Lidia Margarita Muños Vela  |
| Decano de la Facultad de<br>Ciencias Económicas     | : | Msc. Roberto Enrique Mena  |
| Secretario de la Facultad de<br>Ciencias Económicas | : | Ing. José Ciriaco Gutiérrez  |
| Asesor  | : | Dr. Raúl Moreno  |
| Tribunal Examinador                                 | : | Lic. Jesús Evelio Ruano<br>MSc. Jorge Antonio García Coto<br>Dr. Raúl Moreno |

Diciembre de 2002

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica

**A mis padres:**

**Gloria Isolina López  
Gumercindo Arsenio Lara,**

***por su amor y apoyo incondicional en la vida.***

## Agradecimientos a:

Mis padres, Gloria y Gumercindo.

*Por el esfuerzo y entrega a hacer realidad un sueño.*

Raúl Moreno

*Gracias por haberme apoyado en dar un paso más en la vida y por el aporte de tus conocimientos académicos y sobre el vivir.*

la familia Ángel Aguilar

*Por abrirme las puertas de su hogar y formar parte de su familia.*

William, Maribel, Edwin, Erick y Ena Lara

*Porque este esfuerzo ha sido gracias a su paciencia y amor.*

Rommy, María Eugenia, Hugo y Roberto.

*Por su apoyo y aportes a este proceso.*

Patricia, Carmen, Ana, Aníbal y Carlos

*Por su amistad y cariño durante los años en la Universidad.*

la fuerza que ha iluminado de siempre mi existencia, Dios.

*Por estar presente en todo momento de mi vida, pese a los días en que me ausentaba de ti.*

## INDICE

|   |      |
|---|------|
| <b>Resumen</b>  | I    |
| <b>Introducción</b>   | IV   |
| <b>Siglas</b>   | VIII |
| <b>Anexos</b>   | IX   |
| <b>Lista de cuadros</b>   | X    |
| <b>Lista de figuras</b>   | XII  |
| <b>Capítulo I. Marco Teórico</b>  | 1    |
| 1.1 Antecedentes. La OMC: Fundamento para el Contenido y Aplicación de la Política Comercial                          | 1    |
| 1.2 Consideraciones teóricas sobre Libre Comercio, Empleo y los Tratados de libre Comercio.                           | 7    |
| 1.3 El ALCA: un referente más para las negociaciones de Tratados de Libre Comercio.                                   | 30   |
| <b>Capítulo II. Las Implicaciones del TLCAN en el crecimiento económico y el empleo mexicano: un estudio de caso.</b> | 36   |
| 2.1 Antecedentes  | 36   |
| 2.2 Evaluación de la dinámica de crecimiento de la economía mexicana en el contexto del TLCAN                         | 38   |
| 2.3 El Sector externo   | 45   |
| 2.4 La inversión extranjera   | 51   |
| 2.5 El mercado de trabajo y el TLCAN  | 58   |
| <b>Capítulo III Contenido y análisis del TLCTN</b>  | 66   |
| 3.1 La economía salvadoreña frente a la mexicana previa a las negociaciones del TLCTN.                                | 67   |
| 3.2 El TLCTN: Una valoración general de su contenido.   | 80   |
| 3.3 Ganadores y perdedores del TLCTN  | 97   |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Capítulo IV. Potenciales impactos del TLCTN en el mercado de trabajo de la economía salvadoreña</b>                              | 103 |
| 4.1 Composición y tendencia del mercado de trabajo de El Salvador en el marco de la liberalización económica.                       | 104 |
| 4.2 El TLCTN y la capacidad interna de la economía salvadoreña de generar empleo.   | 115 |
| 4.3 La inversión extranjera y su incidencia en mercado de trabajo de El Salvador.   | 134 |
| Apéndice.   | 152 |
| <b>Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones</b>   | 154 |
| 5.1 Principales conclusiones de la investigación.   | 154 |
| 5.2 Recomendaciones para un TLCTN y futuras negociaciones comerciales incluyente de los aspectos relacionados al mercado de trabajo | 156 |
| <b>Bibliografía</b>   | 164 |

## **INTRODUCCIÓN.**

Desde la aplicación de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y de Estabilización Económica (PEE) las estrategias de crecimiento de los países subdesarrollados, especialmente los latinoamericanos, han estado asociadas al fomento de las exportaciones y de la inversión extranjera; considerando éstos como los principales sectores que generarán un crecimiento sostenido, lo cual se traduciría en mayores niveles de empleo y acceso a nuevas tecnologías.

Así, tanto la aplicación de los PAE/PEE, como los principios del sistema de comercio promovido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) han sido planteados como los principales medios para que las economías menos adelantadas se inserten al proceso de globalización. Contexto que se ha caracterizado por la internacionalización del comercio, las inversiones, por la dislocación de la producción y por la formación de bloques económicos hegemónicos con el propósito de facilitar los procesos de acumulación del capital y el desarrollo de las actividades realizadas por las empresas transnacionales.

En ese sentido, El Salvador ha orientado su política comercial a la eliminación de las barreras arancelarias al comercio y a la negociación de tratados comerciales bilaterales, que faciliten la construcción de un bloque económico continental: el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). De manera que las negociaciones de los TLC entre las economías de la región constituye la vía para la conformación del ALCA.

En ese contexto, las economías del Triángulo Norte de Centroamérica y México negociaron durante más de seis años un

TLC que entró en vigor en 2001 y que según las autoridades del país incrementaría el empleo y mejoraría la condiciones de vida de los trabajadores.

No obstante, el TLC carece de acuerdos en materia laboral que pudieran estar articulados al marco capitular desarrollado y que comprometa a los países e inversionistas a promover el empleo y los derechos laborales. En ese sentido, la presente investigación tiene como objetivo determinar los potenciales impactos del TLC, y especialmente del Acuerdo sobre Inversiones del Tratado de Libre Comercio México-Triangulo Norte (TLCTN) en el mercado de trabajo de la economía salvadoreña.

De esta manera, el principal argumento sobre el cual descansa este trabajo es que la aplicación de los acuerdos en materia de inversiones y acceso a mercado, que se desarrollan en el TLCTN, no constituye un factor dinámico para la generación de empleo neto, ni contribuyen al mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores y trabajadoras en El Salvador

Para validar el argumento, se hace uso del estudio de caso de las experiencias de México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de las lecciones generadas en el mercado laboral salvadoreño la apertura comercial unilateral iniciada desde 1989 con las reformas estructurales y de estabilización; por otra parte se recurre a una serie de indicadores económicos y sociales para determinar la contribución de las ramas productivas al mercado de trabajo

Es importante aclarar que hasta la fecha no existe la suficiente información para realizar un estudio minucioso y profundo de los impactos del TLCTN, especialmente del acuerdo sobre inversiones,



sobre el mercado de trabajo debido al corto tiempo de vigencia del acuerdo. Esta razón explica el tema del trabajo "Potenciales impactos del Tratado de Libre Comercio México - Triángulo Norte en el mercado de trabajo de la economía salvadoreña: caso acuerdo sobre inversiones" y que recurrimos al estudio de caso mexicano.

Para los propósitos planteados anteriormente el trabajo se divide en cinco capítulos. El primero hace un esbozo a la OMC, considerada como el principal referente para la definición de la política comercial del país, posteriormente se exponen brevemente las consideraciones teóricas sobre el comercio, mercado de trabajo y TLC.

El capítulo dos, describe los principales impactos del TLCAN sobre la economía mexicana, de tal manera que nos dibuje el posible escenario para la economía salvadoreña con el TLCTN. El tercero, desarrolla e identifica las asimetrías y posición competitiva de El Salvador con respecto a México previo a las vigencias del TLC; además una valoración del contenido del TLCTN, especialmente de los acuerdos sobre acceso a mercados e inversiones; por ser éstos elementos del Tratado determinantes del comportamiento del mercado de trabajo y determinantes para la consideración de las asimetrías entre las partes.

El capítulo cuatro expone inicialmente un análisis de la evolución del mercado de trabajo en el marco de la apertura comercial generada por los programas de ajuste y estabilización económica. En segundo lugar, hace una aproximación a los posibles impactos del TLCTN sobre el mercado de trabajo, a partir de los contenidos del tratado en el Acuerdo sobre Inversiones para generar empleo o condiciones laborales dignas.

Por otra parte, se recurre a la matriz insumo producto, a la contribución de los sectores al mercado de trabajo, al cálculo de los coeficientes elasticidad empleo - exportaciones y empleo - inversiones, y a la evaluación de las condiciones laborales de trabajadores en la maquila, por ser este sector uno de estratégicos a fomentar desde los TLC.

Por último, en capítulo cinco presenta las conclusiones respecto a los capítulos anteriores y sobre la investigación en general; y algunas recomendaciones para futuras negociaciones incluyentes de los aspectos relacionados con el mercado de trabajo.

## SIGLAS

|         |   |
|---------|---|
| ACLAN   | Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte                 |
| ALCA    | Área de Libre Comercio de las Américas.                             |
| ALIDES  | Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible.              |
| BM      | Banco Mundial.  |
| CEPAL   | Comisión Económica para América Latina y el Caribe.                 |
| FMI     | Fondo Monetario Internacional.                                      |
| FUSADES | Fundación Salvadoreña para Desarrollo Económico y Social.           |
| FUNDE   | Fundación Nacional para el Desarrollo.                              |
| GATT    | Acuerdos General sobre el Comercio de Mercancías                    |
| GATS    | Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.                     |
| IED     | Inversión Extranjera Directa.                                       |
| MCCA    | Mercado Común Centroamericano.                                      |
| MOCECA  | Modelo de Coherencia Económica para Centroamérica                   |
| OEA     | Organización de Estados Americanos.                                 |
| OIC     | Organización Internacional de Comercio.                             |
| OIT     | Organización Internacional del Trabajo.                             |
| OMC     | Organización Internacional del Comercio.                            |
| TLC     | Tratado de Libre Comercio.  |
| TLCAN   | Tratado de Libre Comercio de América del Norte.                     |
| TCLTN   | Tratado de Libre comercio México-Triángulo Norte.                   |
| TRIPS   | Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual |
| PAE     | Programas de Ajuste Estructural.                                    |
| PEE     | Programas de Estabilización Económica.                              |
| RMALC   | Red Mexicana frente al Libre Comercio.                              |
| SELA    | Sistema Económico Latinoamericano.                                  |

## ANEXOS

|   |     |
|---|-----|
| 1. Indicadores de Comercio de México.   | 171 |
| 2. Tasa de Crecimiento Acumulada anual del Comercio Exterior de México.             | 172 |
| 3. Comercio Exterior de México.   | 173 |
| 4. Exportaciones Netas.   | 175 |
| 5. Exportaciones de México al TLCAN.  | 177 |
| 6. México: Inversión Extranjera por más de 100 millones de dólares, 1999-200.       | 178 |
| 7. Inversión extranjera.  | 179 |
| 8. IED Realizada por Países y Áreas Económicas.                                     | 180 |
| 9. Casos de conflictos entre inversionistas extranjeros y el Estado mexicano.       | 181 |
| 10. Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (Síntesis).                 | 182 |
| 11. Componentes del Índice de Competitividad Global.                                | 183 |
| 12. Cuadro resumen del estado competitivo de la economía salvadoreña.               | 184 |
| 13. Cuadro comparativo de los objetivos del TLCAN y TLCTN.                          | 185 |
| 14. Exportaciones de El Salvador por país de destino.                               | 186 |
| 15. Contenido del TLCTN.  | 187 |
| 16. Matriz de coeficientes técnicos.  | 189 |
| 17. Encadenamientos intersectoriales.   | 191 |
| 18. Contribución al mercado de trabajo y la generación de valor agregado, MIP 1990. | 192 |
| 19. Asimetrías México - Estados Unidos y México - Triángulo Norte.                  | 193 |

## LISTA DE CUADROS

|            |   |     |
|------------|---|-----|
| Cuadro 2.1 | Indicador de Divergencia Económica de México entre Canadá y los Estado Unidos   | 40  |
| Cuadro 2.2 | Exportaciones Netas Manufacturera Maquiladoras y Grado de Integración Nacional.   | 49  |
| Cuadro 2.3 | Grado de preparación de las Economías para participar en los tratados comerciales.  | 70  |
| Cuadro 3.1 | Indicador de Divergencia Económica de El Salvador - México.   |     |
| Cuadro 3.2 | Indicador de Divergencia Económica de El Salvador - México.   | 71  |
| Cuadro 3.3 | Participación Comercial El Salvador en México y México en El Salvador, 1998.  | 73  |
| Cuadro 3.4 | Posición de los factores del ICG, 1997.   | 78  |
| Cuadro 3.5 | Cuadro Comparativo de las Temáticas contenidos en los TLC.  | 82  |
| Cuadro 3.6 | Periodos de desgravación estipulados en TLCTN: caso México y El Salvador.   | 85  |
| Cuadro 3.7 | Principales elementos de capítulo XIV sobre inversiones.  | 94  |
| Cuadro 3.8 | Trato dado en el TLCTN a los bienes producidos el grupo empresarial hegemónico salvadoreño.   | 100 |
| Cuadro 4.1 | Salarios mínimos nominales  | 111 |
| Cuadro 4.2 | Cuadro comparativo de la situación laboral en las economías mexicana y salvadoreña: impactos TLCAN y potenciales impactos de los TLC. | 117 |
| Cuadro 4.3 | Elasticidad Empleo - Producto.  | 128 |
| Cuadro 4.4 | 25 principales productos de Exportación a México, promedio 1994-2000.   | 131 |
| Cuadro 4.5 | Elasticidad empleo - exportaciones y  |     |

|   |     |
|---|-----|
| desempleo - importaciones.  | 133 |
| Cuadro 4.6 Centroamérica, Inversión extranjera directa neta.                    | 137 |
| Cuadro 4.7 Algunos Casos relevantes de violaciones a las libertades sindicales. | 137 |
| Cuadro 4.8 Elasticidad Empleo - IED.  | 140 |
| Cuadro 4.9 Características generales de industria maquiladora.                  | 142 |
| Cuadro 4.10 Salarios pagados en la Industria maquiladora, 2000.                 | 148 |

## LISTA DE FIGURAS

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| Figura 1.1  | Equilibrio del mercado de trabajo.   | 11  |
| Figura 1.2  | Curva de posibilidades de producción y empleo.                               | 13  |
| Figura 2.1  | Tasa de crecimiento PNB por habitante de los países del TLCAN.               | 42  |
| Figura 2.2  | Tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante.                       | 43  |
| Figura 2.3  | PNB por habitante a precios constante de 1995 de los países del TLCAN.       | 443 |
| Figura 2.4  | Balanza comercial de México con las partes del TLCAN, 1994-1999.             | 47  |
| Figura 2.5  | Exportaciones Brutas y Netas de México.                                      | 48  |
| Figura 2.6  | Estructura de las exportaciones de México según sector.                      | 50  |
| Figura 2.7  | Inversión extranjera directa de México,                                      | 53  |
| Figura 2.8  | Inversión extranjera realizada por sector.                                   | 54  |
| Figura 2.9  | Índice de salarios reales 1990-1999.   | 62  |
| Figura 2.10 | Productividad y costo de la mano de obra manufacturera.                      | 63  |
| Figura 3.1  | Balanza comercial El Salvador - México.                                      | 74  |
| Figura 3.2  | Posición en el Índice de Competitividad Global.                              | 77  |
| Figura 4.1  | Tasa de crecimiento del empleo urbano en sector formal e informal.           | 107 |
| Figura 4.2  | Tasa de desempleo abierto.   | 109 |
| Figura 4.3  | Evolución de los salarios mínimos reales en colones salvadoreños, 1979-2000. | 113 |
| Figura 4.4  | Cobertura de los salarios mínimos de las CBA y CA.                           | 114 |

|            |  |     |
|------------|--|-----|
| Figura 4.5 | Participación de las exportaciones a México en las exportaciones totales de El Salvador.   | 130 |
| Figura 4.6 | Distribución de la IED en Centroamérica, acumulado 1991-2000.                              | 138 |
| Figura 4.7 | Tasa de crecimiento del empleo en la maquila.  | 144 |
| Figura 4.8 | Tasa de participación de la Maquila en el empleo de la Industria Manufacturera, 1994-2000. | 145 |



## I. MARCO TEORICO.

### 1.1 ANTECEDENTES.

#### LA OMC: FUNDAMENTO PARA EL CONTENIDO Y APLICACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL

##### *1.1.1 De Bretton Wood a Marrakech.*

La necesidad de reconstrucción de la economía mundial después de la Segunda Guerra Mundial, así como la inestabilidad del Sistema Monetario Internacional (regido por el patrón oro y la búsqueda de nuevos mercados para la acumulación del capital) impulsó a los países desarrollados a ponerse de acuerdo sobre la definición del orden económico para evitar los efectos monetarios negativos y la caída del comercio internacional.

Bajo ese contexto, en julio de 1944 se celebra la Conferencia de Bretton Wood, en New Hampshire (Estados Unidos), en la cual se pretendía constituir tres organizaciones: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial (BM) y la Organización Internacional de Comercio (OIC), sobre las cuales descansaría el orden económico internacional; sin embargo, sólo se establecieron el FMI y el BM, el primero para regular el sistema monetario internacional y el segundo para transferir recursos financieros de los países desarrollados a los países subdesarrollados y en reconstrucción.<sup>1</sup>

En cuanto a la OIC aunque se aprobó la "Carta de la Habana", documento constituyente de la organización, la ratificación por parte de los gobiernos que subscribieron el acuerdo nunca se

---

<sup>1</sup> García Soto, Ronald (1989); Introducción a la Teoría Monetaria. Segunda Parte. Editorial EUMED, Costa Rica, pp. 112.

produjo (Esto especialmente por el bloqueo impulsado en 1947 por parte de los Estados Unidos).

Ante la ausencia de un organismo que vigilara el comercio internacional, se firmó en 1948 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros (GATT, por sus siglas en inglés), al cual se adhirió El Salvador en 1994<sup>2</sup> sin participar activamente en las negociaciones. A pesar del carácter provisional del GATT, éste logró incrementar los flujos del comercio internacional y continuas reducciones arancelarias, mediante convocatorias de rondas de negociación.

Los bajos niveles arancelarios logrados por el GATT y el surgimiento de recesiones económicas durante la década de los setentas, incitaron a los países a buscar y generar barreras comerciales no arancelarias que les permitiera proteger a los sectores que enfrentaban una mayor competencia. De esta manera el GATT fue perdiendo credibilidad, y su texto cada vez respondía menos a las nuevas realidades del comercio.

El nuevo escenario comercial planteó la necesidad de que el GATT se reformara e incluyera los nuevos temas y flujos comerciales ausentes en el texto original, lo cual dio como resultado la agenda de la Octava Ronda o Ronda Uruguay que duró siete años y trajo como resultado la creación de la OMC, consolidándose el conjunto de organizaciones propuestas en Bretton Wood.

Durante los siete años de negociación se abordaron temas relacionados al comercio de productos agrícolas, aranceles, obstáculos no arancelarios, artículos del GATT, medidas en materia de inversiones, propiedad intelectual, soluciones de

diferencias, mecanismos de examen de política comercial, entre otros. Esto exigía de los participantes la constitución de una base institucional y jurídica que regulara el comercio internacional y facilitara la administración de los acuerdos firmados en la ronda por lo que se establece la OMC el 15 de abril de 1994 mediante el acuerdo de Marrakech, en cual se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay, con la firma del acta final.

### *1.1.2 ¿Qué es la OMC?*

La OMC constituye el marco institucional de los acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay, siendo el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio mundial. Su principal rol es vigilar el cumplimiento de los acuerdos por parte de los países miembros del organismo y la regulación de los mecanismos e instrumentos que afectan al comercio internacional. Por otra parte, sirve de base para las negociaciones comerciales entre los países.<sup>3</sup>

Al igual que los organismos financieros internacionales, los objetivos de la OMC giran en torno a la desregulación de la economía. Así, el principal objetivo de la OMC es "lograr la liberalización en la mayor cantidad de sectores posibles, la reducción o desmantelamiento de las tarifas arancelarias... y la eliminación de las barreras no arancelarias del comercio".<sup>4</sup>

La OMC está conformada por 135 miembros, entre ellos El Salvador, quien está adherido a la organización desde 1995. El

---

<sup>2</sup> OMC (1996): Examen de las Políticas Comerciales. El Salvador: noviembre, [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>3</sup> OMC; Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>4</sup> Kreissl-Dörfler (2000), Wolfgang. "La Organización Mundial del Comercio, cinco años después de su fundación: Un balance provisional. Libre Comercio: Promesas versus Realidades" Ediciones Bóll. El Salvador. pp. 29.

principal órgano de la OMC es la Conferencia Ministerial que se reúne por lo menos una vez cada dos años. Cuenta además con tres consejos que dan seguimiento a los Acuerdos Comerciales de Mercancías (GATT), al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) y al Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS).

El Consejo para el Comercio de Mercancías se encarga de supervisar el Acuerdo Multilateral sobre el Comercio de Mercancías, que incluye 13 Acuerdos, entre los más importantes: el Acuerdo Sobre la Agricultura, la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Normas de Origen, y Acuerdo en Materia de Inversiones.

El Consejo para el Comercio de Servicios supervisa que los países miembros concedan un trato igualitario a los productores y proveedores de servicios tanto nacionales como internacionales.

Por último, el Consejo de la Propiedad Intelectual orienta su trabajo a que se reconozcan y se cumplan las normas destinadas a hacer respetar los derechos de la propiedad intelectual.

Entre las funciones que desempeñan cada uno de los Consejos, así como también las comisiones que se han organizado están:

- Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales que surgieron de la Ronda Uruguay.
- Servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales.
- Resolver las diferencias comerciales.
- Supervisar las políticas comerciales de las naciones, y

- Cooperar con los organismos financieros internacionales que participan en la adopción de políticas económicas para los países.

### *1.1.3 Principios del Sistema de Comercio Internacional.*

Todos los acuerdos que integran la OMC están inspirados en principios de comercio que permiten su liberalización, y a partir de los cuales el sistema de comercio debería ser menos discriminatorio, más libre, previsible, más competitivo y ventajoso para los países menos adelantados. Estos principios son<sup>5</sup>:

**Nación más favorecida:** establece que los países miembros de la OMC no pueden establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si un país concede cierta ventaja a otro, bajo este principio tiene que conceder el mismo trato a los otros miembros.

**Trato nacional:** toda mercancía, servicio, derecho de autor y las patentes deben recibir un trato igualitario, por lo menos después de que hayan entrado al mercado nacional. En otras palabras, tanto las empresas extranjeras como las mercancías importadas operan bajo las mismas condiciones en que operan las empresas y mercancías nacionales, por lo que el trato nacional significa igual trato para extranjeros y nacionales.

**Comercio más libre:** se considera la reducción de los obstáculos al comercio como el medio más evidente para fomentar e incrementar el comercio, por lo que los países miembros deberán

---

<sup>5</sup> Universidad de Málaga: La OMC y el GATT. [www.eumed.net/cursecon/index.htm](http://www.eumed.net/cursecon/index.htm)

reducir sus obstáculos de manera gradual y mediante negociaciones.

Previsibilidad: mediante compromisos permite a los inversionistas obtener un panorama más claro de sus oportunidades para incrementar su comercio. Por otra parte, el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales, constituye otro medio para alentar la transparencia y previsibilidad de los países miembros de la OMC.

Comercio más competitivo: las prácticas desleales de competencia comercial como el dumping y las subvenciones que se utilizan para posicionarse en mercado externo, desalientan la competencia leal y equitativa. Así, la OMC mediante el artículo VI del GATT alienta a los países a tomar medidas antidumping.

Comercio más ventajoso para los países menos adelantados en virtud de "que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de desarrollo"<sup>6</sup> la OMC dará un trato especial a estas economías dándoles mayor flexibilidad y tiempo en la aplicación de los acuerdos.

#### *1.1.4 La OMC y la política comercial.*

Todos los Acuerdos en materia de política comercial que realicen los países miembros deberán regirse a la luz de los principios del sistema de comercio y los Acuerdos de la Ronda Uruguay. De esta manera los países se ven sometidos a cumplir al pie de la

letra las reglas que rigen el comercio según la OMC, adaptando sus marcos institucionales, jurídicos y sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos con el organismo; porque de no ser así corren el riesgo de ser sancionados y perder de las ventajas del comercio internacional.

Aparte del sometimiento, la OMC y su imposición del libre comercio reducen las opciones del manejo de la política económica, especialmente de una política comercial que no excluya el bienestar social y ambiental y que sea capaz de detener los efectos negativos que generan los inversionistas y las empresas transnacionales a las economías y consumidores locales.

## 1.2 CONSIDERACIONES TEORICAS DE LA DESREGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA FORMACIÓN DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

### *1.2.1 Los programas de ajuste y estabilización económica y la desregulación del comercio internacional.*

Los acelerados procesos de liberalización del comercio internacional que impulsa la OMC, se sustentan en los PAE/PEE que el BM y el FMI han venido aplicando en los países subdesarrollados. En primer lugar como respuesta a la crisis económica derivada de los altos niveles de endeudamiento durante la década de los ochenta y la notoria orientación de crecer hacia adentro resultado de aplicación de políticas económicas con acentuado carácter proteccionista desde la década de los cincuenta.

---

<sup>6</sup> Secretaria del GATT (1994): Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: Panorama General. Documento preñado al Comité de Comercio y Desarrollo del BM y el FMI en su cuadragésima novena reunión del 3 de octubre de 1,994, celebrada en Madrid,

En segundo lugar, para responder a las necesidades de crear las condiciones para la nueva forma de acumulación del capital que exigía el proceso de globalización de la economía. Para tal efecto era necesario que los procesos de dislocación de la producción deberían ser liberados de la intervención del Estado, minimizar las reglamentaciones que ataban los procesos de expansión del capital internacional, y la eliminación de las fronteras al comercio mundial, para contener la caída de la tasa de ganancia del capital internacional e incrementar los niveles de rentabilidad de éste con el acceso a nuevos mercados<sup>7</sup>. Así, con los PAE/PEE se asegura que en cada país se elimine cualquier medida que no permita desarrollar libremente el proceso de acumulación del capital.

Con la aplicación de ambos programas los organismos buscan que las economías puedan viabilizar su balanza de pago para cumplir con sus compromisos de deuda; para ello es necesario que los países se encaminen a un acelerado proceso de desregulación de la economía mediante la liberalización del comercio exterior, privatización de las empresas del Estado y mayor apertura a la Inversión Extranjera Directa (IED).

La argumentación teórica de los PAE/PEE, en materia de comercio exterior, se fundamenta en los planteamientos neoclásicos que sostienen el aprovechamiento de las ventajas comparativas, planteándose como eje fundamental la liberalización del comercio exterior y la promoción e impulso del sector exportador, mediante la mantención de un tipo de cambio real competitivo, eliminación de las barreras arancelarias<sup>8</sup> y no arancelarias, la

---

España.

<sup>7</sup> Rubio Fabián, Roberto (1998): Los Programas de Estabilización y Ajuste en El Salvador: Antecedentes, Características, Actores y Líneas de Acción. FUNDE. San salvador, pp. 2-3.

<sup>8</sup> Moreno, Raúl. (1997): La Programación Financiera y El Mercado de Trabajo. Alternativa Para El Desarrollo # 49.FUNDE. pp. 25.



liberalización de la IED e incentivos a las exportaciones que sean internacionalmente aceptables.

De esa forma, se expone el "libre comercio" como principal medio para incrementar el empleo, para que las economías logren su crecimiento potencial, para que los países puedan obtener niveles de consumo más allá de los que le proporciona su curva de posibilidades de producción en una economía cerrada y para que los inversionistas identifiquen las ventajas comparativas de cada país.

En otras palabras, el libre comercio permitiría a los inversionistas determinar el país en el cual es más abundante el factor productivo que utilizan más intensivamente en la producción de sus mercancías, para obtener reducción de sus costos de producción; pues según el enfoque de las ventajas comparativas en cada país el factor abundante tendería a ser más barato y los países se especializarían en la producción de las mercancías intensivas en ese factor.

#### *1.2.2 Desregulación comercial y mercado de trabajo.*

Las reformas económicas impulsadas por los organismos internacionales parten del supuesto que la apertura comercial generará un aumento de la mano de obra en la producción de bienes transables (de acuerdo al principio de las ventajas comparativas) de tal manera que será el libre mercado el que asignara eficientemente los recursos laborales.

En ese sentido, el análisis del mercado de trabajo (desde la perspectiva de los organismos comerciales y financieros internacionales) se aborda como cualquier otro mercado de bienes

y servicios en donde la interacción de la oferta y la demanda determinarán las relaciones laborales;<sup>9</sup> consecuentemente los problemas relacionados a este mercado como los salarios, costos de protección social, seguros de desempleo y el desempleo son resueltos a partir del libre juego de la oferta y demanda de trabajo, excluyendo al Estado de su responsabilidad en esta área. Así, los niveles de empleo y las tasas salariales se determinarían simultáneamente por el equilibrio de las dos fuerzas del mercado de trabajo.

La demanda de trabajo estaría determinada por la productividad marginal del trabajo, por lo que los productores demandarían más trabajo cuando la productividad supere su costo, es decir el salario, obteniéndose una curva con pendiente negativa. Por el lado de la oferta, ésta dependería de la capacidad adquisitiva de los trabajadoras/es, por lo cual se ofrecerían más servicios de mano de obra a tasas salariales mayores, de manera que la curva de oferta tiene pendiente positiva (ver Figura 1.1).<sup>10</sup>

En la Figura 1.1 se muestra como funciona el mercado de trabajo desde el enfoque teórico de los organismos internacionales. Así, dadas una oferta y una demanda de trabajo con unos salarios flexibles, el salario ( $W$ ) fluctuaría con el propósito de equilibrar el mercado. Por ejemplo en el punto ( $W_e, L_e$ ) a un nivel de salarios como  $W_e$  la cantidad de trabajo ( $L$ ) que los individuos están dispuestos a ofrecer es igual a la cantidad de empleados que demandarán las empresas.

A una tasa salarial como el  $W_e$  el nivel de empleo total es  $L_e$ , por lo que a esa tasa todos lo que quieran trabajar podrán

---

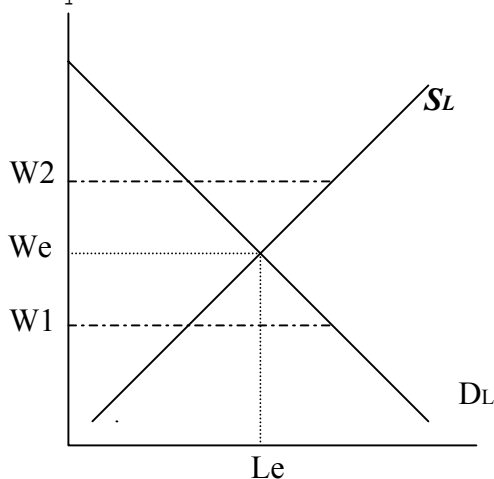
<sup>9</sup> Fernández Díaz, Andrés y otros.(1999): Política Económica. 2da edición. Mac Graw-Hill. España, 1999. pp. 121.

<sup>10</sup> *Ibíd.* pp. 121-122.

obtener empleo de modo que bajo el esquema de salarios flexibles nunca existiría desempleo<sup>11</sup>.

A una tasa salarial como  $W_2$ , la oferta de trabajo es mayor que la demanda por lo que en situación de competencia perfecta las presiones entre los trabajadores tenderán a bajar los salarios hasta  $W_e$ ; por otra parte un exceso de demanda de trabajo ( $W_1$ ) conducirá a elevar la tasa de salario hasta el punto de equilibrio.

Figura 1.1  
Equilibrio del mercado de trabajo



Fuente: Fernández Díaz, Andrés y otros.(1999)

El abordaje del empleo desde esta perspectiva puede resultar contraproducente para las economías subdesarrolladas, ya que las estructuras de mercado no responden a mercados de competencia perfecta, pues en la realidad los salarios son inflexibles y tienden cada vez a la baja y la demanda trabajo tiene mayor capacidad para incidir en mercado, en tanto que la oferta se ve

---

<sup>11</sup> Todaro, Michael (1982). Economía para un Mundo en Desarrollo. 1era. Edición en español. Fondo de Cultura Económica., 1982. pp. 331-332.

debilitada para negociar ante los niveles de desempleo que existen.

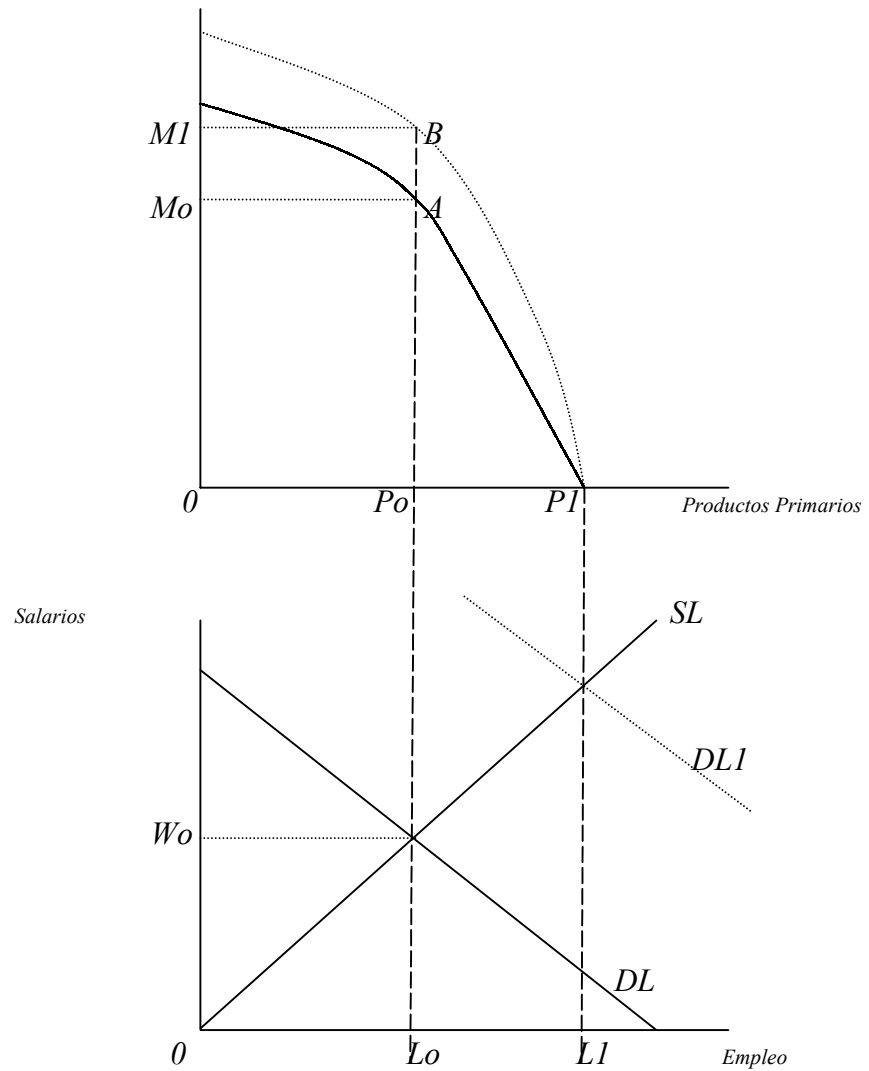
Por otra parte, el principio de las ventajas comparativas plantea que al liberalizar el comercio de los países, estos se especializarían en las exportaciones de aquellos bienes que pueden producir a un costo relativo más bajo o en bienes intensivos en el factor de mayor abundancia. Desde esta perspectiva se esperaría en los países subdesarrollados una relación directa entre apertura y empleo, por el hecho de que el factor de mayor abundancia es el trabajo, razón por la cual se especializarían en la producción de bienes intensivos en mano de obra, principalmente productos primarios.

Si suponemos que una economía subdesarrollada produce dos tipos de bienes: manufactureros (M) y primarios (P), a un nivel determinado de tecnología y empleo, en una situación de economía cerrada produce la combinación A, como se observa en la Figura 1.2. Considerando la apertura comercial el país se especializaría completamente en la producción de bienes primarios, pues en ellos reside su ventaja comparativa.<sup>12</sup>

Esta especialización generaría un incremento de la producción de  $P_0$  a  $P_1$ , que resulta ser el excedente de producción exportable ( $P_0P_1$ ), ya que el consumo interno sigue siendo  $O P_0$ . El incremento de la producción exportable, que resulta de la apertura externa habría generado un aumento de la demanda de mano de obra para que sea posible dicha producción, por lo que la curva de demanda (DL) se desplazará hacia la derecha ( $DL_1$ ) incrementándose el nivel de empleo de  $L_0$  a  $L_1$ .

Figura 1.2  
 Curva de posibilidades de producción y empleo.

*Productos Manufactureros*



Fuente: Elaboración propia con base en Fernández Díaz, Andrés (1999) y Todaro, Michael (1982).

Utilizando la Figura 1.2, puede demostrarse el beneficio teórico de la apertura comercial, ya que ésta permite que la curva de posibilidades de producción se desplace sobre el eje de las

<sup>12</sup> *Ibíd.* pp. 442.

ordenadas, incrementándose el nivel de consumo de los bienes manufactureros de A a B, por lo que las importaciones de esos bienes se incrementarían y se representarían por OM1.

De esta forma desde el enfoque neoclásico el libre comercio permitiría que los países consuman bienes en combinaciones que se encuentran fuera de sus fronteras de posibilidades de producción (punto B)<sup>13</sup>.

Los actuales escenarios comerciales ponen en duda el principio de la especialización fundamentado en las ventajas comparativas como principal mecanismo que permitiría la generación de empleo en los países subdesarrollados. Y es que el uso de las ventajas comparativas ha especializado a la mayoría de estos países en la producción de bienes primarios intensivos en mano de obra, que resultan ser los productos perdedores del comercio mundial, debido a que su dinámica responde a los flujos comerciales intensivos en capital, tecnología y ahorradores de mano de obra, por lo que las expectativas de generación de empleo por parte de la producción de bienes transables es cada vez más escasa, al igual que el consumo por encima de las fronteras de las posibilidades de producción, por no contar con un sector externo que genere los suficientes ingresos para lograrlo.

### *1.2.3 El análisis del comercio y el mercado de trabajo desde una perspectiva neoestructuralista.*

En el enfoque que se planteó anteriormente, la generación de empleo y el comportamiento del mercado de trabajo está en función del libre juego de la oferta y la demanda y de las ventajas comparativas de cada país, por otra parte se planteó

que el estudio del empleo desde esta perspectiva no aplica a las economías subdesarrolladas; porque en éstas los mercados son imperfectos y no generan resultados adecuados para el sector laboral, por lo que libre comercio no significa mayor empleo y mejores condiciones laborales. Por lo tanto es necesario contar con un enfoque que permita una inserción a la economía mundial en función del desarrollo y la equidad social.

El enfoque neoestructural plantea una manera alternativa de cómo se puede generar un mercado de trabajo más eficiente y equitativo sin anteponer la apertura comercial como principal determinante de éste; ya que en economías con menores niveles de desarrollo la apertura comercial puede generar impactos negativos por la imposibilidad de mantener algunas actividades productivas, producto de la competencia generada por las importaciones y/o por los bajos niveles de competitividad de sector exportador,<sup>14</sup> por lo que la apertura no necesariamente va acompañada de un incremento de la producción exportable.

El enfoque plantea cinco ejes fundamentales: inversión en capital humano, relaciones laborales, institucionalidad laboral, apoyo a la micro y pequeña empresa, y creación de ventajas competitivas; todos para promover el mercado laboral en el marco de una estrategia de desarrollo que involucre la transformación de la estructura productiva, participación del Estado, participación de las sociedades civiles y una apertura comercial gradual y selectiva.

*a. Inversión en capital humano.*

---

<sup>13</sup> *Ibíd.* pp. 443.

<sup>14</sup> Hounie, Adela y Rodríguez, Octavio (1996). *Estrategia Neoestructural del Desarrollo: la Perspectiva del Empleo*. TD/IESP 29.

Los acelerados cambios tecnológicos exigen constantemente una mano de obra más sofisticada que permita a las economías incrementar sus niveles de competitividad; para ello es necesario que las economías subdesarrolladas se encaminen a la generación de planes sostenidos de formación del capital humano de acuerdo a los nuevos cambios tecnológicos y requerimientos del mercado internacional en actividades competitivas.

La creación de los planes de formación e inversión en el capital humano implica una revisión y mejoramiento de los sistemas educacionales, facilitar el acceso a la educación a todos los diferentes grupos sociales, adaptar los planes de estudios de los centros educativos superiores a las nuevas actividades competitivas de la economía mundial. Por último, se requiere de una participación activa del Estado facilitando información sobre las necesidades de recursos humanos que demandan las empresas o la economía en general, y subsidiando actividades que estimulen la inversión en los trabajadores.<sup>15</sup>

*b. Relaciones laborales<sup>16</sup>.*

Para fomentar la competitividad de las economías en un marco de apertura comercial es necesario contar con relaciones laborales que propicien el desarrollo tanto de los trabajadores como de los empresarios o patronos, en consecuencia es importante contar con mecanismos de diálogo social que contribuyan a la búsqueda de soluciones entre las partes de acuerdo a la pobreza, insuficiencia de empleo y remuneraciones; además, que articule las negociaciones entre sindicatos, gobierno y empresa; complementario a los mecanismos de diálogo es necesario adoptar un marco legal que propicie iguales condiciones entre los

---

<sup>15</sup> Ocampo, José Antonio (2000). Equidad, desarrollo y ciudadanía. Versión definitiva. CEPAL, agosto del 2000. [www.eclac.org](http://www.eclac.org). pp. 130 – 131.



agentes y fortalecer los ministerios de trabajo de manera que faciliten la concertación entre ellos.

Por otra parte, es necesario incluir a los trabajadores independientes y del sector informal en los mecanismos de diálogo, fortaleciendo con anterioridad sus capacidades de negociación y dialogo mediante capacitaciones.

*c. Institucionalidad laboral.*

Las estructuras de mercados de las economías latinoamericanas son por lo general imperfectas, lo que requiere una participación del Estado que complemente el funcionamiento del mercado, en consecuencia para el funcionamiento eficiente del mercado laboral se requiere de una institucionalidad laboral: leyes, sistemas de administración legal, mecanismos de negociación y redes de protección; que beneficie a los intereses comunes y proteja a los trabajadores de las fluctuaciones externas e internas de la economía.

Para ello es necesario avanzar en un marco jurídico y administrativo de sistemas de protección laboral que cubra "a trabajadores crónicamente desempleados, ofreciendo un empleo a cambio de una remuneración que al menos le proporcione un ingreso básico y le permita liberarse de la pobreza" <sup>17</sup> aunque sea temporalmente; también se requiere reformas y adaptabilidad de la institucionalidad laboral actuales acorde a las necesidades del desarrollo.

*d. Apoyo a la micro y pequeña empresa.*

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señala que los trabajadores que están dentro de la microempresa

---

<sup>16</sup> *Ibíd.* pp. 132-134.

<sup>17</sup> *Ibíd.* pp. 138.

suman alrededor del 50% del empleo de toda la región latinoamericana,<sup>18</sup> por lo tanto es necesario realizar esfuerzos de apoyo a este sector que por lo general emplea segmento de la población más pobre; por lo que contar con políticas públicas, no de tipo coyuntural, son determinantes para el fomento del sector que contribuyan al incremento de su productividad; destacando como ejes estratégicos: capacitación de los trabajadores, información tecnológica, sistemas de control de calidad, acceso al financiamiento y un sistema de protección laboral.

*e. Creación de ventajas competitivas.*

La inserción a la economía mundial con empleo, requiere de medidas orientadas a la creación de ventajas competitivas selectivas de acuerdo al flujo de comercio mundial, mediante la inversión en capital, desarrollo tecnológico y los marcos institucionales entre otros.

Los elementos relacionados en la inversión en capital humano se han desarrollado en el literal "a". En cuanto a la política tecnológica, ésta debería encaminarse a crear la infraestructura tecnológica adecuada para incrementar la competitividad de actividades que se consideran estratégicas.

Además, adquirir las nuevas innovaciones tecnológicas, como también fomentar la inversión en investigación y desarrollo, tanto pública como privada.<sup>19</sup> Por otra parte, se requiere de marcos institucionales que faciliten el acceso a las tecnologías, la inversión en capital humano y que vele por una

---

<sup>18</sup> *Ibíd.* pp. 127.

<sup>19</sup> Fajnzylber, Fernando (1995): Una Síntesis de la Propuesta de la CEPAL. Notas sobre la Economía y El Desarrollo. Agosto/septiembre de 1995. pp. 3.

inserción selectiva a la economía mundial conforme a la estrategia de desarrollo.

#### 1.2.4 *Apertura comercial y competitividad.*

El debate en torno a la argumentación de que la apertura comercial es sinónimo de eficiencia en la asignación de los recursos y mayores niveles de competitividad de las economías no es estrictamente cierto. En efecto, el hecho de enfrentar la competencia externa y fortalecer la inserción externa en dirección a las tendencias dinámicas del comercio mundial exige fomentar la competitividad de bienes y servicios tanto exportables como los destinados al mercado interno<sup>20</sup>.

La apertura comercial o eliminación de obstáculos al comercio es uno de los medios para alcanzar la competitividad, pero no el fin último de ésta, como muchos casos ha sido concebida por los promotores del libre comercio.

Al respecto el enfoque neoestructuralista plantea que competitividad no es únicamente apertura comercial, que si bien ésta última es necesaria, no soluciona completamente el problema de inserción y autosostenimiento de las economías subdesarrolladas en el comercio internacional.

Elevar la competitividad y lograr una exitosa inserción desde este enfoque implica: la importación adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos en todos los sectores de la economía, actividades de formación de recursos humanos y su financiamiento, regímenes de incentivos macroeconómicos, marcos

---

<sup>20</sup> Rosales, Osvaldo (1990). El Debate sobre el Ajuste Estructural en América Latina. Documento de Trabajo. Enero de 1990. pp. 23-24.

regulatorios e institucionales que la faciliten y la cultura empresarial.<sup>21</sup>

Por otra parte, la competitividad implica la adopción de las nuevas formas de organización de la producción, las cuales permiten que las empresas sean capaces de responder a los cambios de requerimientos del mercado. Otras palabras, se requieren por una parte de empresas flexibles y adaptables a las variaciones del mercado y las necesidades del usuario; por otra parte, de relaciones o redes interempresas, es decir, el establecimiento vínculos de la empresa con el mercado, proveedores y clientes a fin de compartir información y garantizar la calidad de los productos y entrega oportuna de la producción.<sup>22</sup>

En cuanto al empleo, la apertura comercial puede incidir directamente en la generación de empleo, pero ello dependería del nivel de competitividad de las economías. Por lo tanto, la política de apertura comercial debería estar estrechamente ligada a una política de fomento de la competitividad que permita el desarrollo de mayores capacidades de los países para equilibrar su comercio, mejorar los niveles de vida de sus habitantes y mejorar la calidad de especialización internacional en productos de mayor crecimiento comercial.

Así, el reto de la competitividad ante la apertura externa implica incrementar la productividad de la mano de obra mediante el acceso a nuevas tecnologías, eficiencia en la institucionalidad laboral, inversión en capital y

---

<sup>21</sup> Hounie, Adela y otros (1999): La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento. Revista de la CEPAL No. 68. Chile. Pág. 19-21. Para una mayor comprensión de las líneas de acción de la competitividad del enfoque neoestructural en cuanto capital humano y tecnología ver el aparatado anterior (1.2.3).

diversificación de la producción de acuerdo a las nuevas capacidades del sector laboral y del comercio internacional.

Se puede decir que en virtud de la creciente apertura comercial, la generación de empleo sólo es sostenible si las respectivas actividades económicas son competitivas. De lo contrario la apertura podría desencadenar desempleo y pobreza.<sup>23</sup>.

#### 1.2.5 Apertura comercial y bienestar socioeconómico.

Los procesos de apertura comercial responden al principio de eficiencia del mercado como principal asignador de los recursos, por lo que los propósitos de lograr cierto nivel de bienestar dependerá principalmente del accionar de las empresas privada.

En ese sentido, los problemas relacionados con el bienestar como el desempleo, la distribución del ingreso y la pobreza en un marco de apertura son abordados y resueltos a partir del principio de "libre competencia y comercio", porque se supone que la eliminación de las regulaciones al mercado incrementarán el crecimiento económico, lo que indirectamente permitiría reducir el desempleo y la pobreza y consecuentemente un mayor bienestar social y económico.

Sin embargo, Rodrik<sup>24</sup> plantea que "*no existen las suficientes evidencias convincentes que sugieran que la liberalización comercial esté asociada con el subsiguiente crecimiento económico*", de tal manera que la apertura comercial no se esta

---

<sup>22</sup> Pérez, Carlota: Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo. El Trimestre Económico. Pp. 41-48.

<sup>23</sup> Alterburg, Tilman y otros (2001): Modernización económica y Empleo en América Latina. Propuesta para un desarrollo incluyente. CEPAL. Chile, marzo del 2001. pp. 8.

<sup>24</sup> Rodrick, Dani (2001): El gobierno mundial del comercio, como si el desarrollo importara en serio. Trabajo preparado para el PNUD. Universidad de Harvard. Estados Unidos. Pág. 4.

traduciendo en un mayor bienestar; y es que para alcanzar el bienestar socioeconómico no basta con abrir los mercados al exterior, sino que requiere de la combinación de las estrategias de inserción externa con los planes nacionales de desarrollo.

Las escasas posibilidades de que la apertura comercial se transforme en mayor bienestar se debe a que los procesos de liberalización comercial se han desvinculado del progreso social y/o el desarrollo, al excluir la dimensión social e institucional que inevitablemente debería de acompañar a estos procesos de apertura para un mejor aprovechamiento de las oportunidades de la misma.

Además, el aprovechamientos de las oportunidades que podría brindar la apertura comercial de cara a un mayor bienestar, dependerá de las condiciones internas de desarrollo de los países. Así, Pérez<sup>25</sup> plantea que el salto hacia un mayor bienestar es resultado de la capacidad de los países de lograr una mejor correspondencia entre el potencial tecnológico, consenso social y marco institucional.

Con relación a lo anterior el neoestructuralismo destaca que el bienestar socioeconómico no es responsabilidad del comercio o el libre mercado, sino que requiere de un papel fundamental del estado en coordinación con la sociedad civil y el accionar del mercado y las estrategias apertura externa.<sup>26</sup>

La implicación de aceptar el "libre mercado" como motor del desarrollo radica en que éste no considera los factores de índole estructural de las economías que no permiten mejorar los

---

<sup>25</sup> Pérez, Carlota. Op. Cit. Pp. 40.

niveles de empleo, reducción de la pobreza y una distribución equitativa del ingreso. Ahí la importancia del enfoque neoestructural de considerar la acción conjunta del Estado, el comercio o mercado y la sociedad para la definición de las estrategias de desarrollo orientadas a erradicar las desigualdades estructurales.<sup>27</sup>

#### 1.2.6 *Los Tratados de Libre Comercio.*

La propuesta del BM y el FMI de establecer el comercio internacional como motor del desarrollo mediante la apertura indiscriminada del comercio, reduciendo las restricciones a éste y promoviendo la libre movilidad de capitales (sean créditos o inversión extranjera) para que compitan "libremente y en iguales condiciones" con el capital nacional<sup>28</sup>, ha tendido a una homogenización de la política económica en los países subdesarrollados y a definir sus políticas comerciales conforme a los principios de los organismos internacionales, pero más aún con relación a los Acuerdo y principios de la OMC.

Junto al proceso de liberalización comercial, ha ido avanzando un proceso de formación de bloques comerciales o de definición de la política comercial orientada a la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLC) como medio para cumplir con la apertura económica exigida por los organismos financieros internacionales y consistentes con los Acuerdos comerciales de la OMC.

En ese sentido, la economía internacional aparece definida por la presencia de bloques económicos liderados por las tres

---

<sup>26</sup> Rosales, Osvaldo (1988): El neoestructuralismo en América Latina. Revista Pensamiento Iberoamericano No. 14. España. Pág. 395.

<sup>27</sup> Para mayor profundidad del enfoque neoestructural sobre el Desarrollo ver Fajnzylber, Fernando (1995): Una síntesis de la propuesta de la CEPAL. Notas sobre la economía y el desarrollo. CEPAL.

potencias económicas del mundo (Estados Unidos, Alemania y Japón). Así se tiene a dos bloques consolidados: la Unión Europea y Cuenca del Pacífico (está en el proceso final); en el caso del continente americano se está negociando el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) liderado por los Estados Unidos.

El Salvador no ha sido la excepción en la estrategia de formación de bloques comerciales mediante los TLC, así negoció y pactó el TLCTN, el TLC con República Dominicana y Chile. Actualmente se está negociando un TLC con Canadá, Panamá, el ALCA y posiblemente con los Estados Unidos; los cuales siguen la línea del TLCAN y tienen la característica en común de incluir temas como inversiones, servicios financieros y compras gubernamentales que corresponden a un nivel de integración económica superior y no a un TLC.

Por otra parte, el país es integrante del Mercado Común Centroamericano (MCCA) que últimamente ha perdido importancia debido a la relevancia que ha alcanzado el ALCA y los acuerdos comerciales del tipo del TLCAN. Además, un estudio de FUSADES<sup>29</sup> concluye que un "nuevo esfuerzo para el relanzamiento del MCCA no debería llevarse a cabo a menos que exista una clara voluntad para llevarlo a etapas avanzadas..." ya que actuadamente ha quedado relegado a un conjunto de medidas arancelarias; últimamente los países centroamericanos han perdido el interés de avanzar en los procesos de integración, lo cual se ve reflejado en el hecho de que cada país está negociando unilateralmente los TLC y no como una región que tiene propósitos en común.

---

<sup>28</sup> Ffrench-Davis, Ricardo (1998): Esbozo de un Planteamiento Neoestructuralista. Revista de la CEPAL N° 34. CEPAL. pp. 41-42.



Si bien el MCCA se inserta en una estrategia de integración económica desde su concepción,<sup>30</sup> entendida la integración económica como el proceso mediante el cual los países haciendo uso de una serie de políticas económicas y sociales van eliminando características diferenciales y las discriminaciones económicas y comerciales, con el propósito de lograr un mayor bienestar;<sup>31</sup> los TLC no responden a un proceso de integración económica por los siguientes aspectos:

- En los textos jurídicos de los TLC los países no tienen compromisos claros de avanzar hacia con un proceso de integración económica,
- los TLC únicamente se limitan a los aspectos de la integración comercial,
- incorporan temas que son característicos de etapas superiores de integración (por lo que no son simples acuerdos comerciales) y que merecen mayores niveles de preparación de las economías,
- carecen de mecanismos concretos de cooperación y compensación para los países más vulnerables o de menor desarrollo como el caso de los procesos de integración de la Unión Europea,
- la dimensión social y ambiental en muchos casos es completamente excluida de los TLC,

---

<sup>29</sup> González, Mauricio (1995): Temas de Integración Económica Centroamericana. FUSADES, Documento de Trabajo No.41.San Salvador. pp. 67.

<sup>30</sup> Como se estudiará en el último capítulo, los procesos de integración centroamericana, no se han limitado únicamente en la eliminación de los aranceles entre las partes, este proceso ha trascendido hasta el campo de la unión aduanera, y algunos aspectos ha facilitado la movilidad de las personas. También existen compromisos en ámbito de la integración social como lo ha sido el Tratado de Integración Social Centroamericana de 1995

<sup>31</sup> Ver Balassa, Bela (1964): Teoría de la integración económica, 1° edición en español; UTEHA, México. Tugores Ques, Juan (1993): Economía Internacional, Globalización e Integración Regional.4° edición, Mc Graw-Hill. España.

- el único instrumento para abordar las diferencias entre las partes son los programas de desgravación arancelarios mediante el otorgamiento de un proceso más lento de desgravación.

Es importante destacar que la integración económica no sólo se concentra en el ámbito comercial como el caso de los TLC, sino que se extiende hasta lo social y desde sus inicios incorpora compromisos de cooperación y complementación para las regiones más pobres, de tal manera que el proceso integración permita que las economías tiendan a converger y los beneficios no se concentren en determinados países.

Así el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) tiene una concepción muy cercana a la integración económica, ya que mediante los acuerdos firmados en las cumbres presidenciales se establecen compromisos para los países de la región que trascienden más allá de lo económico y comercial; por ejemplo en la Declaración de Managua los países se comprometieron a: erradicar la pobreza, al respeto de los derechos humanos, consolidación de un modelo de seguridad democrática, entre otros;<sup>32</sup> por otra parte, la Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible (ALIDES) cuenta con compromisos en materia económica, ambiental, cultural, social y política.

La formación de áreas de libre comercio como etapa inicial de lo que podría ser un proceso de integración económica, no necesariamente responde a las necesidades de los países de lograr un mayor bienestar para la región que decide acordar un TLC.

---

<sup>32</sup> Aguilar, Víctor (1997): La declaración de Managua: De la integración económica a la integración política. En Alternativa para el Desarrollo No. 49. FUNDE, San Salvador. Pp. 10.

Los TLC responden a la lógica de los organismos internacionales y de las empresas transnacionales de colocar al mercado como único mecanismo para la toma de decisiones económicas y sociales, a pesar de las asimetrías y heterogeneidad de las estructuras productivas de los diferentes países y de los sacrificios en términos de empleo y bienestar que podría generar el libre mercado si no se coordina con los planes de desarrollo de las naciones. Y es que las actuales estrategias de negociación comercial favorecen el predominio de los mercados y de las empresas transnacionales sobre la soberanía de los Estados.

Los promotores del libre comercio plantean que con los TLC los países se beneficiarían de un mayor acceso a nuevos mercados para sus productos tanto tradicionales como no tradicionales de exportación, lo cual se traduciría directamente en mayores niveles de crecimiento para las economías que integran el acuerdo comercial. En ese sentido, éstos plantean varios enunciados teóricos del por qué los países deben firmar un Tratado de Libre Comercio, entre los más importantes se destacan los siguientes:<sup>33</sup>

1. Los TLC permitirían acceso ampliado y seguro a los productos de exportación a los países que integran el tratado, al definirse las normas que regirán el acceso a los mercados y los procesos de desgravación arancelaria permitirá ampliar la base exportadora de cada uno de los países.

---

<sup>33</sup> López, J. R. (1993): El Tratado de Libre Comercio México-El Salvador. FUSADES. San Salvador, pp. 21-22.

2. Con los TLC se eliminarían las altas barreras arancelarias y no arancelarias prevalecientes entre los países antes del tratado, y permitirían a la vez colocar barreras comerciales a terceros.
3. Se garantizaría la inversión extranjera entre los países miembros del TLC, ya que los flujos de inversión se destinarían a cada país miembro. Además, el TLC promueve oportunidades para algunas empresas no establecidas como las existentes aprovechen las economías de escala.
4. Por último, en materia de empleo, el acceso seguro a nuevos mercados y el ingreso de flujos de inversión extranjera permitiría expandir la capacidad productiva de toda la economía mediante el auge y crecimiento de sector exportador que absorbería la mano de obra que antes del TLC estaba desempleada y subempleada.

A la luz de tales argumentaciones los TLC enumeran como objetivo principal eliminar las barreras al comercio y a las inversiones, y no se considera el interés de involucrar los aspectos y consecuencias económicas, políticas, culturales, ambientales y sociales. Por otra parte, los efectos sobre el crecimiento y el bienestar dependerán de los niveles de competitividad de los países y de la inclusión de la dimensión social en los tratados; ya que un TLC entre partes desiguales desviará los beneficios del comercio sobre los países más competitivos.

Para armonizar los TLC con los propósitos de alcanzar un desarrollo sustentable, se plantean cuatro principios básicos que todo acuerdo comercial debería reflejar:<sup>34</sup>

1. Democratización de las negociaciones. Todas las decisiones en torno a la política económica deberían ser sometidas a discusión con los diferentes sectores de la sociedad, por lo que resulta indispensable democratizar cualquier acuerdo comercial.
2. Soberanía y Proyectos Nacionales de Desarrollo. Cualquier negociación comercial deberá incluir los proyectos nacionales de desarrollo, previamente aceptados por la sociedad; además, los TLC deben evitar sobreponer los intereses de los inversionistas sobre la soberanía económica de los pueblos.
3. Privilegiar la lógica social. Los TLC deberán formar parte de una estrategia de desarrollo que garantice una distribución equitativa de las riquezas y el bienestar social para los pueblos.
4. Garantizar la sustentabilidad. Los tratados comerciales deben garantizar la calidad del desarrollo estableciendo límites sociales y ambientales al crecimiento, reconociendo y asumiendo los acuerdos internacionales ambientales y de derechos humanos.

La actual tendencia de los TLC se caracteriza por ser un proceso inaccesible para los ciudadanos, con alto "déficit democrático"

---

<sup>34</sup> Moreno, Raúl. (2000): El TLC México – Triangulo Norte de Centro América: Mitos y Realidades" Documentos de trabajo preparado para la Fundación Boll. San Salvador.

en donde la participación ciudadana en las negociaciones de los tratados es limitada o inexistente<sup>35</sup>. Como ejemplo tenemos el TLCTN, en donde las negociaciones fueron secretas y carentes de participación de los diferentes sectores económicos y sociales de México, El Salvador, Guatemala y Honduras.

### 1.3 EL ALCA: UN REFERENTE MÁS PARA LAS NEGOCIACIONES DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

#### *1.3.1 Antecedentes.*

Desde 1994 la política comercial de los Estados Unidos tiene como propósito la formación de un Área de Libre Comercio, entendida ésta cuando dos o más países deciden suprimir los aranceles y restricciones cuantitativas y no arancelarias a las importaciones de mercancías y servicios, pero conservan sus aranceles con respecto a terceros. Por consiguiente cada país logrará nuevos mercados para sus productos y mayores niveles de empleo.

Como se abordó arriba, uno de los intereses de los Estado Unidos de avanzar con el ALCA es la formación de un bloque comercial que asegure un mercado ante la competencia de la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico; por otra parte, resaltan el interés de incorporar en este acuerdo los temas que resultan más difíciles de liberalizar o tratar en el seno de la OMC, como por ejemplo el comercio de agua, electricidad entre otros.

Se espera que las negociaciones del ALCA terminen a más tardar en el año 2005; en ese sentido, los acuerdos comerciales

---

<sup>35</sup> Serbin, Andrés (2000): Globalización, regionalismo e integración regional: tendencias actuales del gran caribe. Anuario de la Integración en el Gran Caribe 2,000. Editorial nueva sociedad. Venezuela. pp. 21.

bilaterales junto a las medidas de ajuste y estabilización constituyen la principal línea de acción para la creación del ALCA.

De tal manera que en la entrada en vigor del acuerdo continental se tengan previamente las condiciones adecuadas para la libre movilidad de mercancía, capitales y de las empresas transnacionales en el hemisferio o para la acumulación del capital, lo que implica contar con relaciones laborales que favorezcan el proceso de acumulación.

### *1.3.2 Algunos aspectos sobre el Área de Libre Comercio para las Américas.*

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)<sup>36</sup> es el nombre formal de una inminente expansión del TLCAN, que incluiría a todos los países del hemisferio occidental (excepto Cuba) y sujeto al marco normativo de la OMC, cuyo propósito último es la constitución de un mercado continental liderado por los Estados Unidos y que haga contrapeso al bloque comercial europeo y asiático.

Con la entrada en vigor TLCAN, los Estados Unidos organizó la Cumbre de las Américas en Miami (diciembre de 1994) en donde los jefes de Estados de 34 naciones "democráticas" de la región acordaron el establecimiento del ALCA bajo cuatro principios: 1) la preservación y fortalecimiento de la comunidad democrática de las Américas, 2) promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio, 3) erradicar la pobreza y la discriminación en nuestro hemisferio y 4)

garantizar el desarrollo sostenible y conservar nuestro medioambiente para las generaciones futuras.

En la Segunda Cumbre de las Américas (Santiago de Chile. 1998) los mandatarios acordaron que las negociaciones serían transparentes y tomarían en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de las economías, con el propósito de facilitar la participación de todos los países. Por otra parte, el documento principal de la Cumbre planteó que los objetivos que habrán de guiar las negociaciones son: promover la prosperidad a través del libre comercio; establecer un área de libre comercio en que se eliminen progresivamente las barreras al comercio; maximizar la apertura de los mercados; proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas y procurar que las políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente.

Durante la Tercera Cumbre en Québec, Canadá (abril del 2000) los jefes de Estado, se comprometieron a hacer realidad el Acuerdo no más allá de diciembre del 2,005 y expulsar a cualquier país que altere el orden democrático del proceso. Además, los compromisos se extienden a preservar la democracia, los derechos humanos, la justicia, la seguridad, el trabajo y el empleo, el medio ambiente, la educación, la igualdad de género, los pueblos indígenas, etc.

---

<sup>36</sup> Sobre la base de la formación del ALCA, se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión de los países del hemisferio occidental y cuyas negociaciones se basan en los acuerdos constitutivos de la OMC y los actuales acuerdos bilaterales, especialmente el TLCAN.



En cuanto a los temas relevantes para las negociaciones se instalaron nueve grupos de negociación o trabajo<sup>37</sup>, los cuales son:

1. Servicios. El propósito de este grupo de trabajo es establecer disciplinas para liberalizar el comercio de servicios en condiciones de certidumbre y transparencia y restringir el suministro de servicios de todos los niveles del gobierno.
2. Inversiones. Se propone establecer un marco legal que proteja a los inversionistas, sus inversiones y flujos relacionados; e introducir aspectos centrales del fallido Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI).
3. Compras del sector público. Ampliar el acceso a los mercados para la compra del sector público.
4. Acceso a mercados. Proporcionar un cronograma y metodología para la eliminación de las barreras arancelarias.
5. Agricultura. Eliminar los subsidios de exportación agropecuaria y garantizar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se utilicen como barreras para el comercio.
6. Derechos de propiedad. Brindar a los inversionistas de un producto la efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.

---

<sup>37</sup> Moreno, Raúl (2001). "Área de Libre Comercio de las Américas: Elementos Introdutorios" Documentos de trabajo. FUNDE. San Pedro Sula, 2001.

7. Subsidios, antidumping y derechos compensatorios. Reglamentar y prohibir el uso de mediadas proteccionistas como los subsidios y dumping.
8. Política de competencia. Garantizar un marco legal que prohíba prácticas anticompetitivas.
9. Soluciones de controversia. Establecer un mecanismo justo y transparente para la solución de diferencias entre los miembros del ALCA.

Entre los posibles impactos que generaría el ALCA a la región Latinoamérica, se tiene que éste elevará a otros niveles los efectos negativos del TLCAN que están sufriendo México, Canadá y los Estados Unidos.

Además, el ALCA es una manera de introducir el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) a través de las negociaciones sobre inversión y servicios financieros. El AMI es un acuerdo fallido sobre inversiones que otorgaba a los inversionistas extranjeros amplios derechos para penetrar a todos los sectores económicos de los países y recibir un mejor trato que las empresas nacionales. Asimismo, planteaba que los gobiernos deberían permitir que las empresas e inversiones ingresen y trabajen sin ningún tipo de restricción y no podrían imponer requisitos de actuación; tampoco podrían exigir que utilicen insumos nacionales y transferir sus conocimientos tecnológicos. Con el AMI los gobiernos perderían su soberanía y capacidad de control sobre la economía del país quedando a expensas de la codicia de los inversores extranjeros.

Con el ALCA peligra el acceso a los servicios sociales esenciales, también la seguridad alimentaria de cada país tras

la liberalización del sector de los servicios y el agrícola. El acuerdo limita aún más los derechos democráticos de la sociedad, ya que todo intento de regulación estatal fundamentado en decisiones democráticas para el logro del bienestar social es cuestionado por los principios del libre comercio. Por otra parte el acuerdo resulta ser antidemocrático ya que está siendo elaborado en secreto y sin consultarlo con los sectores de la sociedad.

El acuerdo contribuirá a la degradación del medio ambiente ya que cualquier regulación estatal destinada a preservar el medioambiente deberá justificarse que no constituye un obstáculo al comercio y la inversión.

La importancia de conocer sobre el ALCA en el marco de los TLC (que se están y se ha negociado por el gobierno) responde a que este acuerdo regional constituye un referente para la estructura y contenido de los tratados comercial de tal manera que éstos estén en coordinación con la normativa global del ALCA y facilitan la aplicación del mismo en cada uno de los territorios de América.

## **II. LAS IMPLICACIONES DEL TLCAN EN LA ECONOMIA MEXICANA: UN ESTUDIO DE CASO.<sup>1</sup>**

Las reflexiones acerca de los impactos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana permite perfilar un escenario para la economía salvadoreña, de manera que se podría reflejar y determinar los posibles impactos del TLCTN sobre el crecimiento y el mercado laboral del país. Así como México negoció un Tratado con considerables desigualdades económicas y sociales entre sus partes, en donde no se consideraron mecanismos especiales para el país menos desarrollado con el propósito de reducir la divergencia económica entre ellos; El Salvador de igual manera negoció el TLCTN en donde las asimetrías entre los países integrantes no fueron consideradas para otorgar tratos especiales. Bajo ese contexto pasamos analizar los efectos del TLCAN en la economía Mexicana.

### **2.1 ANTECEDENTES.**

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá iniciaron en marzo de 1990, teniendo como antecedente el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (1988) y las reformas de ajuste estructural y estabilización económica que se han venido aplicando en México y de las cuales pasa a formar parte el Tratado.

A partir de 1990 iniciaron los encuentros y giras de trabajo entre México y los Estados Unidos y en febrero de 1991 Canadá se incorpora a las negociaciones que quedaron conformadas en junio de 1991 en seis temas: acceso a mercados, reglas de origen

---

<sup>1</sup> Varios de los apartados de este capítulo se han desarrollado en base a los contenidos de las investigaciones realizados por el

comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y solución de controversia.

Además, se incluyeron discusiones sobre el sector automotriz, textil, petroquímica, estándares laborales agricultura, aranceles, barreras no arancelarias y salvaguardias. A pesar de que México, desde el inicio de las negociaciones, manifestó que no se incluirían en el Tratado temas fuera del ámbito estrictamente comercial, el documento final incluye tema que no son exclusivos de un Tratado de Libre Comercio (como por ejemplo el de inversiones y servicios financieros) lo cual prevé que en realidad el TLCAN se trata de algo más que un simple acuerdo comercial.<sup>2</sup>

Previo a la entrada en vigencia del TLCAN, México había iniciado un conjunto de reformas económicas para adecuar la estructura productiva a las exigencias del tratado. Así, en 1990 se eliminaron los permisos previos a la importación para 118 mercancías, se reformó la ley aduanera e inversiones, en 1991 se anunció que el país negociará la liberalización del sector energético y petroquímico, y se anuncian modificaciones al marco jurídico de la agricultura.

Para 1992 estaba prevista la firma del Tratado, pero los acontecimientos políticos en los Estados Unidos por las elecciones presidenciales no permitieron que se firmara ese año, sino hasta finales de 1993, acordando como fecha de vigencia del tratado el primero de enero de 1994. Así en los Estados Unidos el TLCAN fue aprobado por el Senado con 61 votos a favor contra 18, en México con 56 votos a favor y 2 en contra, en Canadá el Parlamento lo ratificó con 47 votos a favor y 30 en contra.

---

economista mexicano Alberto Arroyo (2000a, 2000b, 2000c, 2001) sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Resulta paradójico que el país con mayor desventaja en el Tratado sea el que haya logrado aprobarlo con más votos en su Senado, lo cual se podría explicar por poder del órgano ejecutivo y por la falta de proyectos alternativos de los partidos de oposición.<sup>3</sup>

## 2.2 EVALUACIÓN DE LA DINÁMICA DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN EL CONTEXTO DEL TLCAN.

En el preámbulo del TLCAN se expone que los principios y aspiraciones que fundamentan en Tratado son los compromisos de los tres países de promover el desarrollo económico sostenible y el empleo mediante la expansión del comercio mundial y las inversiones, como también mejorar, las condiciones laborales y ambientales, hacer efectivos los derechos de los trabajadores y mejorar las condiciones de vida de sus respectivos territorios.<sup>4</sup> A siete años de vigencia TLCAN cabe preguntarse ¿en qué medida el Tratado ha contribuido a mejorar la dinámica de crecimiento de la economía mexicana? ¿se han cumplido las aspiraciones por las cuales se firma el Tratado?. A tales preguntas se les tratará de dar respuestas en este capítulo.

Es preciso aclarar que la dinámica económica en México no sólo responde a los resultados generados por el TLCAN, incluye también, considerablemente los impactos de los programas de ajuste y estabilización económica que se han venido desarrollando en México desde 1982, que al igual que el Tratado, plantean entre sus objetivos la liberalización económica y el logro de un crecimiento estable y sostenido; por lo tanto, en el análisis de economía mexicana no se pueden aislar ambos temas.

---

<sup>2</sup> Acuña, Víctor y Alonso, Mayra (2000), Op. Cit. pp. 111-112

<sup>3</sup> *Ibid.* pp. 113-114.

<sup>4</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Sistemas de Información sobre Comercio Exterior, [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org) .

### 2.2.1 Divergencia económica.

Uno de los elementos a considerar en cada negociación de un TLC, es el grado de afinidad entre las economías interesadas; es decir, el grado de divergencia o convergencia económica.

Sería de esperar que los países que pactan acuerdos comerciales o empujan procesos de integración comercial tengan economías similares en niveles de desarrollo, como son los casos de la Unión Europea y el Mercado Común Centroamericano; pero en el caso de economías altamente divergentes como las del TLCAN, se esperaría que el Tratado incluyera políticas de convergencia que permitan igualar los niveles de renta y bienestar entre las partes.

Utilizado el indicador de divergencia económica<sup>5</sup> que mide el grado de correlación de los ritmos de crecimiento del PIB por habitante y genera valores entre 0 y 2, en donde valores cercanos a 0 significa ausencia de divergencia económica entre los países, valores próximos a 2 presencia de divergencia económica y valores cercanos a 1 se interpreta como una débil asociación entre las economías. En el Cuadro 2.1 aparece el indicador de divergencia económica estimado para diferentes periodos de la economía con respecto a los otros países que integran el TLCAN.

---

<sup>5</sup> García Dubón, Enrique (1998): Integración Comercial y Divergencia en Centroamérica, Boletín Económico, N° 119, BCR, junio de 1998, pp. 2-4:

Para calcular el indicador se utiliza la siguiente expresión:

$$DE_{at, bt} = 1 - \text{Cov}(\Delta \text{PIB}_{at}, \Delta \text{PIB}_{bt}) / (\text{SD} \Delta \text{PIB}_{at}) (\text{SD} \Delta \text{PIB}_{bt})$$

En donde:  $DE_{at, bt}$  es el indicador de divergencia económica para los países a y b en el periodo t.

$\text{Cov}(\Delta \text{PIB}_{at}, \Delta \text{PIB}_{bt}) / (\text{SD} \Delta \text{PIB}_{at}) (\text{SD} \Delta \text{PIB}_{bt})$  es el coeficiente de correlación de los PIB por habitante de los países a y b en el periodo t.

Los valores del indicador de divergencia económica (ver Cuadro 2.1) revelan que existe una débil asociación económica entre México y las otras dos economías norteamericanas, por otra parte se observa una tendencia a la presencia de divergencia económica a pesar de que con el TLCAN se esperaría que las economías estuvieran más asociadas;<sup>6</sup> sin embargo, no es así, la tendencia a divergir de México es mucho más marcada con respecto a Canadá que con los Estados Unidos, especialmente durante el periodo de vigencia del Tratado.

Cuadro 2.1  
Indicador de Divergencia Económica de México entre Canadá y los  
Estados Unidos<sup>7</sup>

| Países                | 1970-79 | 1980-89 | 1990-99 | 1970-99 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|
| México-Canadá         | 0.889   | 0.772   | 1.041   | 0.984   |
| México-Estados Unidos | 0.792   | 0.942   | 0.830   | 0.885   |

Fuente: Cálculos propios con base a estadística del Banco Mundial, [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org).

Se ha argumentado que existe una relación negativa entre los niveles de divergencia económica y los grados de liberalización comercial e integración comercial; por lo tanto se esperaría que con los procesos de apertura comercial iniciados en 1982 con las reformas estructurales, como también con el TLCAN se hayan reducido los niveles de divergencia de México con Canadá y los Estados Unidos.<sup>8</sup>

En el caso del indicador de liberalización comercial,<sup>9</sup> demuestra que la economía mexicana es cada vez más abierta (ver Anexo No. 1), Para los años 1990-1994 el indicador es del 31.2% en

<sup>6</sup> Para el caso de México-Estados Unidos, el indicador en los tres periodos se aproximó a uno, pero con una predecible tendencia a 2. Durante todo el periodo analizado (1970-1999) se obtuvo un indicador de divergencia con Canadá de 0.984 y con los Estados Unidos de 0.885, indicando ambos que durante esos años la economía mexicana en términos del PNB por habitante mantiene un débil grado de afinidad con las economías norteamericanas.

<sup>7</sup> El indicador se calculó haciendo uso de la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto de cada país a precios constantes en dólares de los Estados Unidos de 1995, ante la carencia de contar con series estadística del PIB por habitante.

<sup>8</sup> Op. cit. García, Enrique (1998); pp. 5.

<sup>9</sup> Este indicador resulta del cociente entre el total del intercambio comercial y el PIB.



promedio anual y para 1995-1994 éste se incrementa a un 51.9%, tal apertura tendría que haber generado una reducción del indicador de divergencia económica entre las partes; pero los resultados han sido los contrarios, el indicador ha crecido ha medida que hay más liberalización comercial.

En cuanto al indicador de integración comercial (que indica la importancia relativa de un determinado país como destinatario de la producción exportable), México se encuentra más integrado comercialmente con los Estados Unidos que con Canadá, pero en su conjunto el indicador presenta una mayor integración con ambos países y durante el TLCAN ha ido creciendo lentamente (ver Anexo No 1). A siete años del Tratado es de esperar que la integración comercial generara una mayor convergencia económica entre México y las otras dos economías norteamericanas, pero los resultados del Cuadro 2.1 demuestran lo contrario, durante el TLCAN México es más divergente con las dos economías y especialmente con Canadá.

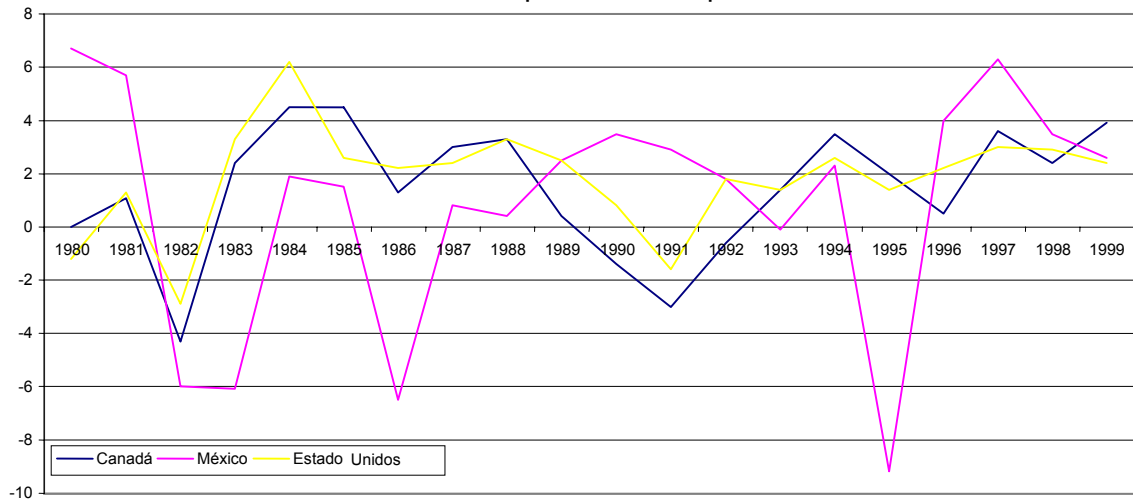
### *2.2.2 El crecimiento económico durante el TLCAN*

Como se expuso anteriormente una de las aspiraciones y promesas del TLCAN es promover un desarrollo sostenido, la misma promesa fue planteada por los impulsores de las reformas estructurales en 1982. Hoy a 19 años de las reformas y siete del Tratado las aspiraciones de lograr un crecimiento estable, sostenido y ascendente no se han alcanzado significativamente. Como se observa en la figura 2.1 la dinámica de crecimiento ha sido inestable e insostenida.

El crecimiento de la economía mexicana por habitante ha mostrado un comportamiento más inestable que las otras economías que

integran el TLCAN, que parecen tener la misma tendencia de crecimiento durante el periodo en estudio.

**Figura 2.1**  
Tasa de crecimiento del PNB por habitante de los países del TLCAN



Fuente: Banco Mundial.

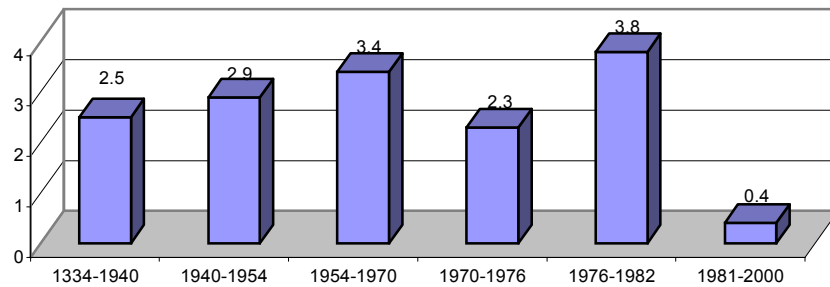
Durante toda la historia de la economía mexicana en la etapa de las reformas estructurales y el TLCAN(1982-2000) México ha obtenido la tasa más baja de crecimiento del PIB por habitante la cual es del 0.4% comparada con las tasas de las otras etapas las cuales oscilan entre el 2.3% y el 3.8% como se observa en la Figura 2.2. Además, México tiene un débil desempeño en el contexto latinoamericano y el caribe, así en la década de los noventas 17 países lograron un crecimiento del PIB por habitante mayor que el de este país.<sup>10</sup>

Por otra parte, existen grandes desigualdades entre los ingresos por habitante de México con Canadá y los Estados Unidos (ver Figura 2.3) por ejemplo el PNB por habitante de los Estados Unidos es 8.3 veces más grande que el de México para 1993 y el

<sup>10</sup> Arroyo Picard, Alberto(2000a): México a 7 años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, RMALC, México, 2000, pp. 2-3.

de Canadá 5.6 veces, lo que indicaba la necesidad de incorporar en TLCAN medidas para reducir las asimetrías entre las partes.

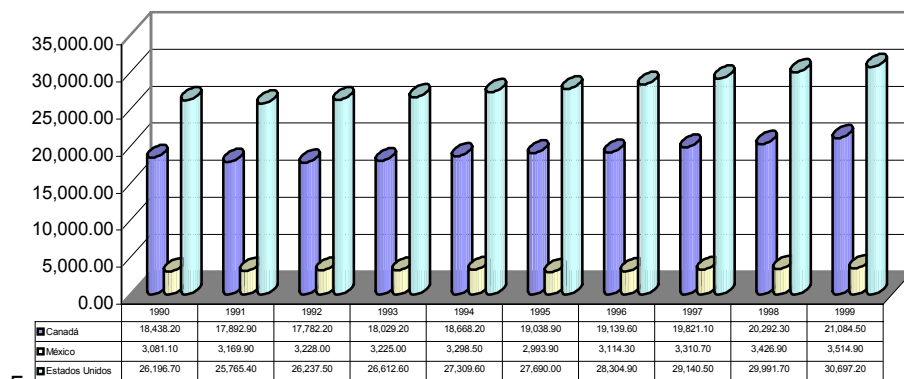
**Figura 2.2**  
Tasa media de crecimiento anual PIB por habitante



Fuente: Tomado de Arroyo, Alberto: México a 7 años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el período de vigencia del Tratado la brecha entre los niveles de PNB por habitante entre las partes no se ha reducido y la tendencia es a crecer, en promedio anual durante 1994-1999 el PNB de los Estados Unidos es 8.9 veces más grande que el de México y el de Canadá 5.9.

**Figura 2.3**  
PNB por habitante a precios constantes de 1995  
(millones de US\$)



Fuente: Banco Mundial.

La heterogeneidad del crecimiento es otro elemento importante que caracteriza la etapa del TLCAN y es que durante éste los

sectores económicos no han tenido un crecimiento sostenido. Los sectores que más han crecido son los relacionados con el sector externo, entre ellos tenemos<sup>11</sup>: en primer lugar al sector transporte y comunicaciones (56%) con una importante inversión extranjera en telecomunicaciones.

En segundo lugar está la Industria manufacturera que crece a una tasa del 44% y representa el 86.6% de las exportaciones; dentro de este sector, las ramas que mayor crecimiento han tenido son las vinculadas con fuerte inversión extranjera como: maquinaria y equipo, metal básica y textiles.

Luego le sigue el sector Electricidad con una tasa del 33%, aunque no está relacionado directamente con el sector externo empieza a permitirse la inversión extranjera y privada. Por último, está el sector de Servicios financieros (22%) que cuenta con una significativa inversión extranjera en cartera y que durante el período de las reformas estructurales es el segundo sector con mayor crecimiento.

En lo que toca al mercado interno, los sectores ligado a éste tuvieron un muy pobre dinamismo; en los primeros cinco años del TLCAN las ventas en el mercado interno se redujeron en 12.3% y para el 2000 bajan a 12.7%, la producción destinada a este sector ha crecido muy poco. Los sectores como el agropecuario y construcción, están estrechamente relacionados con el mercado interno y se encuentran entre los sectores con menor crecimiento, 8% y 14% respectivamente, a pesar de que el sector agropecuario cuenta con una fuerte rama exportadora de hortalizas.

---

<sup>11</sup> Ibíd. Pág. 3.

Economistas mexicanos argumentan que el dinamismo de los sectores vinculados al sector externo se debe a la actividad productiva de unas cuantas empresas y no al TLCAN; empresas que están desvinculadas del aparato productivo, que utilizan insumos importados; por lo que consecuentemente el sector exportador no ha sido en la realidad mexicana el motor que arrastre al resto de la economía.<sup>12</sup>

Por otra parte, "la apertura comercial unilateral de México (desde 1982) no se ha traducido en modernización de la estructura productiva ni en aumento de la productividad; las ganancias de competitividad de algunos productos manufacturados han sido básicamente en los producidos por empresas transnacionales de capital extranjero".<sup>13</sup> Se puede decir entonces, que las expectativas de un crecimiento estable y sostenido mediante el TLCAN y las reformas estructurales no se han cumplido hasta la fecha.

### 2.3 El SECTOR EXTERNO.

El gobierno mexicano ha destacado el éxito alcanzado con el TLCAN mediante los resultados generados por el sector externo (superávit comercial con los Estados Unidos y crecimiento de las exportaciones, particularmente de las exportaciones manufactureras) sin embargo, es necesario realizar un estudio más detallado de estos resultados para determinar el éxito del sector.

#### 2.3.1 Balanza comercial (BC).

---

<sup>12</sup> Arroyo Picard, Alberto (200b): El TLCAN: balance de sus resultados y propuesta para una inserción diferente a la economía mundial. Estudios de Evaluación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Grupo Parlamentario PRD. México, pp. 38.

<sup>13</sup> Acuña, Víctor y Alonso, Mayra, Op. cit. Pág. 113.

En los 19 años de apertura comercial de México se observa un comportamiento inestable de la balanza comercial (ver Anexo No. 2). Al desagregar la balanza comercial en maquiladora y no maquiladora, se tiene que la primera siempre ha sido superavitaria (ver Anexo No. 3) y su crecimiento ha sido un poco más estable; por otra parte la BC no maquiladora, la cual puede tener algún grado de integración con la economía, tiene un comportamiento similar al de la BC general.

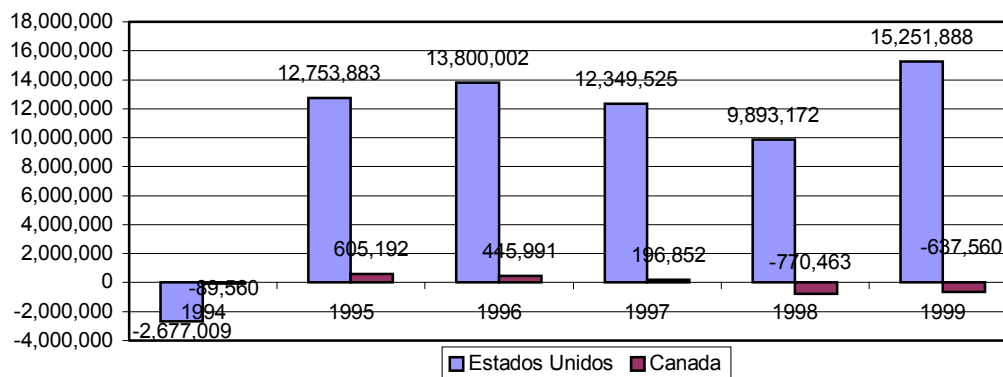
Los constantes déficit de la BC no maquiladora se debe principalmente al crecimiento más dinámico de las importaciones que las exportaciones, especialmente de las importaciones de bienes de uso intermedio, por ejemplo entre 1982-2000 las exportaciones no maquiladoras crecieron a una tasa media anual del 8.8% y las importaciones 13%.

Durante los primeros seis años del TLCAN, México ha tenido un superávit comercial con sus partes de \$3,432,187 en promedio; no obstante, éste se debe especialmente al comercio con unas de sus partes: Estados Unidos (Ver Anexos No. 1 y Figura 2.4) En el periodo comprendido entre 1990-1999 se logró un superávit comercial promedio de \$10,228,577 con los Estados Unidos y déficit promedio con Canadá de \$41,591.

Es posible que los superávit logrados con los Estados Unidos estén relacionados con el TLCAN; sin embargo, desde 1985 a 1990 (antes del Tratado) se habían logrado superávit con ese país; por otra parte estos resultados se podrían explicar por otros dos factores: las exportaciones de petróleo y la producción maquiladora.

Por lo general, es normal que ninguno de los países exportadores de petróleo mantengan balanzas comerciales deficitarias, consecuentemente no extraño que México mantenga un superávit con los Estados Unidos, más aún cuando es éste su principal importador (alrededor del 80% de las exportaciones de petróleo de México tiene como destino los Estados Unidos). El otro elemento ha sido el dinamismo de maquila, cuya balanza comercial nunca ha sido deficitaria (ver Anexo No 3), lo que por definición generará una BC superavitaria con este país si consideramos la relación maquiladora entre ambos países.<sup>14</sup>

**Figura 2.4**  
**Balanza Comercial de México con las Partes del TLCAN, 1994-1999**  
 (miles de dólares)



Fuente: Sistema de Información de comercio exterior DATAINTAL [www.estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb](http://www.estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb)

### 2.3.2 Las características del sector exportador durante el TLCAN.

Con el TLCAN la apuesta del gobierno era lograr un sector exportador, especialmente manufacturero, capaz de inyectarle dinamismo a la economía y que generara nuevos empleos.

<sup>14</sup> Arroyo Picard, Alberto: (2000a); Op.. Cip, Pág. 5

Aparentemente, los resultados obtenidos por el sector son favorables para confirmar esta tesis; sin embargo, un análisis más profundo demuestra que los resultados en términos netos de las exportaciones manifiesta que el sector exportador no ha sido capaz de arrastrar el crecimiento del resto sectores de la economía, lo cual se podría explicar por los siguientes elementos:<sup>15</sup>

a. Estancamiento de las exportaciones netas.

Si bien las exportaciones en valores brutos han crecido significativamente (ver Figura 2.5), las exportaciones netas<sup>16</sup> se han mantenido estancadas, lo que indica que cada vez el contenido de las exportaciones son menos nacionales; durante el TLCAN la brecha entre los valores brutos y netos se a incrementado con relación al periodo (1987-1993), brecha que ascendió en un promedio anual de \$30,941,731.0 y para el periodo del Tratado, el consumo de insumos importados ascendió a \$56,513,736.0.

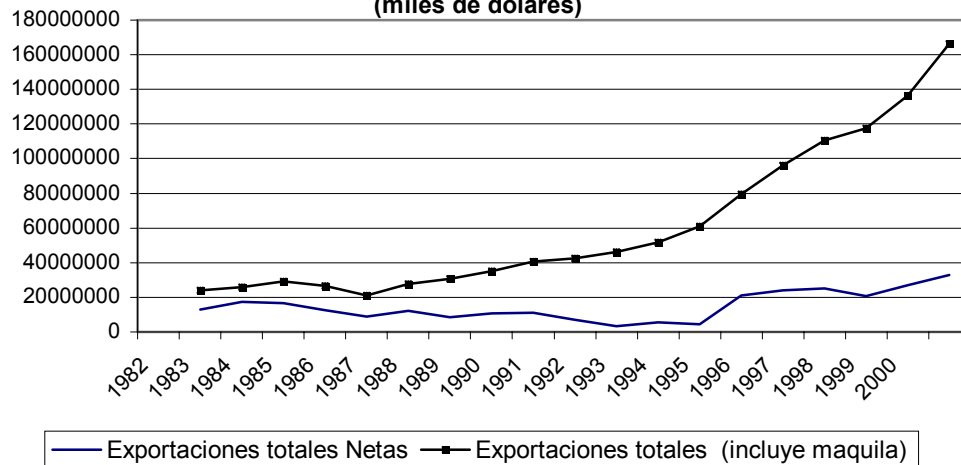
---

<sup>15</sup> Arroyo Picard, Alberto(2000b): Op.Cip, Pág. 43-46.

<sup>16</sup> Es decir, valor de las exportaciones brutas menos los insumos intermedios incorporados en el proceso de producción



**Figura 2.5**  
**Exportaciones Brutas y Netas de México, 1982-200**  
**(miles de dólares)**



Fuente: Anexo No. 4.

b. Bajo contenido nacional.

Para que las exportaciones tengan un efecto multiplicador sobre la producción de toda la economía, y consecuentemente sobre el empleo, se requiere que la producción exportable esté integrada a la producción nacional, de manera que arrastre el crecimiento de todos los sectores. Al analizar los resultados del TLCAN se ha concluido que las exportaciones están desarticuladas del resto de la planta productiva mexicana (ver Cuadro 2.2) para el caso de las exportaciones manufactureras maquiladoras.

Cuadro 2.2  
Exportaciones Netas Manufacturera Maquiladoras y Grado de Integración Nacional  
(miles de dólares y porcentajes)

| Año                     | Exportaciones | Insumos importados | Exportaciones netas | Grado de integración nacional |
|-------------------------|---------------|--------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1994                    | 26,269,246.0  | 20,466,167.0       | 5,803,079.0         | 22.1                          |
| 1995                    | 31,103,273.0  | 26,178,808.0       | 4,924,465.0         | 15.8                          |
| 1996                    | 36,920,320.0  | 33,482,700.0       | 3,437,620.0         | 9.3                           |
| 1997                    | 45,165,628.0  | 36,332,102.0       | 8,833,526.0         | 19.6                          |
| 1998                    | 53,083,109.0  | 42,556,714.0       | 10,526,395.0        | 19.8                          |
| 1999                    | 63,853,585.0  | 50,409,309.0       | 13,444,276.0        | 21.1                          |
| 2000                    | 79,467,412.0  | 61,708,823.0       | 17,758,589.0        | 22.3                          |
| 1987-1993 <sup>1/</sup> | 14,259,753.1  | 10,450,813.4       | 3,808,939.7         | 26.7                          |
| 1994-2000 <sup>1/</sup> | 47,980,367.6  | 38,733,517.6       | 9,246,850.0         | 18.6                          |

<sup>1/</sup> Promedio anual.

Fuente: Elaboración propia en base a información del Banco de México.

El cuadro 2.2 muestra que el consumo de insumos nacionales ha caído; antes del TLCAN la producción exportable de la manufactura maquiladora utilizaba en su producción un 26.7% de insumos nacionales, en cambio durante los siete años del Tratado este consumo se ha reducido a un 18.6%, lo cual sustenta la tesis de que las "exportaciones prácticamente no tiene efecto sobre el resto de la planta productiva, no generan empleo indirecto, ni arrastran al resto de la economía"<sup>17</sup>. Y es que la apertura comercial generada por el Tratado ha dado como resultado la sustitución de los insumos nacionales por los extranjeros posiblemente por el bajo coste, la calidad y por la producción maquiladora.

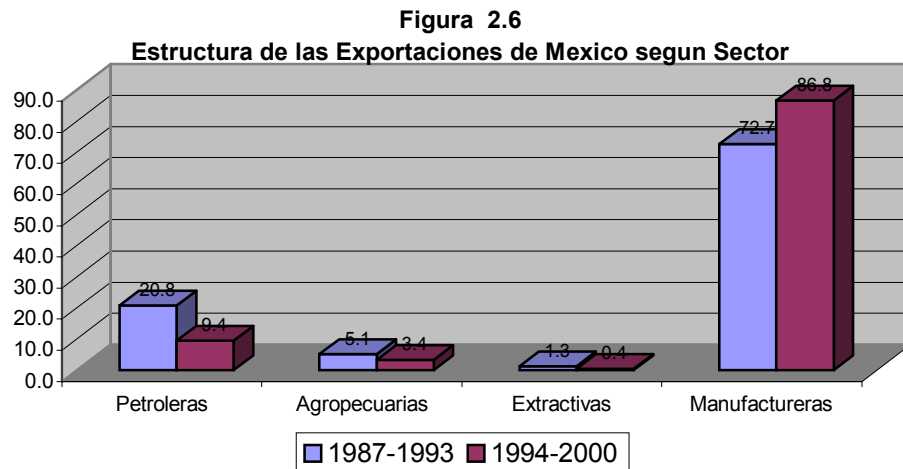
### c. Concentración de las exportaciones.

Con el TLCAN se ha agudizado la concentración de las exportaciones en unos cuantos sectores (ver Figura 2.6); Para el período de análisis del Tratado (1994-2000), el sector

---

<sup>17</sup> Ibíd. Pág. 44.

manufacturero concentra el 86.8% de las exportaciones, mientras el resto de sectores el 13.2%, con un claro deterioro en la participación en las exportaciones totales con respecto a al periodo de 1987-1993.



Fuente: Caculos propios en base al Anexo No. 3

Aparte de la concentración por sectores se ha observado el mismo comportamiento por rama de actividad (ver Anexo No. 5) Es interesante destacar que las ramas que más exportan son las del sector manufacturero, a esto hay que agregar que de las 291 empresas más grandes de México concentran el 39.7% de total de exportaciones.

Los altos niveles de concentración tanto en el ámbito de sectores, ramas de actividad y empresa exportadoras junto con los niveles de desarticulación han llevado que las exportaciones tengan un escaso efecto dinamizador sobre la economía en general y sobre el empleo en particular.

d. Un sector exportador manufacturero especialmente maquilador.

En el sector exportador manufacturero se incluye la actividad maquiladora, que para el TLCAN representaban el 50.5% de las exportaciones manufactureras, mientras que las exportaciones nacionales el 49.5%, reduciéndose en 0.5% con respecto al período previo al Tratado. Las implicaciones del significativo contenido maquilador de las exportaciones manufactureras, es que no propician el crecimiento de los sectores de la economía; por otra parte, es un sector sensible a los desequilibrios externos como a las ventajas en costes que les puedan ofrecer otros países, por lo que no se pueden considerar como actividades estables.

## 2.4 LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

### *2.4.1. Consideraciones generales de la inversión extranjera.*<sup>18</sup>

Durante el periodo previo al TLCAN (1989-1993) se implementaron dos políticas importantes para atraer inversión extranjera, con el propósito de solventar el creciente déficit comercial generado por acelerada apertura comercial desde 1982. En primer lugar se privatizaron empresas públicas, se promovieron las alianzas estratégicas de empresas privadas nacionales con extranjeras; segundo, se reformó la Ley sobre Inversión Extranjera para permitir la inversión en valores gubernamental en la bolsa de valores. Este contexto facilitó las bases para las negociaciones y desarrollo del acuerdo en materia de inversiones del TLCAN durante estos años.

---

<sup>18</sup> *Ibíd.* Pág. 9-14.

En los siete años de vigencia del Tratado la inversión extranjera alcanzó un valor de \$102,215 millones, mayor al periodo que le precedió, pero en promedio anual disminuyó a \$15,725 millones frente a los \$16,557 millones durante los años 1989-1893. Por otra parte, la inversión en acciones y en bonos disminuyó con relación al periodo anterior (ver Anexo No.7).

Es importante destacar que en este periodo la inversión extranjera es menos especulativa, lo cual en cierta medida es bueno, ya que uno de los problemas de la inversión durante periodo 1989-1993 en México residía que ésta era cada vez más especulativa y de corto plazo, lo cual contribuyó a la crisis de 1995.

Arroyo (2000b) argumenta que la disminución del capital especulativo no se explica por lo negociado en el TLCAN,<sup>19</sup> ni tampoco por medidas tomadas por el gobierno, sino al comportamiento del mercado y/o por las continuas crisis e inestabilidad de la economía mundial, por lo que el capital especulativo se fuga de aquellas economías inestables y propensas a los impactos externos, buscando a aquellas más fuertes.

#### *2.4.2 La inversión extranjera directa (IED)*

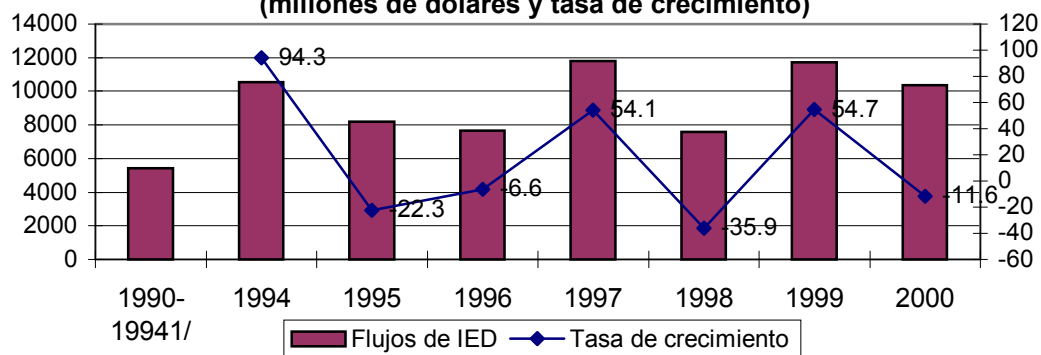
Los flujos de inversión extranjera directa en México durante el TLCAN han aumentado considerablemente pasando de 19,352 millones de dólares durante el periodo de 1989-1993 a 72,286 millones (ver Anexo No.7). Sin embargo, al analizar los flujos anualmente se observa en la Figura 2.7 que la IED ha tenido un comportamiento poco sostenido durante el periodo con una tendencia hacia la baja.

---

<sup>19</sup> Durante este periodo se han fugado unos \$25,572 millones y se des-invierten \$1,797 millones en cartera.

Posiblemente el comportamiento inestable de la IED se explica a partir de los flujos esporádicos de la inversión en concepto de compras de empresas públicas y privadas por parte de inversionistas extranjeros o por alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras (ver Anexo No.6)<sup>20</sup>, que no necesariamente generan nuevos empleo e incrementos de la producción del sector al que pertenecen y de aquellos que pudieran estar integrados.

**Figura 2.7**  
**Inversión Extranjera Directa en México, 1990-2000**  
**(millones de dólares y tasa de crecimiento)**

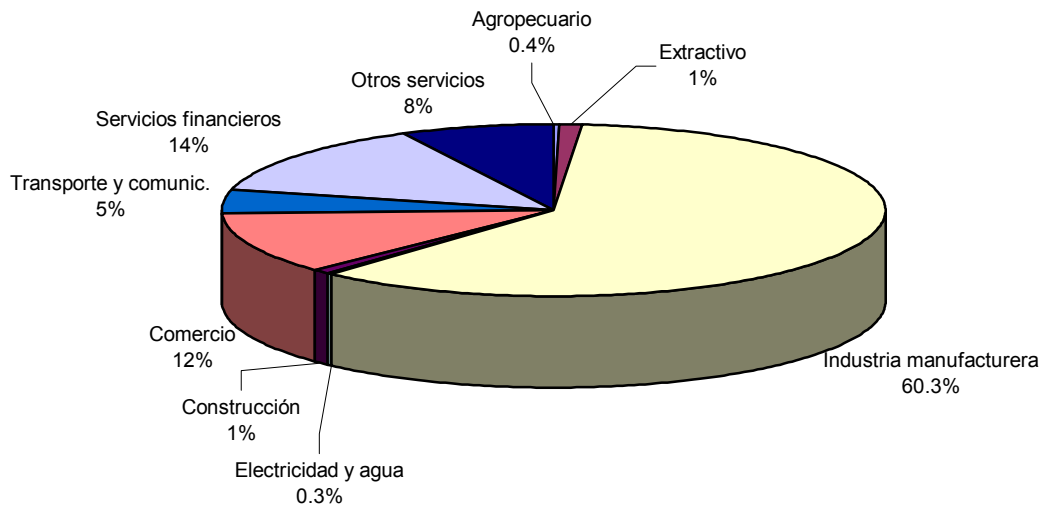


Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Sectorialmente la IED se ha concentrado principalmente en el sector de la industria manufacturera que representa más del 60% de la inversión realizada en México durante el TLCAN (ver Figura 2.8), es importante destacar que una buena parte de esta inversión es realizada por las maquilas, actividad que durante los siete años del Tratado ha reducido el grado de integración de insumos nacional en su producción que en promedio asciende al 18.6, en cambio este indicador para el periodo de 1987-1993 fue del 26.7% (ver Anexo No.4).

<sup>20</sup> Entre 1999 y 2000 la IED producto de las privatizaciones, compra de empresas privadas y licitaciones con participación de inversionistas extranjeros, por más de cien millones de dólares representó aproximadamente el 34.7% del total de la inversión en ambos años (Ver Anexo No. 6) y para 2,000 representaban el 57.4%. Por otra parte, estos flujos de inversión se han concentrado únicamente en el sector terciario, especialmente en comercio y servicios financieros.

**Figura 2.8**  
**Inversión Extranjera Realizada por Sectores, 1994-2000<sup>1/</sup>**



Fuente: Secretaría de economía. Dirección general de Inversión Extranjera  
1/ Para el sector transporte y comunicaciones el periodo de análisis es de 1994-1999

Con el TLCAN se ha permitido el ingreso de IED en sectores que antes estaban controlados por empresas nacionales o del sector público; como por ejemplo los servicios financieros, y transporte y comunicaciones que actualmente representan el 13.5% y 4.5% del flujo total de inversión y han resultado ser los más atractivos para los inversionistas extranjeros. Por otra parte, el sector comercio ha sido otro de los sectores más destacados, pero con escasas posibilidades de generar dinamismo a la economía al igual que los otros dos sectores por razones que analizábamos en el apartado anterior como cambios en la propiedad de las empresas (ver Anexo No.5) y la generación de mayores niveles de importaciones.

La posible causa de la desigual distribución de la IED podría ser la nula posibilidad del gobierno mexicano de imponer requisitos de desempeños a los inversionistas extranjeros que pudieran orientar las inversiones de manera de hacerla llegar a todos los sectores; esto se explica por lo pactado en el TLCAN porque según el artículo 1106 ninguna de las partes podrá establecer requisitos de desempeños a los inversionistas.

Por otra parte, con el TLCAN se han observado cambios en la composición de la IED realizadas por países; el 63.4% de la inversión para el periodo 1994-2000 es de origen estadounidense (ver Anexo No. 8), mientras que la de origen europea ha ido perdiendo importancia; lo cual podría explicarse por el proteccionismo que logró los Estados Unidos con el TLCAN frente a otros bloques comerciales, al establecerse unas reglas de origen con un alto contenido de origen norteamericano, lo cual hace poco viable el establecimiento en México de inversiones de origen europea y asiáticas que puedan exportar a los Estados Unidos.<sup>21</sup>

#### *2.4.3 El Acuerdo sobre Inversiones del TLCAN y los proyectos nacionales de desarrollo.*

Cuando se formula una política de inversión extranjera se esperaría que ésta contribuya al cumplimiento de los planes de desarrollo<sup>22</sup>, de manera que los gobiernos sean capaces de orientar y regular la política de acuerdo a los propósitos de los planes; sin embargo, lo negociado en el TLCAN deja en evidencia que la inversión extranjera no fácilmente formará o

---

<sup>21</sup> Arroyo Picad, Alberto (2000c): El TLCAN: Objetivos y Resultados, 7 años Después. RMALC. México, 2000. Pág. 24.

<sup>22</sup> De no contar con planes de desarrollo la política de inversión extranjera tendrá que integrar entre sus objetivos la articulación de la IED con los sectores que el país considere estratégicos en el comercio internacional, de manera que ésta contribuya al generación de ventajas competitivas.



jugara un papel definido en el desarrollo de México<sup>23</sup> debido a que el TLCAN otorga derechos a los inversionistas que están por encima de la legislación mexicana y de la actual normativa de la OMC en lo que respecta a este tema.

Con el TLCAN las posibilidades de integrar la inversión extranjera a la cadena productiva nacional son escasas ya que el Gobierno no puede imponerles o exigirle requisitos de desempeño, como el uso mínimo de insumos nacionales en la producción de las empresas extranjeras ubicadas en el territorio mexicano, exportar un determinado nivel de bienes o servicios, transferir tecnología, actuar como el proveedor exclusivo, entre otros; según lo establece el Artículo 1106.

Con los requisitos desempeños resulta imposible que la inversión extranjera pueda integrarse a las estrategias de desarrollo, pues el gobierno no pueda orientarla hacia las regiones de menor desarrollo o para la generación de una base competitiva; esto ha repercutido en que la inversión este "poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo".<sup>24</sup>

#### *2.4.4 Los conflictos entre inversionistas extranjeros y el Estado.*

El artículo 1110<sup>25</sup> del TLCAN ha dado lugar a que este tratado otorgue derechos a los inversionistas y obligaciones a los Estados, lo cual ha generado que ambos entren en conflictos (ver

---

<sup>23</sup> Arroyo Picad, Alberto (2000c). Op. Cit. Pág. 26

<sup>24</sup> *Ibid.* pp. 26.

<sup>25</sup> El artículo 1110 del TLCAN establece que ninguna de las partes en su territorio podrá expropiar directa o indirectamente inversiones que realicen una empresa de otra parte, salvo que sea por causa de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación, de acuerdo a las formalidades que establezca la ley y mediante una indemnización sin demora, cuyo monto será el

Anexo No.9), en donde los inversionistas mediante los derechos que le otorga los artículos 1106 y 1110 han demandado al Estado mexicano, argumentando expropiación de sus ganancias.

Los casos presentados en el Anexo No. 9, son preocupantes porque dejan evidencia que la normativa en materia de inversiones del TLCAN limitan la capacidad del Estado de asegurar la calidad del medioambiente, la salud humana y de los derechos humanos en general; además, estos casos resultan contradictorios con lo estipulado en el preámbulo de Tratado en donde las partes están decididas a contribuir al desarrollo armónico, preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público y promover el desarrollo sostenible acordaron firmar el TLCAN.

También, estos resultados han llevado a que una de las partes (Canadá) a proponer negociar un acuerdo para limitar el alcance del capítulo de inversiones y hacer más transparente la solución de controversias entre inversionistas y Estado<sup>26</sup>

## 2.5 EL MERCADO DE TRABAJO Y EL TLCAN.

En el preámbulo del TLCAN las partes se comprometen a *“crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios”*; no obstante, a siete años del Tratado los resultados en el mercado de trabajo no han sido favorables en la economía mexicana, pese a que se anexo a éste un acuerdo de cooperación laboral entre los tres países.

---

valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo más cualquier interés correspondiente.

<sup>26</sup> Op. Cit. Arroyo (200c) pp. 25.

### 2.5.1 *El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN)*

Los impactos en el mercado de trabajo mexicano están relacionados en cierta medida con la capacidad del ACLAN de hacer cumplir los derechos de los trabajadores. Si bien durante las negociaciones del TLCAN no se había considerado la inclusión de un acuerdo laboral; al finalizar las negociaciones algunas organizaciones, especialmente de los Estados Unidos, plantearon la necesidad de que el TLCAN contará con una cláusula laboral; así, después de haber firmado el tratado se anexa a éste el ACLAN (ver Anexo No.10).

El acuerdo tiene como objetivos mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida; promover los principios laborales, la observancia y la aplicación efectiva de la legislación laboral en cada uno de los países. Por otra parte, cuenta con mecanismos para la solución de disputas y un conjunto de anexos donde se describen los principales principios laborales que las partes se comprometen a promover; las contribuciones monetarias, las suspensiones de beneficios entre otros.<sup>27</sup>

El ACLAN presenta varias limitaciones que dificultan su efectividad para la protección de los derechos laborales en las actividades relacionadas con el comercio internacional. La primera de ellas esta relacionada con la articulación del acuerdo con el resto de la normativa del TLCAN; el hecho de haberse anexado posteriormente a la conclusión del tratado no se aseguro la relación de éste con cada uno de los capítulos; ni el ACLAN cuenta con una cláusula que norme que todas las

---

<sup>27</sup> OEA - Sistema Información sobre Comercio Exterior: Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte; [www.sice-oas.org](http://www.sice-oas.org).

disposiciones del tratado no se podrán aplicar independiente del acuerdo laboral, ya que en algunos capítulos plantean que en caso de contradicción con otro capítulo o normativa del tratado prevalecerá únicamente la del capítulo en cuestión.

Segundo, el acuerdo no prevé la armonización de las normas laborales entre las partes, ni el establecimiento de normas mínimas que las partes estarían obligas cumplir; por lo que la única obligación es la promoción y observancia de las leyes internas y principios laborales.<sup>28</sup> Por otra parte el ACLAN "no incluye un marco legal mínimo, ni mecanismos efectivos para reducir la competencia desleal en mano de obra barata"<sup>29</sup>

Por último, el acuerdo busca que las partes promuevan los derechos fundamentales de los trabajadores<sup>30</sup> sin considerar los derechos a la seguridad social (salvos los casos de indemnizaciones por accidentes de trabajo). Además, el propósito de fondo del ACLAN es evitar al máximo la eliminación de los benéficos comerciales por incumplimiento de los derechos laborales, ya que antes de cancelar los beneficios se recurre a sanciones monetarias.

### *2.5.2 Los resultados en el mercado de trabajo.*

Durante el TLCAN el desempleo ha crecido, así entre 1993 y 1997 los desempleados que no trabajan ni una hora a la semana se incrementaron en 136,842. Además; aunque las cifras oficiales dicen lo contrario, pero el calculo de las mismas desmienten los

---

<sup>28</sup> CEPAL (1999): Las dimensiones sociales de la integración regional en América Latina; CEPAL; LC/G.2029-P; Chile; pp. 91-93.

<sup>29</sup> Arrollo Picard, Alberto (2001): Resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México, RMALC, México.

<sup>30</sup> Libertad sindical, prohibición del trabajo forzoso, erradicación del trabajo infantil, eliminación de la discriminación e igualdad de remuneración.

resultados.<sup>31</sup> Por otra parte, las actuales política económicas mexicanas han sido incapaces de generar empleos requeridos, lo que ha causado un déficit de 3,620,498 de personas que necesitan un empleo.<sup>32</sup>

Es importante señalar que si bien se crearon durante el Tratado 6,354,199<sup>33</sup> nuevos empleos estos son en su mayoría informales y de mala calidad. De los empleos creados aproximadamente el 43.78% son empleos formales.

Por otra parte, se ha observado en el área urbana un incremento de los empleos independientes y no pagados (carentes de prestaciones sociales), para 1991 los trabajadores independientes representaban el 16.6% y los no pagados el 4.6% de la estructura laboral urbana, para 1999 los porcentajes se incrementaron en 22.8% y 12.0% respectivamente; mientras que los empleos asalariados pasaron de un 73.9% a un 62.2%, por lo que este vacío ha sido solventado con trabajo informal, ya que en este país el desempleo no es lujo que se pueden dar los trabajadores<sup>34</sup> ante la carencia de seguros de desempleo.

Además, también se ha incrementado el empleo en los sectores de comercio y servicios, en donde el comercio no constituye un sector dinámico en la generación de valor agregado y los trabajadores carecen de las prestaciones sociales, lo cual junto con los trabajadores independientes reflejan la mala calidad del empleo que se genera en la economía mexicana.

---

<sup>31</sup> En México, un apersona se considera empleada si ha trabajado al menos una hora en la semana, no importando si trabaja a tiempo parcial sin remuneraciones.

<sup>32</sup> Arroyo (200c) Op. Cit. pp. 29.

<sup>33</sup> Los datos son tomados de Arroyo (2000c).

<sup>34</sup> Salas, Carlos (2000): El impacto del ALCAN sobre los salarios y los ingresos en México; Global Policy Newort, [www.gpn.org](http://www.gpn.org).

El análisis comparativo del mercado de trabajo antes y después del TLCAN (ver Cuadro 2.3) revela una precariedad del trabajo, con el tratado no ha sido posible mejorar la calidad y cobertura de la protección social a los trabajadores; durante los noventa se ha incrementado el porcentaje de población ocupada sin prestaciones sociales y entre 1991 - 1997 la población con seguridad social se ha reducido en un 49%, lo cual está relacionado con la caída del empleo asalariado. Además existe un porcentaje significativo de trabajadores que ganan menos de un salario mínimo, en 1993 este porcentaje fue del 19.9% y para 1999 se mantenía en un nivel similar (19.3%).

Cuadro 2.3  
Porcentaje de población ocupada por tipo de prestación  
(áreas más urbanizadas)

| Tipo de prestaciones                            | 1991 | 1997 |
|---|------|------|
| Sin prestaciones                                | 42.3 | 50.9 |
| Sólo seguridad social                           | 4.1  | 2.0  |
| Seguridad social y otras prestaciones           | 49.4 | 42.2 |
| Sin seguridad social pero si otras prestaciones | 4.2  | 3.9  |

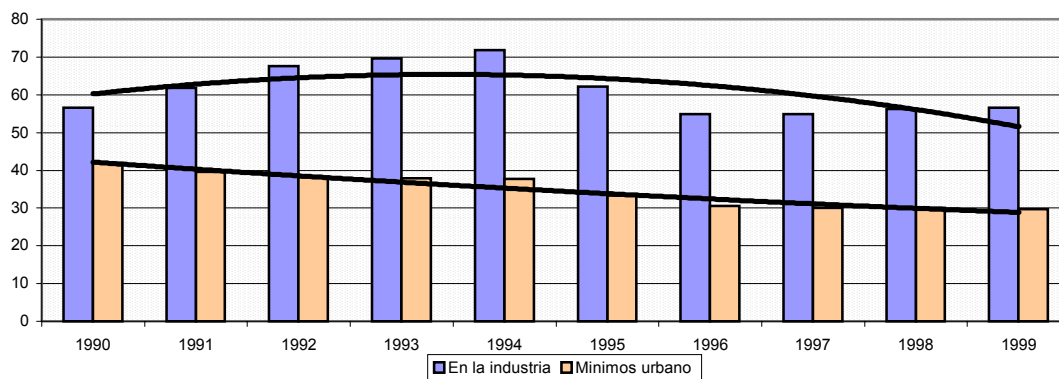
Fuente: Alcalde y otros (2000).

Con el TLCAN los salarios han perdido su poder de compra y los salarios reales han tendido a caer. En la década de los noventa el salario mínimo ha perdido casi el 50% de su poder adquisitivo<sup>35</sup> y con la entrada del Tratado el salario real de la industria tendió a caer (ver Figura 2.9), mientras tanto los salarios reales mínimos urbanos mantienen su tendencia hacia la baja. Por otra parte, los salarios mínimos nominales entre 1993 y 1999 cayeron en un 17.9% y los manufactureros en un 20.6%.

En cuanto a la industria manufacturera, el cual ha sido considerado como el sector de mayor dinamismo, ha logrado acumular un crecimiento del 43%, pero con 0.1% menos de puestos

de trabajo, lo cual se podría explicar por bajo efecto multiplicador de la industria sobre el resto de sectores y por el alto contenido de insumos importados o tecnología utilizada.

Figura 2.9  
Índice de salarios reales, 1990-1999  
(índice 1990 = 100)



Fuente: Elaboración propia en base a Panorama 2000, OIT.

Se esperaría que a medida se incremente la productividad del trabajo los salarios se ajusten a ese crecimiento; sin embargo, durante el TLCAN en la industria manufactura la productividad del trabajo se incrementó en 43.8% (ver Figura 2.10) pero con una caída de los salarios del 33.2%.

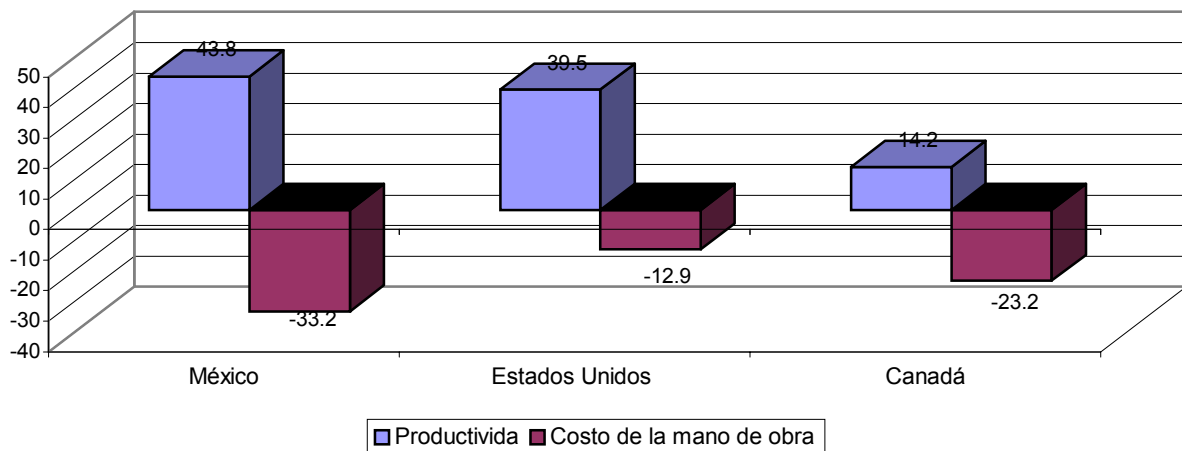
Si bien en los tres países ha caído el costo de la mano de obra, el sector laboral mexicano ha resultado ser el mayor perdedor. Además, mientras el TLCAN ha favorecido el crecimiento del sector de la industria manufacturera, este crecimiento no ha venido emparejado con mejoras salariales para los trabajadores que laboran en este sector, por ello Arroyo<sup>36</sup> argumenta que en México "no hay más y mejores empleos relacionados al TLCAN, sino

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> Op. Cit. Arroyo (2000c) pp. 32.

menos y más precarios”, más aún cuando relacionamos los resultados con las otras partes en donde los trabajadores se encuentran en una situación un poco más favorable.

Figura 2.10  
Productividad y costo de la mano de obra manufacturera



Fuente: Arroyo (2000c)

La flexibilización laboral ha sido otro elemento que no ha estado aislado de la dinámica del TLCAN y viene hacer un elemento complementario a éste, para que los inversionistas puedan obtener mayores beneficios de la apertura comercial. Así a partir de la década de los ochentas las políticas laborales del gobierno mexicano han dado lugar modalidades de flexibilización que se reflejan en un cambio en la ideología entre capital y trabajo, un rol de las instancias laborales del país a favor de los patronos y una facilidad de las empresas de aplicar unilateralmente medidas en caminadas a eliminar las rigideces del mercado de trabajo.<sup>37</sup>

<sup>37</sup> Op. Cit. Arroyo(2001).



Por otra parte, con el TLCAN se profundizan aún más este tipo de practica mediante la industria maquiladora<sup>38</sup> en donde las relaciones laborales se han caracterizado por el debilitamiento del movimiento sindical, aumento de la intensidad del trabajo, modificaciones de las jornadas laborales, contratación eventual, entre otros

Un último elemento que hay que señalar es que el empleo mexicano responde lentamente a los cambios en los niveles de producción exportable del sector manufacturero. Una estimación econométrica de la elasticidad-producción del empleo demuestra que empleo es inelástico (0.115) a los cambios en la producción manufacturera para la exportación; en cuanto a la producción destinada al mercado interno el indicador es inelástico (0.3954) pero mayor, lo que significa que el empleo es mucho más sensible a los cambios que experimente la producción para el mercado interno que las exportaciones.<sup>39</sup>

A manera de conclusión con el TLCAN y específicamente con el ACLAN no se han mejorado las condiciones laborales, más bien la tendencia es a empeorarlas, dejando en evidencia la poca capacidad del Tratado de generar nuevos y mejores empleo que contribuyan a obtener mayores niveles de vida en los respectivos territorios como se ha establecido en el preámbulo. Por otra parte, la caída de los salarios, la baja cobertura de la protección, la presencia de un significativo porcentajes de trabajadores que ganan menos de un salarios mínimo, el incremento del empleo en el sector comercio y el dinamismo de la actividad maquiladora dan señales de una flexibilización laboral de facto de la economía mexicana.

---

<sup>38</sup> Según estudio de Arroyo (2001) "la industria maquiladora es paradigmática para el proyecto exportador sustentado en el ALCA y un precedente contrario e una relación con mínimos elementos de equilibrio".

<sup>39</sup> López G, Julio: Evolución del Empleo en México. CEPAL. LC/L.1218. Julio, 1999. Pág. 21-23.

### III. CONTENIDO Y ANÁLISIS DEL TLCTN.

Los procesos de negociación comercial permiten identificar dos tipos de acuerdos comerciales: 1) acuerdo entre países con similares niveles de desarrollo como por ejemplo la Unión Europea y MCCA; y 2) acuerdos entre países con niveles de desarrollo desiguales como es el caso del TLCAN y el TLCTN.

En los dos tipos de acuerdos es necesario contar con políticas económicas y sociales que propicien la convergencia entre las economías; pero aún más determinantes son en los procesos de negociación comercial de países con desiguales niveles de desarrollo debido que al suscribir un TLC con el principio de trato nacional y de la nación más favorecida se tendría que requerir que las partes tengan similares niveles de ingreso, de tal manera que los impactos de la apertura comercial sean homogéneos y las partes puedan competir en las mismas condiciones.

La ausencia de medidas para reducir las asimetrías, seguramente se revertirá en impactos negativos sobre el país con menor desarrollo como ha quedado demostrado en el caso de México con los Estados Unidos y Canadá. En cuanto a lo negociado en TLCTN, El Salvador es una economía divergente con la mexicana, lo que nos lleva a preguntarnos ¿cuál ha sido el tratamiento de las asimetrías en el Tratado? y ¿cómo desde el mismo se reconocen los derechos del sector laboral?

En este capítulo se abordarán algunos indicadores económicos que permiten explicar el nivel de preparación de la economía salvadoreña para competir con la mexicana y cómo desde el TLCTN se abordaron las asimetrías entre las Partes; además, se

identificarán los ganadores y perdedores nacionales e internacionales.

### 3.1 LA ECONOMIA SALVADOREÑA FRENTE A LA MEXICANA PREVIA A LAS NEGOCIACIONES DEL TLCTN.

#### *3.1.1 Las simetrías en el marco de los TLC.*

Cundo se negocian acuerdos comerciales entre naciones con desiguales niveles de desarrollo, resalta a la luz cuál debería ser el tratamiento de las asimetrías en los TLC. Y es que las características estructurales de las economías pequeñas limitan los beneficios potenciales que puedan tener los sectores productivos nacionales con el libre comercio, ya que la competencia externa plantea desafíos especiales ante una apertura indiscriminada y las coloca en desventaja.<sup>1</sup>

Ante las características estructurales de las economías pequeñas, que las colocan en desventajas frente a las desarrolladas, la CEPAL<sup>2</sup> plantea que deben considerarse en cuenta las asimetrías mediante el otorgamiento de un trato especial y diferenciado que va mucho más allá del otorgado por la OMC. Ese trato especial y diferenciado implica:

- "El establecimiento de periodos de transición más prolongados para darles tiempo para satisfacer las nuevas exigencias en materia de política.
- Más flexibilidad en el establecimiento de los límites o la definición de las obligaciones legales e institucionales.

---

<sup>1</sup> CEPAL (2000): Equidad, desarrollo y ciudadanía. CEPAL México. Pp.. 290.

<sup>2</sup> *Ibíd.*

- Márgenes de maniobra más amplios en relación a las políticas de producción activas.
- Salvaguardias más amplias.
- Suministro de asistencia técnica durante el proceso de negociación y después de que se haya concluido.”

Si bien, desde el planteamiento de la CEPAL el tratamiento de la asimetrías se agota en el ámbito comercial; desde una perspectiva de integración económica el tratamiento de las asimetrías incluye (aparte de preferencias comerciales temporales para hacer efectivos los acuerdos comerciales) el financiamiento, las inversiones y la cooperación para el desarrollo<sup>3</sup> como el caso de la Unión Europea.

Entonces, desde la perspectiva de la CEPAL como de SELA, el TLCTN debería de incluir un trato especial y diferenciado para EL Salvador ante presencia de desigualdades (que a continuación se estudiarán) entre los países; en ese sentido El Salvador y México con el TLCTN no pueden ser sometidos a un mismo patrón de medida; por lo que el acuerdo debería de contener mecanismo concretos en donde se establezca el trato favorable para el país, como también los acuerdos en materia de financiamiento y cooperación para el desarrollo.

Por lo genera la existencia de asimetrías se identifican a partir de una serie de indicadores y el más común es el grado de desarrollo que posea el país; pero también, son importantes los indicadores referente a la estructura productiva, la dotación de recursos humanos e infraestructura, es decir los indicadores que integran la competitividad de las economías.

---

<sup>3</sup> Secretaria permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) (1997): El tratamiento de las asimetrías en los procesos de integración regional y subregional. <http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2k/ES/docs/spdddi6-97.html> .

En ese sentido la CEPAL a través de una serie de indicadores evidencia las desigualdades y el grado de preparación de los países para participar en los tratados comerciales, especialmente en ALCA; ese conjunto de indicadores se clasifican en las siguientes categorías: estructura macroeconómica y sectorial, inserción internacional, recursos humanos e infraestructura.<sup>4</sup>

Los indicadores de la estructura macroeconómica<sup>5</sup> determinan la situación que enfrenta la oferta interna de cada país; en el caso de los países integrantes del TLCTN, se observa que México está mejor preparado para aprovechar los beneficios del TLC (ver Cuadro 3.1), ya que las economías del Triángulo Norte cuentan con una menor industrialización y diversificación de los recursos naturales, entre otros factores.

La inserción externa se determina a partir de las relaciones comerciales con los Estados Unidos. Como se aprecia en el Cuadro 3.1, tanto México como El Salvador poseen un alto grado de preparación; sin embargo, los resultados son favorable debido que los Estados Unidos es el principal socio comercial para ambos países; por otra parte, es importante dejar claro que el país cuenta con una estructura exportadora hacia los Estados Unidos poco diversificada, las exportaciones son especialmente maquiladoras.

En cuanto a recursos humanos, si bien México y los países del Triángulo Norte no cuentan con un recurso humano diestro, capaz de absorber y adaptar los cambios tecnológicos, México esta

---

<sup>4</sup> CEPAL (1996): El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA. CEPAL. México.

<sup>5</sup> Para el detalle de los indicadores ver CEPAL (1996): El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA. CEPAL. México

mejor posicionado que el Triangulo del Norte, lo cual le permitirá aprovechar mejor el TLCTN.

Si bien México no dispone una infraestructura (transporte, energía, telecomunicaciones) competitiva, éste se encuentra en una posición superior que las economías del Triangulo Norte.

Cuadro 3.1  
Grado de preparación de las economías para participar en los tratados comerciales.

| Grado de preparación | Estructura económica y sectorial                                  | Inserción internacional   | Recursos humanos                              | Infraestructura                             |
|----------------------|---|---|---|---|
| Muy alto             | Chile, Canadá, Panamá   | México, Canadá, Republica dominicana, Guatemala, Costa Rica, Chile, El Salvador | Estados Unidos, Canadá, República Dominicana, | Estados Unidos, Canadá                      |
| Alto                 | Estados Unidos, México,   | Honduras, Panamá  | Costa Rica, Chile                             | Costa Rica, Panamá,                         |
| Regular              | El Salvador   | Nicaragua   | México, Panamá                                | Chile, México,                              |
| Bajo.                | Costa Rica, República Dominicana, Honduras, Nicaragua, Guatemala. |   | Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Honduras   | El Salvador, Honduras, Nicaragua, Guatemala |

Fuente: CEPAL (1996)

A manera de conclusión la CEPAL destaca que los bajos niveles de preparación de algunas economías (entre estas las del Triángulo Norte) repercutirá en que éstas no se beneficien de los TLC y se inserten adecuadamente al comercio internacional. Para que las economías pequeñas se beneficien de los TLC y se reduzcan las asimetrías con las economías más desarrollada es necesario

intensificar la cooperación intraregional en materia gestión pública, comercio, financiamiento, inversiones y tecnología.<sup>6</sup>

*3.1.2 El Salvador y México: economías con desiguales niveles de desarrollo.*

En capítulo anterior se planteó que un aspecto determinante para la negociación de un TLC es el grado de afinidad entre las economías interesadas (convergencia económica) y que ante la divergencia de las economías se hace necesario que las negociaciones incluyan medidas que permitan aproximar a las economías a iguales niveles de desarrollo.

En cuanto al grado de afinidad entre la economía salvadoreña y la mexicana, el indicador de divergencia económica (ver cuadro 3.2) revela que no hay presencia de economías convergentes.<sup>7</sup> En otras palabras, por la tendencia del indicador a 1 se puede decir que existe una débil asociación económica entre El Salvador y México.

Cuadro 3.2  
Indicador de Divergencia Económica de El Salvador - México<sup>8</sup>

| Países               | 1970-79 | 1980-89 | 1990-99 | 1970-99 |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|
| El Salvador - México | 1.495   | 1.422   | 1.388   | 1.185   |

Fuente: Cálculos propios con base a estadísticas del Banco Mundial, [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org).

Al observar la tendencia del indicador para los tres períodos,<sup>9</sup> se podría decir que la política económica de ambos países no ha

<sup>6</sup> *Ibíd.* Pp. 1-2.

<sup>7</sup> Cuando el indicador es igual a 2 significa presencia de divergencia económica, igual a 1 relación débil e igual 0 ausencia de divergencia económica.

<sup>8</sup> El indicador se calculo haciendo uso de la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto de cada país a precios constantes en dólares de los Estados Unidos de 1995.

<sup>9</sup> En el caso de El Salvador, estos están relacionados con los siguientes modelos: 1970-79: modelo agro-exportador primario y modelos de sustitución de importaciones, 1980-81: modelo contrainsurgente, y 1990-99: Programas de Ajuste y Estabilización Económica.

incidido determinantemente a la reducción de sus desigualdades; a pesar que el paso del modelo agro-exportador primario al modelo "contrainsurgente" con fuerte presencia del Estado en la economía generó una reducción de los niveles de divergencia del 4.8%, en cambio la aplicación de las políticas de ajuste y estabilización económica en El Salvador desde 1989 y en México desde la década de los ochenta escasamente logró que el indicador se redujera en un 2.3%.

Si bien el indicador de divergencia demuestra la existencia de desigualdades entre ambas economías, los niveles de producción por habitante confirman la existencia de las mismas<sup>10</sup>. Las desigualdades de desarrollo en términos de la producción por habitante justificarían un trato preferencial para el país, de manera que los impactos del tratado se distribuyan homogéneamente; sin embargo, en el TLCTN los niveles de ingreso no fueron un parámetro para determinar el trato que recibiría cada parte.

Las asimetrías también se reflejan en los términos de intercambio comercial.<sup>11</sup> En donde México tiene una ventaja significativa sobre el país; en primer lugar, porque las exportaciones hacia México durante la década han presentado una tendencia hacia abajo, con una balanza comercial deficitaria. (Ver Figura 3.1 y Anexo No. 14) y una participación significativa (del 6.01%) de las importaciones de origen mexicano lo que representa una oportunidad para la contraparte.

---

<sup>10</sup> Por ejemplo el PNB de México es en promedio (para los años 1990-1991) 2.1 veces más grande que el de El Salvador, así el PNB por habitante para el país es de US\$ 1,575.08 y para México de US\$ 3,236.32.

<sup>11</sup> Las asimetrías no sólo se miden a través de los niveles de PNB por habitante o balanza comercial, también se pueden utilizar como otros indicadores la fuerza de trabajo, los niveles de desarrollo humano y de competitividad.



En segundo lugar la participación comercial del país en México es insignificante. Las exportaciones de México a El Salvador representan el 0.17%, mientras que las importaciones de origen salvadoreña alcanzan un 0.02% del total de sus importaciones.

Cuadro 3.3  
Participación Comercial El Salvador en México y México en El Salvador, 1998

| Participación comercial             | Importaciones | Exportaciones |
|-------------------------------------|---------------|---------------|
| El Salvador en México <sup>1/</sup> | 0.02%         | 0.17%         |
| México en El Salvador <sup>2/</sup> | 6.01%         | 0.70%         |

Fuente: 1/ Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, 2/ Banco Central de Reserva de El Salvador.

Hay que señalar que ambas partes, con la aplicación de los PAE/PEE iniciaron procesos de liberalización comercial o eliminación de las barreras arancelarias; a pesar que México había implementado los programas siete años antes que El Salvador, este último generó un proceso de liberalización comercial y/o económica mucho más rápido que la contraparte.

Por lo tanto, ante la acelerada apertura del país no es extraño que país se encuentre entre las economías más liberalizadas del mundo según el Índice de Libertades Económicas,<sup>12</sup> ubicándose en la posición 11 a nivel mundial y 2 a nivel de Latinoamérica, en tanto que México se ubica entre las economías menos liberalizadas en la posición 58 para el año 2000. Todo esto ha generado a un TLCTN en donde "nuestro país ofrece a México una economía mucho más abierta que la que tal país presenta a El Salvador".<sup>13</sup>

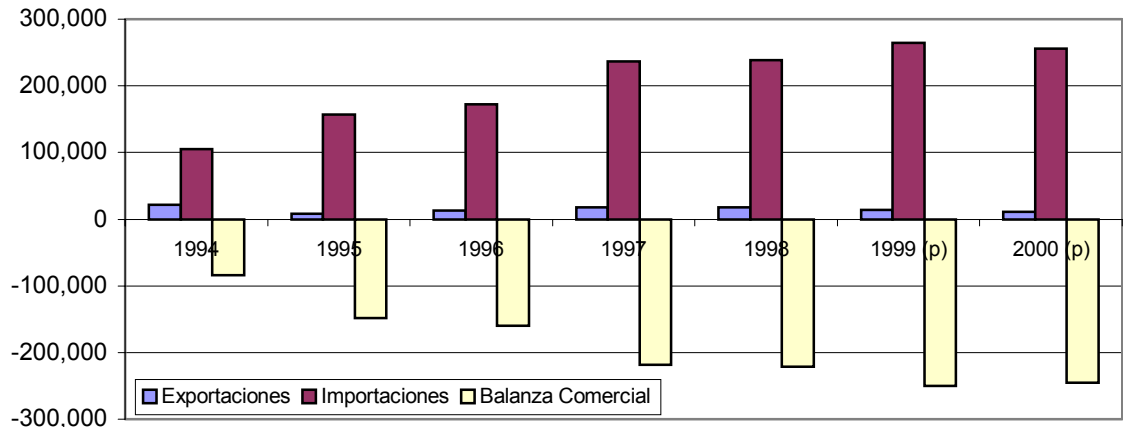
<sup>12</sup> El índice es calculado por la Heritage Foundation ([www.heritage.org](http://www.heritage.org)) e integra diferentes variables como: la estructura arancelaria, marcos regulativos de la inversión extranjera, carga tributaria, entre otros.

<sup>13</sup> Orellana Merlos, Carlos (2000): Las negociaciones de tratados de libre comercio de El Salvador: principales aspectos de interés, Boletín Económico y Social, No. 171, FUSADES, pp. 10, San Salvador.

Así, por ejemplo, el arancel promedio para El Salvador previo al TLCTN ascendía al 5.6%, mientras el de México era del 16.2%;<sup>14</sup> además, posee un sector agrícola mucho más protegido con tasas arancelarias máximas entre 141% al 260%, en tanto que para el país la tasa es del 20%.

Por otra parte de las 21 secciones de productos que integran el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelario (SAC) sólo en dos secciones: armas/municiones y arte/antigüedades el país tiene un arancel promedio superior al de la contraparte; sin embargo, éstas no forman parte de los principales productos mexicanos que se importan.

Figura 3.1  
Balanza Comercial El Salvador - Mexico  
(en miles de US\$)



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

El TLCTN es un acuerdo entre economías asimétricas por lo que se tendrían que incorporar medidas destinadas a la reducción de estas asimetrías; además, el bajo nivel de integración comercial con México (porcentaje de exportaciones a México entre las exportaciones totales) demuestra la poca importancia del TLCTN

<sup>14</sup> Según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

como medida que permita un crecimiento sostenido del sector exportador, que se traduzca en un incremento del empleo, debido a que ambos países no se constituyen como socios comerciales estratégicos (para ambos países los Estados Unidos es el principal socio comercial).

Por último, los beneficios que México podría otorgar con el TLCTN no sólo los goza el país sino otros siete países, lo cual no asegura un incremento inmediato de las exportaciones.

### *3.1.2 El estado competitivo de la economía salvadoreña.*

#### a. TLC y competitividad.

El nivel de competitividad de las economías debería ser otro de los elementos a considerar a la hora de negociar un TLC, ya que el posicionamiento que pueda tener cada país en el comercio internacional depende del estado competitivo de sus factores productivos.

La experiencia del TLCAN demuestra que un TLC entre economías asimétricas y con desiguales grados de competitividad ha generado resultados negativos sobre la economía menos competitiva: desmejoramiento de las condiciones laborales, desarticulación productiva, concentración de la producción exportable, entre otros. Esto nos plantea la necesidad de que previo a las negociaciones las partes deberán de asegurarse del estado competitivo en que se encuentran con respecto a sus contrapartes, y así determinar la conveniencia o no de un TLC que abriría las puertas a la competencia externa.

En TLCTN, la ausencia de estudios sobre el estado actual de la competitividad de la economía salvadoreña frente a la mexicana,

podría generar resultados contraproducentes en el aparato productivo en el largo plazo, por el hecho de que apertura comercial no significa mayor competitividad.

Si uno de los propósitos de los TLC es contribuir a la liberalización de comercio, ésta no generaría automáticamente economías más competitivas; por lo contrario la liberalización económica requiere previamente un sector externo y mercado interno competitivo, capaces de hacerle frente a la competencia externa.

#### b. La competitividad de la economía salvadoreña y mexicana<sup>15</sup>

Para aproximarnos al estado competitivo de ambas economías se hará uso del Índice de Competitividad Global (ICG)<sup>16</sup>. Según este indicador la economía salvadoreña se encuentra en la posición 51 del ranking de competitividad, con nueve puntos debajo de la economía mexicana en el año 2000 (ver Figura 3.2), el cual evidencia las escasas oportunidades que podría tener El Salvador con TLCTN, y es que las debilidades en la mayoría de elementos que integran al indicador expresa la baja capacidad de la economía de poder incrementar sus cuotas de producción en los mercados externos y competir en condiciones de igualdad con México. Por otra parte, de 1997 a 2000 la economía ha tendido a ser menos competitiva retrocediendo seis posiciones dentro del ranking.

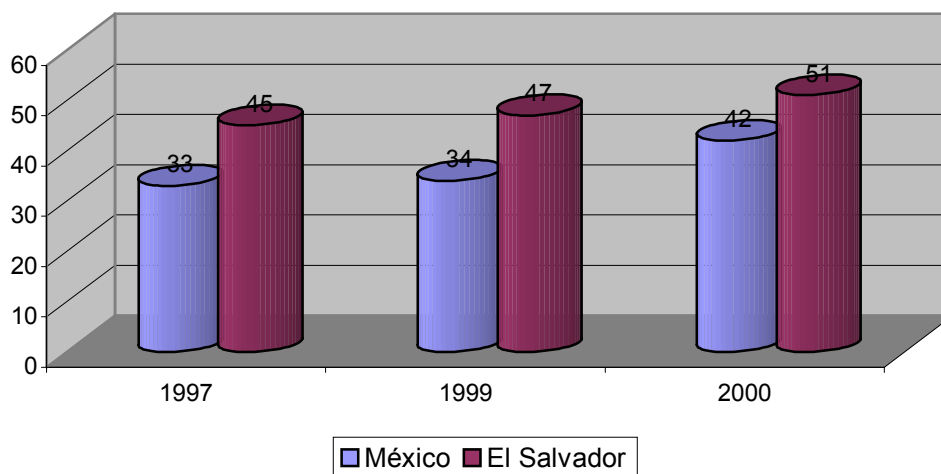
---

<sup>15</sup> Artavia, Roberto y Larraín, Felipe (1997): El salvador en el ranking de la competitividad global, pp. 8-11, [www.hiid.harvard.edu/groups/macro/cap/elsalv.pdf](http://www.hiid.harvard.edu/groups/macro/cap/elsalv.pdf)

<sup>16</sup> El ICG intenta medir la competitividad de acuerdo a las características de la economía en estudio y sobre la base de la estructura y desempeño de sus instituciones. El índice es un promedio ponderado compuesto por ocho variables (ver Anexo No. 11) las cuales tiene diferente peso; por ejemplo apertura, gobierno, mercado financiero y mercado laboral poseen una mayor ponderación porque según investigaciones académicas estas cuatro variables explican mejor el desempeño competitivo. Además, cada variable se construye a partir de diferentes indicadores tanto cualitativos como cuantitativos obtenidos de las estadísticas macroeconómicas, macroeconómicas y encuestas sobre las percepciones de los empresarios y relacionados. Este indicador es calculado anualmente por World Economic Forum para 59 países, para los países centroamericanos, Bolivia y Ecuador el cálculo lo realiza el INCAE.

En el Cuadro 3.4 se presenta la posición en el ranking de los diferentes determinantes y/o componentes de la competitividad para los países centroamericanos y otros países competidores.<sup>17</sup>

Figura 3.2  
Posición en Índice de Competitividad Global



Fuente: World Economic Forum.

El factor en que mejor sale evaluado El Salvador es el de Gobierno ubicándose mejor que México, lo cual se explica porque la baja carga tributaria permite teóricamente liberar recursos para la reinversión y el ahorro privado, además el país se encuentra entre los países con menor gasto público.

Si bien en términos cuantitativos el desempeño del gobierno es positivo, en términos cualitativos existe una percepción que las empresas y los empleados públicos son ineficientes en comparación a los privados, que se aplican medidas imparcialmente y existe una presión política en la toma de decisiones del gobierno.

<sup>17</sup> Los otros competidores lo integran: Chile, Irlanda, México y Nueva Zelanda. Según el World Economic Forum estos países compiten directamente con Centroamérica por la atracción de inversiones y el comercio exterior.

En cuanto al resto de factores evaluados por el indicador, El Salvador se encuentra en desventaja con respecto a la economía mexicana. De tal manera que el limitado acceso al crédito, el bajo perfil institucional, la poca inversión en investigación y desarrollo, la baja calidad de la gestión empresarial, el mal desempeño de las aduanas, los bajos niveles educacionales y de inversión del sector privado en la capacitación de su personal representan el bajo estado competitivo del país para hacer frente a la competencia extranjera (ver Anexo No. 12).

Cuadro 3.4  
Posición de los factores del ICG, 1997

| País / Grupo                         | Factores |          |                    |                 |            |                   |                 |               |
|--------------------------------------|----------|----------|--------------------|-----------------|------------|-------------------|-----------------|---------------|
|                                      | Apertura | Gobierno | Mercado financiero | Infraestructura | Tecnología | Gestión gerencial | Mercado laboral | Instituciones |
| El Salvador                          | 42       | 7        | 51                 | 45              | 56         | 48                | 56              | 51            |
| Guatemala                            | 40       | 13       | 57                 | 56              | 49         | 53                | 54              | 56            |
| Honduras                             | 44       | 20       | 55                 | 58              | 58         | 55                | 47              | 54            |
| Nicaragua                            | 52       | 32       | 56                 | 51              | 57         | 56                | 33              | 53            |
| Costa Rica                           | 25       | 35       | 46                 | 47              | 42         | 38                | 20              | 32            |
| Otros Competidores (México y otros)* | 21       | 13       | 26                 | 21              | 20         | 20                | 12              | 24            |

\*Promedio aritmético de índices individuales

Fuente: Artavia, Roberto y Larraín, Felipe (1997).

Por otra parte, es importante recalcar que México tiene un TLC con Costa Rica y que los niveles de competitividad de ésta son superiores a los de El Salvador, lo que significa que los productos costarricenses tienen mayores posibilidades de competir y acceder al mercado mexicano que los nuestros.

### 3.1.3 La debilidad institucional y legal de la economía salvadoreña.

Los marcos institucionales y legales son determinantes para el logro de una economía competitiva; sin embargo, la institucionalidad salvadoreña ha presentado dificultades en su

desempeño, lo cual ha repercutido en irregularidades en el sistema financiero (casos de estafa a la economía pública y débil supervisión bancaria); en la concentración de mercados (energía eléctrica, bancos, administradora de pensiones, entre otras) ante la ausencia de leyes antimonopolios o de libre competencia; y en uso discrecional de la política arancelaria, en donde las medidas de salvaguardia en el marco de la integración centroamericana, han sido emitidas por el ejecutivo (Ministerio de Economía) órgano que según la Constitución de la República no le compete dicha función.

Por otra parte, la aplicación de las medidas de salvaguardia, en su mayoría no han sido justificadas, como lo establece el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, y han respondido a determinados intereses económicos y del actual Ministro de Economía en particular;<sup>18</sup>

El ICG demuestra la baja calidad de las instituciones salvadoreñas, destacando que existe alguna desconfianza en la policía, preocupación por el crimen organizado y alto nivel de corrupción en el sistema legal.<sup>19</sup> Con estos resultados, el panorama económico de la economía salvadoreña es poco atractivo para la inversión extranjera mexicana que desde el TLCTN se promueve; por otro lado, hay que recordar que los niveles de competitividad de la economía costarricense, la convierte en la potencial receptora de la inversión mexicana por la estabilidad tanto económica como institucional que ésta ofrece.

El bajo nivel de desarrollo institucional y legal salvadoreño constituye un riesgo en la administración del TLCTN, ya que éste

---

<sup>18</sup> Para un análisis más profundo del caso ver: Área de Macroeconomía y Desarrollo (2000): La discrecionalidad de la política arancelaria salvadoreña (I parte), Alternativas para el desarrollo, No.68, FUNDE, El Salvador.

<sup>19</sup> *Ibíd.* pp. 24-25.

exige marcos jurídicos e institucionales que eviten el uso discrecional del mismo o en función de intereses particulares en detrimento de otros.

Además, la poca experiencia en administración de TLC coloca el país en una posición desventajosa con respecto a México, lo que le facilita obtener mayores beneficios del TLCTN;<sup>20</sup> lo cual podría evidenciarse en el uso de las reglas de origen y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias con fines de protección a comercial

### 3.2 EL TLCTN: UNA VALORACIÓN GENERAL DE SU CONTENIDO.<sup>21</sup>

#### 3.2.1 Generalidades.

El TLCTN establece claramente que la zona de libre comercio entre México y cada una de las partes del Triángulo Norte, se desarrollará conforme a los lineamientos de la OMC y que cada parte asegurará de acuerdo a sus normas constitucionales el cumplimiento del Tratado en su territorio a nivel departamental o estatal y municipal; y que los anexos del mismo se constituyen como parte integral.

Además, los objetivos plateados en el Tratado (que al compararlos con los del TLCAN son los mismos; ver Anexo No. 13) responden a una lógica más mercantilista que una lógica en la cual el comercio sea un instrumento para lograr el desarrollo económico y social; ya que todos están orientados a generar un escenario económico para la libre movilidad de las mercancías y capitales, mientras que la ausencia objetivos concretos sobre la

---

<sup>20</sup> Moreno, Raúl (2000), Op. Cit. pp. 7-8.

<sup>21</sup> Para efectos de este trabajo se abordarán aquellos elementos que del TLCTN estén relacionados con el empleo y las condiciones de vida de los trabajadores, principalmente: trato nacional y acceso de bienes al mercado e Inversiones.



promoción y protección de los trabajadores y medioambiente evidencia la poca relevancia de incluir los temas sociales dentro del Tratado.

A pesar de que el preámbulo<sup>22</sup> del TLCTN expone una serie de principios y/o aspiraciones desde una perspectiva de desarrollo armónico entre lo social y lo económico, esto se queda en un plano de discurso desarrollista, ante la carencia de acuerdos concretos relacionados al desarrollo lo que se evidencia en los beneficios que obtienen los inversionistas y empresas extranjeras a partir del texto jurídico.

En cuanto al contenido del TLCTN, está constituido por 21 capítulos que van desde las disposiciones generales (objetivos y definiciones), acceso a mercado, restricciones técnicas al comercio, comercio de servicios hasta administración del Tratado. Y no está de más decir, que la plantilla para la elaboración de éste ha sido el TLCAN

Así al comparar el contenido de los TLC negociados y ratificados por el país con el del TLCAN (ver Cuadro 3.5) resultan ser aproximadamente el mismo.<sup>23</sup> Por lo tanto, si la normativa del TLCAN ha generado impactos negativos en la economía menos desarrollada de América del Norte: México; al integrar el TLCTN la misma normativa podría esperarse que los impactos negativos

---

<sup>22</sup> En el preámbulo se desarrolla la retórica del TLCTN; acá se exponen los principios y/o aspiraciones por los cuales las Partes acuerdan firmar el Tratado. Así tanto en el TLCAN como en el TLCTN, los países están comprometidas y decididas a: reafirmar los lazos de cooperación y amistad entre los pueblos; contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial; propiciar un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios; reducir las distorsiones en el comercio; establecer marcos jurídicos claros para el comercio y la inversión; asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión; desarrollar las disposiciones de la OMC; crear oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios; promover el desarrollo económico de manera congruente con la protección del medioambiente y fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos.

<sup>23</sup> Aunque existen temas que no han sido incorporados en los TLC del país como por ejemplo el ambiental y laboral; que vistos desde el caso mexicano, las debilidades de los acuerdos que los integran y la poca importancia del gobierno mexicano de aplicarlo han generado impactos desfavorables para el sector trabajador y ambiental, como ya se estudio en le capítulo anterior.

del acuerdo comercial recaerán sobre las economías menos competitivas, y es que la falta de reconocimiento de las asimetrías en el texto del Tratado, consecuentemente coloca en desventaja a la economía salvadoreña sumando a ello los bajos niveles de competitividad y la debilidad de los marcos institucionales.

Cuadro 3.5  
Cuadro Comparativo de las temáticas contenidas en los TLC

| Temáticas   | TLC América del Norte | TLC México - Triángulo Norte | TLC Centroamérica - Rep. Dominicana | TLC Centroamérica - Chile |
|---|-----------------------|------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| Objetivos   | Cap. I                | Cap. I                       | Cap. I                              | Cap. I                    |
| Definiciones generales  | Cap. II               | Cap. II                      | Cap. II                             | Cap. II                   |
| Trato nacional y acceso a mercados  | Cap. III              | Cap. III                     | Cap. III                            | Cap. III                  |
| Reglas de origen  | Cap. IV               | Cap. VI                      | Cap. IV                             | Cap. IV                   |
| Procedimientos aduanales  | Cap. V                | Cap. VII                     | Cap. V                              | Cap. V                    |
| Energía y petroquímica  | Cap. VI               | ..                           | ..                                  | ..                        |
| Sector agropecuario   | Cap. VII              | Cap. IV                      | ..                                  | ..                        |
| Medidas sanitarias y fitosanitarias   | Cap. VII              | Cap. V                       | Cap. VI                             | Cap. VIII                 |
| Medidas de emergencias (salvaguardia)   | Cap. VIII             | Cap. VIII                    | Cap. VIII                           | Cap. VI                   |
| Medidas relativas a la normalización  | Cap. IX               | Cap. XV                      | Cap. XIII                           | Cap. IX                   |
| Compras del sector público  | Cap. X                | ..                           | Cap. XII                            | Cap. XVI                  |
| Inversión   | Cap. XI               | Cap. XIV                     | Cap. IX                             | Cap. X                    |
| Comercio transfronterizo de servicios   | Cap. XII              | Cap. X                       | Cap. X                              | Cap. XI                   |
| Telecomunicaciones  | Cap. XIII             | Cap. XII                     | ..                                  | Cap. XIII                 |
| Servicios financieros   | Cap. XIV              | Cap. XI                      | ..                                  | ..                        |
| Transporte aéreo  | ..                    | ..                           | ..                                  | Cap. XII                  |
| Políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado                   | Cap. XV               | ..                           | Cap. XV                             | Cap. XV                   |
| Prácticas desleales   | ..                    | Cap. IX                      | Cap. VII                            | Cap. VII                  |
| Entrada temporal de personas de negocios  | Cap. XVI              | Cap. XIII                    | Cap. XI                             | Cap. XIV                  |
| Propiedad intelectual   | Cap. XVII             | Cap. XVI                     | Cap. XIV                            | ..                        |
| Publicaciones, notificación y administración de leyes                                   | Cap. VXIII            | Cap. XVII y XVIII            | Cap. XVIII y XIX                    | Cap. XVII y XVIII         |
| Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas de compensación | Cap. XIX              | ..                           | ..                                  | ..                        |
| Solución de controversias   | Cap. XX               | Cap. XIX                     | Cap. XVI                            | Cap. XIX                  |
| Excepciones   | Cap. XXI              | Cap. XX                      | Cap. XVII                           | Cap. XX                   |
| Disposiciones finales   | Cap. XXII             | Cap. XXI                     | Cap. XX                             | Cap. XXI                  |
| Acuerdo de cooperación ambiental  | *****                 | ..                           | ..                                  | ..                        |
| Acuerdo de cooperación laboral  | *****                 | ..                           | ..                                  | ..                        |

Fuente: Elaborado sobre la base de varios TLC.

Por último, el TLCTN está inspirado en los Acuerdos y principios de la OMC; lo cual requería que previo a la ratificación de tratado los países contaran con estudios que determinaran los impactos del sistema de comercio de la OMC sobre los países subdesarrollados, para ver la conveniencia de aplicar un TLC que desarrolla el mismo sistema; ya que el propósito de la OMC es la liberalización del comercio y la inversión, pero una

liberalización a expensas del detrimento del bienestar social y de los sectores desprotegidos,<sup>24</sup> ante la ausencia en la OMC de una agenda social que proteja a los consumidores, trabajadores y medioambiente del comercio internacional.

### *3.2 2 El acceso de bienes al mercado.*

En el contenido del TLCTN, el comercio de bienes entre las partes está normado principalmente por 5 capítulos: trato nacional y acceso de bienes al mercado (Capítulo III), sector agropecuario (capítulo IV), medidas sanitarias y fitosanitarias (Capítulo V), reglas de origen (Capítulo VI), procedimientos aduanales para el manejo de las reglas de origen (Capítulo VII) y medidas de salvaguardia (Capítulo VIII).

Todos ellos buscan establecer normas claras en cuanto al trato que las Partes otorgarán a los bienes y el acceso de éstos, a las medidas destinadas a la protección de salud y la vida de las personas y animales, al contenido de los bienes y procedimientos para determinarlo, y a las medidas orientadas a brindar apoyo y protección temporal a los productores nacionales afectados por incrementos sustanciales de las importaciones.

#### a. Trato nacional y acceso de bienes al mercado.

Con la aplicación del principio de trato nacional en el TLCTN el país pierde la posibilidad de establecer medidas económicas para ciertos sectores, ya que con el tratado no se podrán establecer medidas discriminatorias de protección temporal a las plantas productivas nacionales.

---

<sup>24</sup> Ver Schmid, Beat (2000), Libre Comercio: promesas versus realidades; Ediciones Henrich Böll, El Salvador.

Con este principio, el comercio de bienes entre Partes desiguales, nos revela que las asimetrías no fueron consideradas en el TLCTN, ya que el reconocimiento de las mismas requería un trato especial para el país y de cooperación de acuerdos a los niveles de desarrollo y competitividad de las partes como lo estipulaba el Acta y Declaración de Tuxtla.<sup>25</sup>

En cuanto al acceso a mercados, éste se realizará de acuerdo al Art.3-04 *Desgravación arancelaria* y el programa de desgravación arancelario (Anexo 3-04(05) del TLCTN). El Art. 3-04 establece: que las partes eliminarán gradualmente sus aranceles a la importación, de conformidad al programa de desgravación acordado; no podrán incrementar los aranceles vigentes o adoptar un nuevo arancel sobre los bienes originarios; y podrán realizar consultas para tratar de acelerar el proceso de eliminación de los aranceles comprendido en el programa de desgravación, de manera de avanzar con el objetivo de eliminar las barreras al comercio y facilitar la movilidad de las mercancías y servicios.

Es importante destacar que las decisiones en torno a las modificaciones del programa de desgravación serán aceptadas por las partes conforme a su legislación. En otras palabras, cada parte de acuerdo a sus procedimientos legales aprobará las modificaciones al programa. Para el caso de El Salvador, la debilidad institucional y la indeterminación del órgano estatal encargado de ratificar las modificaciones arancelarias podría generar un uso discrecional del programa de desgravación por parte de los funcionarios en turno a favor de determinados intereses, como ha quedado demostrado en el uso de la política arancelaria en el marco de la integración centroamericana.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> El acta y Declaración de Tuxtla (Tuxtla I) fue suscrita por los presidentes de Centroamérica y México en enero de 1991 en Tuxtla Gutiérrez, México; la cual estableció un Acuerdo de complementación Económica asimétrica.

<sup>26</sup> Góchez, Roberto (2001), La discrecionalidad de la política arancelaria, Documento de trabajo, FUNDE, Mimeo, pp. 35-37.

El proceso de desgravación arancelaria cubre períodos que van desde la eliminación inmediata hasta la eliminación a doce años a partir de la entrada en vigencia del Tratado, y está integrado por dos grupos de productos (agrícolas e industrial) clasificados de acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancía. Los resultados del programa se detallan el Cuadro 3.6.

Cuadro 3.6  
Períodos de desgravación estipulados en TLCTN: caso México y El Salvador

| Desgravación           | Trato México |            |              | Trato El Salvador |            |             |
|------------------------|--------------|------------|--------------|-------------------|------------|-------------|
|                        | Agrícola     | Industrial | Total        | Agrícola          | Industrial | Total       |
| Excluidos              | 174          | 62         | <b>236</b>   | 160               | 47         | <b>207</b>  |
| Inmediata              | 340          | 8053       | <b>8394</b>  | 311               | 2973       | <b>3284</b> |
| A 3 años <sup>1/</sup> | 0            | 69         | <b>69</b>    | 0                 | 20         | <b>20</b>   |
| A 3 años               | 6            | 933        | <b>939</b>   | 0                 | 2          | <b>2</b>    |
| A 4 años               | 117          | 7          | <b>124</b>   | 4                 | 0          | <b>4</b>    |
| A 5 años               | 26           | 399        | <b>425</b>   | 6                 | 786        | <b>792</b>  |
| A 6 años               | 12           | 0          | <b>12</b>    | 0                 | 4          | <b>4</b>    |
| A 7 años               | 7            | 796        | <b>803</b>   | 131               | 293        | <b>424</b>  |
| A 8 años               | 13           | 0          | <b>13</b>    | 0                 | 123        | <b>123</b>  |
| A 9 años               | 368          | 0          | <b>368</b>   | 0                 | 0          | <b>0</b>    |
| A 10 años              | 24           | 32         | <b>56</b>    | 7                 | 705        | <b>712</b>  |
| A 11 años              | 0            | 0          | <b>0</b>     | 304               | 21         | <b>325</b>  |
| A 12 años              | 0            | 0          | <b>0</b>     | 32                | 0          | <b>32</b>   |
| Preferencias           | 1            | 55         | <b>56</b>    | 4                 | 33         | <b>37</b>   |
| Prohibidas             | 0            | 13         | <b>13</b>    | 0                 | 0          | <b>0</b>    |
| Total                  | 1088         | 10419      | <b>11508</b> | 959               | 5007       | <b>5966</b> |

1/ Los aranceles de esta categoría se eliminarán en un único corte anual

Fuente: Elaborado en base al Anexo 3-04(5) del TLCTN.

Con el TLCTN, México liberó aranceles de inmediato a El Salvador en 8394 fracciones arancelarias y excluyó 236; en tanto que El Salvador liberó 2973 y excluye 207. Si bien la contraparte mexicana ha liberado de inmediato el 73.2% de las importaciones de origen salvadoreño y éste el 55%. Esto no significa que El Salvador haya ganado con el TLC o un incremento directo de la producción exportable.

En primer lugar, porque muchos de los bienes liberalizados no se producen nacionalmente como por ejemplo: corchos y sus manufacturas, perlas naturales, naves aéreas entre otros; por lo que el 73.2% de los productos liberalizados por México no son todos potenciales productos de exportación del país.

En segundo lugar, las reglas de origen se pueden convertir en un obstáculo para el acceso de bienes al exigir el 50% de contenido regional (México, Guatemala, El Salvador y Honduras) cuando el 36% de las importaciones son de origen estadounidense, un 39.97%<sup>27</sup> de otros países no parte del TLCTN.

Tercero, el nivel de detalle del Sistema Armonizado mexicano crea un espejismo en cuanto del nivel de apertura que recibe el país e infla el porcentaje de bienes liberalizados de inmediato. Por último, de las 11,508 fracciones que México presenta en su programa de desgravación, El Salvador únicamente exportó a la contraparte 179 fracciones en el 2000; de esas, 102 entran libre de arancel, siempre y cuando cumplan con las reglas de origen, a 75 el arancel se reducirá en un periodo de 3 a 12 años y dos han quedado excluidas.

Otras de las disposiciones importantes del Capítulo Trato Nacional, es que los países no podrán adoptar prohibiciones a las importaciones de cualquiera de las partes, salvo que se disponga otra cosa en el Tratado; con disposición se limitan las posibilidades de protección temporal a la industria naciente. Además, se establece el Comité de Comercio, cuyos representantes serán funcionarios de las partes que tengan a cargo el manejo de la normativa sobre acceso de bienes, y sus funciones recaen sobre control de cumplimiento de lo pactado en materia de acceso

---

<sup>27</sup> Importaciones de 1999, Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo – INTAL.

a bienes por las partes, específicamente de las solicitudes de modificaciones del programa de desgravación arancelario y las demandas por adopciones de medidas restrictivas a la importación, entre otras.

b. El acceso a mercado de los bienes del sector agropecuario.

Para los productos agropecuarios el acceso estará determinado por el Programa de Desgravación del TLCTN, en éste se puede apreciar una reciprocidad en cuanto a lo negociado (ver Cuadro 3.6); de manera que en términos porcentuales ambas partes han liberalizado de inmediato entre el 31% y 32% de sus productos.

En cuanto a los productos excluidos,<sup>28</sup> México logró excluir 14 productos más que El Salvador y la velocidad de desgravación es igual en ambas partes, por ejemplo: El Salvador liberará entre 3 a 7 años 14.7% del total de sus fracciones arancelarias y 35.8 entre 8 y 12 años; mientras que México liberará en 15.4% y 37.2% respectivamente.

Al parecer, las desigualdades de las que se hablaba en el 3.1.2 no se reflejan en un trato que reconozca las desventajas del país en cuanto al sector agrícola, la lógica del TLCTN en este tema apunta a un trato recíproco, de tal manera que si la parte A excluye el producto X, la parte B también lo hace.

Por otra parte, si bien es cierto que El Salvador logró excluir un significativo número de productos agropecuarios (17.7%), especialmente los considerados sensibles a la apertura comercial (café, maíz, sorgo, azúcar, etc.), esto no les asegura una protección absoluta y desarrollo del sector para competir porque los artículos 3-04 y 4-04 numeral 5 establecen que las partes

pueden solicitar la eliminación de los aranceles a estos productos. Además las debilidades del sector<sup>29</sup> y la ausencia de una política agrícola concreta para la reactivación de éste podría generar, en un corto plazo desabastecimiento de la producción nacional, propiciándose la apertura los bienes excluidos.

De no contar el sector agropecuario con una política que permita hacerlo competitivo, el TLCTN podría generar un ensanchamiento mayor del déficit comercial agrícola con México de US\$ 32.8 millones<sup>30</sup> para el 2001.

En materia de subsidios o medidas de ayuda al sector, las partes no podrán adoptar o mantener prohibiciones a las importaciones y exportaciones; y a partir del quinto año de entrada en vigor del TLCTN no se podrán mantener subsidios a las exportaciones con destino a México. En cuanto a las ayudas internas, estas se harán conforme a la normativa de la OMC y sus efectos serán mínimos sobre el comercio y producción. Para el cumplimiento y observancia de las disposiciones del Capítulo sobre agricultura se establece el Comité de Comercio Agropecuario.

#### c Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Se entiende por medidas sanitarias y fitosanitarias al conjunto de normas orientadas a la protección de la salud humana y la vida de las personas y animales o que buscan preservar a los vegetales.

---

<sup>28</sup> Excluido, significa que a estos productos no se les eliminará los aranceles con el programa de desgravación. Y en el acceso de éstos a las partes se aplicará el arancel de la Nación más Favorecida, correspondiente a los países no parte.

<sup>29</sup> Que se reflejan en la caída de los precios en el comercio internacional, los niveles de endeudamiento, el bajo nivel tecnológico en la producción, acceso al crédito, entre otros.

<sup>30</sup> Fuente: [www.elsalvadortrade.com.sv](http://www.elsalvadortrade.com.sv) .



El TLCTN establece que estas medidas no constituirán una forma encubierta para restringir el comercio, de tal manera que sus adopciones serán justificadas científicamente y no por simple sospecha<sup>31</sup> o precaución de que el comercio de un determinado bien pueda generar daños a la salud; y éstas se mantendrán mientras exista la base científica que las sustente.

Si bien, el capítulo sobre las medidas sanitarias puede justificar la inserción de disposiciones sociales y ambientales orientadas a la protección de los consumidores y del medioambiente de las externalidades generadas por el proceso de producción exportable y el consumo de bienes importados; la realidad es otra al observar en las relaciones internacionales el comercio de maíz transgénico, carne tratada con hormonas y otros productos sobre los cuales no se ha aplicado ninguna medida sanitaria.

Por otra parte el TLCTN presenta serias desventajas para las partes centroamericanas, las cuales se exponen a continuación:

- La experiencia de México con el TLCAN y los controles de calidad exigidos por las contrapartes norteamericanas (Estados Unidos y Canadá) en la producción importada de origen mexicano (que se transformaban en restricciones al acceso de éstas), ha generado en México una ventaja y desarrollo con respecto a las contrapartes del TLCTN en cuanto a la administración y justificación de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

---

<sup>31</sup> Aunque el Artículo 5-06 estable que las partes podrán adoptar medidas de manera provisional mientras duren las investigaciones.

- Las asimetrías tecnológicas identificadas en el apartado 3.1.2 colocan en desventaja a la economía salvadoreña en cuanto a la justificación de las medidas, recordemos que El Salvador cuenta con escasa inversión en investigación y desarrollo y que México se encuentra entre las economías mejor evaluadas en este aspecto según el ICG.
- La ausencia de participantes de organizaciones de la sociedad civil representativas de los derechos de los consumidores, trabajadores y protección del medioambiente en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias,<sup>32</sup> podría generar desviación de las disposiciones adoptadas a favor de determinados intereses debido la debilidad institucional comercial del país.
- Por último, este capítulo responde a los intereses del comercio, más que a los propósitos por el cual se ha creado. Por ejemplo el Artículo 5-04, párrafo 3 plantea que cuando una parte sospecha que una medida de este tipo (implementada por otra parte), afecte sus exportaciones y no están sujetas a las normas pertinentes, podrá solicitar un informe por escrito sobre la medida. Sin embargo si una parte sospecha que la importación de algún bien genera daños sobre la vida de los animales, no puede exigir al exportador que le compruebe que el producto es dañino, sino que la parte importadora es quien tendrá que demostrarlo.

#### d. Reglas de origen.

Con estas reglas se busca determinar el contenido y origen de las mercancías, es decir el origen de los materiales utilizados

---

<sup>32</sup> El Anexo 5-10 del TLCTN, establece que "El Comité estará integrado por representantes de cada una de las partes de los Ministerios o Secretarías de Agricultura, Salud Pública y Economía o Comercio, o sus equivalentes".

en el proceso de producción, como también el lugar donde se ha producido las mercancías; de tal manera que los bienes puedan gozar de las ventajas<sup>33</sup> otorgadas por el programa de desgravación, ya que el proceso de desgravación arancelaria se aplica sobre los bienes con contenido regional<sup>34</sup>.

Para determinar el contenido del bien se hará mediante dos métodos. El primero es el Método de Valor de Transacción, que consiste en un porcentaje que se calcula a partir del valor de transacción de un bien ajustado a la base FOB y el valor de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien. Según el Artículo 6-03 un bien será originario si el valor de contenido regional calculado a través de este método no es inferior al 50%, si el valor es menor al 50% el bien no goza del arancel estipulado en el programa de desgravación y se aplica el de la NMF.

El segundo método es el Salto Arancelario y consiste en que un bien se considerará originario, si es producido con materiales provenientes de otro país no parte del TLCTN, si los materiales cumplen con un cambio de clasificación arancelaria distinto al bien.

Ante la ausencia de acuerdos paralelos para el fomento de la industria naciente y las escasas posibilidades de exigir a los inversionistas extranjeros el uso de insumos locales, puede argumentarse que las reglas de origen podrían constituir una

---

<sup>33</sup> Una de las ventajas que se identifican en el programa de desgravación es que El Salvador liberará entre el séptimo y duodécimo año de vigencia del TLCTN el 20% de las fracciones de su universo arancelario en tanto que el 3.8% de su universo.

<sup>34</sup> Según el Capítulo VI un bien se considerará originario: a) si es obtenido en su totalidad o producido en el territorio de una o más de las partes (minerales, animales vivos, peces, etc.); b) los producidos con materiales que provengan de las partes que integran el TLCTN y que califiquen como originarios (contenido regional), c) los producidos con materiales no originarios o que provengan de los países no Parte, siempre y cuando se dé una transformación suficiente del bien que permita clasificarlo en una fracción o capítulo arancelario del Sistema Armonizado distinto al de los materiales; y c) aquellas que no cumplan con una regla de origen en

barrera no arancelaria, más que en una medida que permita el encadenamiento productivo y el desarrollo de las industrias nacionales;<sup>35</sup> y es que también, estas reglas pueden ser utilizadas como medios para la integración de la producción nacional con las actividades de los inversionistas extranjeros.

Por otra parte, la exigencia de contenido regional sobre un contenido local o nacional que le pudiera generar beneficios a al país, puede repercutir en una mayor desarticulación del aparato productivo; recordemos que El Salvador tiene más de cinco años de tener una balanza comercial deficitaria con México y que ésta es una economía mucho más competitiva que la nuestra lo que permitirá, como ya se dijo, una posible sustitución del contenido nacional en la producción exportable por un contenido regional, especialmente mexicano.

Además han argumentado que la metodología de las reglas de origen se presta a que alguna de las partes de los acuerdos comerciales aprovechen la posible ineficiencia de otro país en el cálculo del origen del bien,<sup>36</sup> lo que podría situar a las economías del triángulo norte en una situación desventajosa con respecto a México debido a la experiencia de éste con el TLCAN, TLC con la Unión Europea, con Nicaragua y Costa Rica.

### *3.2.3 El capítulo sobre inversiones*

---

específica, si el valor de los materiales no originarios (de países no parte) no excede el 7% del precio o costo total de bien (artículo 6-06).

<sup>35</sup> Por ejemplo en periodo de los años 60 y 80, fueron utilizadas con el propósito de acelerar el proceso de industrialización en un marco para atraer la inversión extranjera que implicara en la producción de ésta el contenido local y para proteger la industria naciente.

<sup>36</sup> Gutiérrez-Haces, M. Teresa. Normas de origen: un mecanismo de exclusión comercial el libre comercio, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, [www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-116/analisis03.htm](http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-116/analisis03.htm).

En el TLCTN la inversión se define de manera tan amplia que abarca cualquier actividad realizada por los inversionistas nacionales como de las otras partes. En términos generales, el concepto comprende cualquier forma de participación y propiedad tangible e intangible de una empresa o inversionistas y participaciones derivadas de un contrato.<sup>37</sup>

Es claro que la amplia definición de inversión, como la normativa de este capítulo podría dificultar el control del tipo de inversión extranjera que ingrese al país, especialmente de los capitales especulativos.

Los aspectos más importantes del capítulo XIV se describen el Cuadro 3.7. El primero de ellos son los principios de Trato Nacional y de Nación Más Favorecida en donde cada parte otorgado a inversiones de otra parte el mismo trato otorgadas a las inversionistas nacionales o de un país no parte, pese a los mayores niveles de competitividad de los inversionistas mexicanos y la débil preparación de las empresas salvadoreñas para competir.

Los requisitos de desempeño se refieren " a las condiciones que se le imponen a los inversionistas para asegurar que el país receptor de la inversión se beneficie de esta".<sup>38</sup> Sin embargo, tanto en el TLCTN como el TLCAN estos requisitos han quedado prohibidos; de tal manera que el artículo 14-07 establece que ninguna parte podrá imponer u obligar el cumplimiento de los requisitos de desempeño a un inversionista<sup>39</sup> como por ejemplo: exigir un porcentaje de contenido nacional, otorgar preferencias

---

<sup>37</sup> En TLCTN establece que un instrumento de deuda del Estado no será considerado como inversión, al igual que otras actividades descritas en los literales j) y k) del artículo 14-01.

<sup>38</sup> Alianza Social Continental (2001): El proyecto del ALCA y los derechos de los inversionistas "un TLCAN plus", Alianza Social Continental, [www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org), pp. 12.

<sup>39</sup> Esta normativa aplica tanto a los inversionistas de origen de las partes como de los no parte del TLCTN.

a bienes y servicios producidos en los territorios, transferir tecnología o cualquier otro conocimiento, exportar un determinado tipo de bien o servicio o cuotas de estos, entre otros.

Cuadro 3.7  
Principales elementos de capítulo XIV sobre inversiones

|  |   |
|--|---|
| Trato Nacional y de Nación Más Favorecida. | Artículos 14-04 y 14-05.<br>Cada parte otorgará a los inversionistas de otra parte un trato no menos favorable al otorgado a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de un país no parte (trato de nación más favorecida).             |
| Requisitos de desempeño.                   | Artículo 14-07.<br>En TLCTN establece que los países miembros no podrán imponer requisitos de desempeño a las inversiones de otra parte como niveles de exportación, contenido nacional, transferencia de personal y tecnología, entre otros.                     |
| Transferencias.                            | Artículo 14-10.<br>Las partes integrantes del TLCTN no podrán establecer controles a las transferencias realizadas por un inversionista; en otras palabras las transferencias que un inversionista realice en una de las Partes se harán libremente y sin demora. |
| Expropiación e indemnizaciones             | Artículo 14-11.<br>Ninguna de las partes podrá expropiar directa o indirectamente la inversión de un inversionista, salvo que sea por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, de acuerdo a la ley y mediante indemnizaciones.                 |
| Solución de controversias.                 | Sección B.<br>Ante las violaciones (en el contexto de este capítulo) a un inversionista en una de las Partes, éste podrá reclamar compensaciones por los daños al Estado o a una empresa mediante el sometimiento de una demanda a arbitraje entre ambos.         |

Fuente: Elaboración propia sobre la base del TLCTN.

Con la prohibición de los requisitos de desempeño, los Estados no pueden utilizarlos como parte de sus planes de desarrollo<sup>40</sup> o elementos para la elaboración de sus planes económicos y sociales, ya que la normativa de los TLC limita el uso de los mismos. De tal manera que con el TCLTN, las posibilidades de articular la inversión extranjera y nacional con el aparato productivo quedan descartadas, al igual que el fortalecimiento de las capacidades nacionales a través de la transferencia de

<sup>40</sup> Op. cit. Alianza Social Continental (2001), pp. 12.

tecnología y el desarrollo de ramas estratégicas de la industria o servicios con el ingreso de la inversión.<sup>41</sup>

Con relación a las transferencias, el artículo 14-10 plantea que *"Cada Parte permitirá que en su territorio todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra parte, se haga libremente y sin demora"*. Con este artículo, ya no es posible que los gobiernos puedan lograr que los inversionistas extranjeros reinviertan sus ganancias en el país en el cual han sido obtenidas.

Por otra parte, se elimina la facultad a cada parte de tener un mejor control sobre el capital a pesar de las necesidades planteadas por algunos organismos internacionales (por ejemplo la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNTAD) sobre las inversiones o capitales especulativos, debido a las múltiples crisis financieras de finales década de los noventas.

Otros de los elementos relevantes del capítulo XIV son las expropiaciones e indemnizaciones. Como se plantea en el Cuadro 3.7 *"Ninguna parte podrá expropiar, directa o indirectamente una inversión de un inversionista de una parte en su territorio..."* (Art. 14-11) salvo que sea por utilidad pública, sobre la base de no discriminación y mediante indemnizaciones.

Con el artículo 14-11 el TLCTN otorga al inversionista herramientas para demandar a las partes por cualquier acción que ellos consideren que es una expropiación, ya que el artículo no describe qué tipo de motivos o acciones serán consideradas como expropiaciones directas, indirectas o equivalentes.

---

<sup>41</sup> Op. cit. Moreno, Raúl (2000), pp. 9.

Además, podría existir cierta discrepancia entre este artículo y de las expropiaciones de la Constitución Política de El Salvador (Art. 106), porque este último no contempla las medidas equivalentes a la expropiación; por otra parte, el artículo del TLCTN plantea que las indemnizaciones se harán sin demora, la Constitución dice que podrán hacerse a plazo si el monto lo justifica o no puede ser previa si es por motivos de guerra, aprovisionamiento de agua entre otros motivos.<sup>42</sup>

En cuanto a la solución de controversias, la Sección B del capítulo XIV permite que los inversionistas puedan demandar a las empresas de una parte o al Estado; así el Art. 14-19 destaca que un inversionista podrá someter a arbitraje una demanda si una de las partes o una empresa ha violado una obligación de este capítulo y le haya generado pérdidas al inversionista. Además, es importante destacar que la solución de las controversias entre inversionistas y Estados o empresas no son resuelta mediante los marcos institucionales y jurídicos nacionales, sino mediante un tribunal internacional (Art. 14-26) lo que recalca que el TLCTN está por encima de las leyes secundarias nacionales.

Otro aspecto no menos importante de este capítulo, plantea que las partes otorgarán un trato no discriminatorio ante cualquier medida que se adopte ante conflictos armados o contiendas civiles, si las inversiones sufren pérdidas. Además en el artículo 14-02 destaca que el capítulo se aplicará en todo el

---

<sup>42</sup> El Art. 106 de la Constitución Política plantea que:

"La expropiación procederá por causa de utilidad pública o de interés social, legalmente comprobado, y previa justa indemnización.

Cuando la expropiación sea motivada por causas provenientes de guerras, de calamidad pública o cuando tenga por objeto el aprovisionamiento de agua o de energía eléctrica, o la construcción de viviendas o de carreteras, caminos o vías públicas de cualquier clase, la indemnización podrá no ser previa..."



territorio de cada un de las partes a pesar de las medidas incompatibles que pudieran existir en sus legislaciones.

### 3.3 GANADORES Y PERDEDORES DEL TLCTN.

Los impactos que una política económica pueda generar sobre los sectores económicos y sociales, o en el caso de una política comercial aplicado sobre varios países como por ejemplo el TLCTN, son diferentes para cada sector o país. Por ello es necesario recalcar que la política económica no es neutral y que la identificación de los impactos positivos y negativos determinarían la aplicación de la misma; en ese sentido, la previa aprobación y aplicación del TLCTN tuvo que haberse sustentado en un estudio que permitiera determinar su conveniencia, así como las medidas compensatorias para minimizar los impactos negativos sobre los sectores y países más afectados.

En las negociaciones del TLCTN, los estudios de impactos no fueron realizados, ni tampoco se difundieron los mecanismos para determinar a qué sector o producto se le eliminaba el arancel, quedaba excluidos o el número de años para desgravar el producto. Tampoco se tiene acceso a los procedimientos estadísticos o econométricos utilizados por el gobierno para determinara el número de empleos que han planteado generará el Tratado. Estos cuestionamientos de cómo fue negociado el tratado, permite argumentar que el TLCTN es una fórmula de ganadores y perdedores, los cuales se pueden identificar el contenido mismo del Tratado.

Si analizamos los ganadores y perdedores<sup>43</sup> en términos de las similitudes entre la economía salvadoreña y mexicana, en el apartado 3.1 determinábamos que la economía salvadoreña se encuentra en franca desventaja con respecto a México en los aspectos de crecimiento, niveles de convergencia, competitividad, comercio exterior y administración de tratados.

A la luz del texto del TLCTN podríamos decir que los países del Triángulo Norte resultan ser los menos favorecidos; en primer lugar, porque con el principio de Trato Nacional y Nación Más Favorecida, ya no es posible que las Partes menos desarrolladas puedan recibir un trato preferencial y diferenciado.

En segundo lugar, las ventajas<sup>44</sup> obtenidas por El Salvador en el programa de desgravación arancelario no pueden considerarse como el elemento del Tratado que retoma y busca reducir las asimetrías entre las Partes, ya que si esas "ventajas" no son acompañadas con programas de apoyo a la competitividad del aparato productivo de nada serviría haber obtenido una velocidad de desgravación lenta y haber excluido 207 fracciones arancelarias.

Por otra parte, la ausencia de programas de cooperación en materia de administración de tratados, transferencia de tecnología o para el desarrollo por parte de los países desarrollados a los subdesarrollados y la imposibilidad de

---

<sup>43</sup> Los criterios para determinar los ganadores y perdedores pueden ser múltiples; sin embargo el análisis de las asimetrías constituyen un referente adecuado, de igual manera lo es la forma en que se negoció el tratado, en ese sentido los criterios utilizados en este apartado se enfocan en un análisis de algunas desigualdades entre las partes y aspectos del tratado para identificar la fórmula de ganadores y perdedores a nivel de país; por otra parte, para identificarlos a nivel nacional se expone el rol que jugaron algunos sectores de la economía salvadoreña en el proceso de negociación del TLCTN.

<sup>44</sup> Una velocidad de desgravación más lenta, un significativo número de productos excluidos y la apertura del 73.2% del universo arancelario mexicano.

coordinar la inversión extranjera con los planes de desarrollo, coloca como perdedoras a Honduras, Guatemala y El Salvador.

En el ámbito nacional, los ganadores y perdedores empezaron a identificarse desde el inicio de las negociaciones debido a la limitada participación de los diferentes sectores económicos y sociales del país, pese a que en un proceso de negociación comercial tendrían que participar todos sectores sociales y económicos de manera voluntaria y consensuada, el proceso de negociación se realizó de manera confidencial, con poca transparencia y sin participación ciudadana<sup>45</sup>.

Durante los seis años de negociación del TLCTN, el gobierno no convocó a los diferentes sectores productivos, para recoger las percepciones de éstos en cuanto al trato que recibirían sus productos, del nivel de competitividad y las posibilidades de incrementar su comercio en México. No obstante, en las negociaciones de Tratado hubo presiones de algunos grupos empresariales hegemónicos salvadoreños<sup>46</sup> con estrechas relaciones al partido político en el gobierno con el propósito de quedar excluidos del Tratado y proteger sus empresas de la competencia mexicana.

Así durante las negociaciones la determinación del trato que recibiría el cemento, automóviles y cerveza producidos por empresas pertenecientes a este grupo desaceleró el proceso de conclusión y cierre del Tratado<sup>47</sup>. Lo cual vino a evidenciar la

---

<sup>45</sup> En una declaración conjunta de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, Centro de Acción Legal para los Derechos Humanos, Guatemala y la Fundación Nacional para el Desarrollo, El Salvador en torno a "III Seminario sobre Relaciones Económicas México – Centroamérica" realizado en San Salvador el 4 y 5 de julio de 2000, destacaron que: "El proceso de negociaciones del TLCTN no ha sido democrático ni participativo, en virtud de lo cual cuestionamos la legitimidad y el consenso de los acuerdos alcanzados".

<sup>46</sup> Para conocer acerca de estos grupos el Trabajo de: Paniagua, Carlos y Chávez, Ana (2000): El bloque empresarial hegemónico salvadoreño, Preparado para la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, realiza un estudio sobre los núcleos familiares empresariales que controlan el Sistema Financiero del país y que mantienen presencia en otros sectores.

<sup>47</sup> En La Prensa Gráfica del 6/04/00 se destaca que "Tres productos por los que El Salvador busca exclusión en el Tratado de Libre Comercio con México, y definir el monto en dólares de la cuota textil, es lo que sigue retrasando en el cierre de las negociaciones para concretar el acuerdo comercial"

presión que ejercía este grupo, ya que al final estos productos quedaron excluidos del TLC o su proceso desgravación terminara en los últimos años del periodo establecido (ver Cuadro 3.8).

Cuadro 3.8  
Trato dado en el TLCTN a los bienes producidos el grupo empresarial hegemónico salvadoreño.

| Grupo empresarial | Empresa - Bienes producidos y exportados             | Trato recibido | Principales bienes o insumos importados   | Trato recibido |
|-------------------|--|----------------|---|----------------|
| Meza – Murray     | <b>La Constancia</b>                                 | Desgravar a    |   | Desgravar a    |
|                   | 22030000-01: CERVEZAS                                | a 11 años      | 11071000: MALTA, INCLUSO TOSTADA  | Cero arancel   |
|                   | 70109110-01: ENVASES DE VIDRIO                       | a 10 años      | 11072000: MALTA, INCLUSO TOSTADA  | Cero arancel   |
|                   | 76020000-01: DESPERD.Y DESECHOS DE ALUMINIO          | Cero arancel   | 11081200: ALMIDON Y FECULA; INULINA.  | Cero arancel   |
|                   | 76129090-01: LATAS DE ALUMINIO                       | a 10 años      | 11031300: GRAQONES, SEMOLA Y "PELLETS", DE CEREALES.                                  | a 10 años      |
|                   | <b>Cementos de El Salvador, CESSA</b>                |                |   |                |
| Baldocchi Dueñas  | 25232900-01: CEMENTO GRIS PORTLAND                   | Excluido       | 25051000: ARENAS NATURALES DE CUALQUIER CLASE.  | Cero arancel   |
|                   |  |                | 25081000: LAS DEMAS ARCILLAS (EXCEPTO LAS ARCILLAS DILATADAS DE LA PARTIDA 68.06).    | a 5 años       |
|                   |  |                | 25201000: YESO NATURAL.   | Cero arancel   |
|                   |  |                | 25232900: CEMENTOS HIDRÁULICOS.   | Excluido       |
|                   |  |                | 25304000: MATERIAS MINERALES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE.             | Cero arancel   |
|                   |  |                | 36020010: EXPLOSIVOS PREPARADOS, EXCEPTO LAS POLVORAS.                                | Cero arancel   |
| Kriete Avila      | <b>Destilería Salvadoreña</b>                        |                | 17031000: MELAZA PROCEDENTE DE LA EXTRACCION O DEL REFINADO DEL AZUCAR.               |                |
|                   | 22071090-01: ALCOHOL ETILICO                         | Excluido       | 22071090: ALCOHOL ETILICO SIN   | Excluido       |
|                   |  |                | 29022000: HIDROCARBUROS CICLICOS.   | Cero arancel   |
|                   |  |                | 29173900: ACIDOS POLICARBOXILICOS.  | Cero arancel   |
|                   |  |                | 31053000 a 31054000: ABONOS MINERALES O QUIMICOS,                                     | Cero arancel   |
|                   | <b>Servicios Técnicos Agrícolas Industriales, SA</b> |                |   |                |
| Crisitani         | 31010000-01: ABONO ORGANICO                          | Cero arancel   | 28332900: SULFATOS; ALUMBRES; PEROXOSULFATOS (PERSULFATOS)                            | Cero arancel   |
|                   | 31022100-01: FERTILIZANTES                           | Cero arancel   | 28402000: BORATOS; PEROXOBORATOS (PERBORATOS).  | Cero arancel   |
|                   | 31028000-01: FERTILIZANTES COMPUESTOS                | Cero arancel   | 31021000 a 31023000: ABONOS MINERALES O QUIMICOS NITROGENADOS.                        | Cero arancel   |
|                   | 31059000-01: FERTILIZANTES                           | a 11 años      | 31051000: ABONOS MINERALES O QUÍMICOS.  | Cero arancel   |
|                   | 38083000-01: HERBICIDAS                              | a 5 años       | 31053000: ABONOS MINERALES O QUIMICOS,  | Cero arancel   |
|                   | 38083000-02: REGULADORES DE CRECIMIENTO              | a 5 años       | 31059000: ABONOS MINERALES O QUIMICOS,  | a 11 años      |
|                   |  |                | 38083000: INSECTICIDAS, RATICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMINACIÓN | a 5 años       |

Fuente: Elaboración propia en base al TLCTN y [www.elsalvadortrade.com.sv](http://www.elsalvadortrade.com.sv) .

Aparte de los productos expuestos en el Cuadro 3.8, las fracciones arancelarias referentes a los vehículos livianos (87031000, 87032110, 87032391, otras), también han quedado excluidas y la empresa distribuidora es DIDEA, siendo la familia Poma una de las propietarias.

Los grupos empresariales, no sólo son ganadores debido a que sus principales productos han quedado excluidos, sino también han obtenido un beneficio al liberalizar de aranceles a los principales insumos y producto importados para la realización de sus actividades productivas. Por ejemplo, CESSA logró que se le excluyera su principal producto, pero también logró que se eliminara el arancel a varios insumos útiles en su producción, lo mismo se observa para la Destilería Salvadoreña.

En el caso de La Constancia, durante las negociaciones se pretendía que la cerveza quedara excluida, pero por presiones de México no se logró completamente, logrando colocar aranceles a las cervezas mexicanas durante 11 años después de la entrada en vigencia del Tratado; sin embargo, logró ganar al eliminar el arancel a insumos como la malta y el almidón, principales ingredientes para la producción cervecera.

En cuanto a la empresa Servicios Técnicos Agrícolas Industrial, S.A., dedicada especialmente a las importaciones de fertilizantes e implementos agrícolas y propiedad del ex - Presidente de El Salvador y miembro del partido en poder, logró que la mayoría de sus productos importados quedaran libres de aranceles.

Los casos anteriores demuestran que los únicos intereses considerados en las negociaciones del TLCTN fueron los de grupos

empresariales hegemónicos, en cambio los beneficios para la micro y pequeña empresas no parecen reflejarse en texto del TLC, de igual manera el sector laboral, ambiental y consumidores resultan ser parte del grupo de los perdedores, por el hecho de que el Tratado no incluye ningún mecanismo que permita la protección y observancia de éstos en el marco de las relaciones comerciales entre las partes integrantes.

El interés de la parte salvadoreña de introducir en las negociaciones con México la dimensión social nunca estuvo presente por el carácter mercantilista, por lo que los resultados del TLCTN sobre el sector laboral salvadoreño podrían ser contraproducentes, como ha quedado con la experiencia mexicana en el marco del TLCAN.

#### **IV. POTENCIALES IMPACTOS DEL TLCTN EN EL MERCADO DE TRABAJO DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.**

Después de haber analizado la experiencia mexicana con la aplicación del TLCAN, determinado los niveles de preparación de la economía salvadoreña frente a la mexicana, el trato obtenido por El Salvador en los principales acuerdos que integran el texto del TLCTN, identificado los ganadores y perdedores del tratado; pasamos a analizar cuáles podrían ser los potenciales impactos del TLCTN en mercado de trabajo salvadoreño.

La hipótesis sobre la cual se desarrolla esta investigación, parte de que el acuerdo sobre inversiones que se desarrollan en el TLCTN no constituye un factor dinámico para la generación de empleo neto, ni contribuye al mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores y trabajadoras en El Salvador.

Para determinar las posibles repercusiones del TLCTN o el escenario económico que podría generar en el mercado trabajo salvadoreño; inicialmente se presenta los resultados de la apertura comercial generado por los PAE/PEE sobre algunas variables del trabajo. Y dado que los PAE/PEE han desarrollado en El Salvador una agenda similar a los TLC en materia de comercio, el análisis del mercado de trabajo en el marco de la aplicación de estos programas constituyen un importante referente para determinar los potenciales impactos que podría generar el TLCTN

Posteriormente esos resultados se analizan con la experiencia mexicana expuesta en el capítulos II. También se recurre a lo expuesto en el capítulo III para determinar la potencialidad del

TLCTN de promover el empleo y mejorar las condiciones de vida del sector laboral.

Por otra parte, haremos uso de la Matriz Insumo Producto (MIP) mediante el Modelo de Coherencia Económica para Centroamérica el cual permite identificar los niveles de articulación entre los sectores, de tal manera que se pueda determinar los niveles de encadenamiento de los sectores relacionados con las exportaciones y la inversión, y además las repercusiones sobre la generación de empleo indirecto.

#### 4.1 COMPOSICIÓN Y TENDENCIA DEL MERCADO DE TRABAJO DE EL SALVADOR EN EL MARCO DE LA LIBERALIZACIÓN ECONOMICA.

##### *4.1.1 El vínculo entre los PAE/PEE, TLC y el mercado de trabajo.*

Tanto los TLC como los PAE/PEE deben abordarse como elementos de un mismo conjunto por dos razones; en primer lugar tienen como referente teórico la escuela neoclásica, orientada a la desregulación de la economía; y segundo, porque ambos desarrollan agendas similares en materia de apertura comerciales.<sup>1</sup> Así, muchos de los objetivos del TLCTN buscan consolidar los procesos de apertura comercial, desregulación de las inversiones, liberalización de los servicios, protección de la propiedad intelectual implementados en el país mediante los programas de ajuste y estabilización.

Ahora bien, para identificar el elemento del mercado de trabajo que permite vincular a los PAE/PEE con los TLC dentro de un

---

<sup>1</sup> Góchez Sevilla, Roberto (2002): Reflexiones en torno a los Tratados de Libre Comercio, Alternativas para el Desarrollo No. 75, FUNDE, San Salvador. Pp. 26-27.



mismo conjunto es preciso un breve análisis de este mercado en la aplicación de los programas.

Inicialmente en los PAE/PEE las variables referentes al mercado de trabajo jugaban un rol secundario en el conjunto de medidas; por lo general éstas se planteaban como variables de ajuste automático, de tal manera que la creación de nuevos empleos resultaría del crecimiento de la economía motivado especialmente por las exportaciones y la inversión extranjera.<sup>2</sup>

En las actuales reformas estructuras de tercera generación<sup>3</sup> el tema laboral retoma importancia. Desde la lógica de las reformas, el trabajo parece plantearse como el medio más rápido para que las empresas nacionales puedan insertarse a la economía mundial, atraer inversión extranjera y compensar a sectores productivos. En ese sentido, las reformas laborales en el marco de los programas no revelan la problemática del sector en sí mismo o el propósito principal de cualquier reforma laboral (el empleo, mejoramiento de las relaciones laborales y condiciones de vida de los trabajadores); sino a una estrategia de tipo comercial y no social.

Las reformas laborales responden a supuestas rigideces del mercado laboral que limitan el crecimiento del empleo y encarecen la producción, por lo que la actual tendencia de las

---

<sup>2</sup> Ver Moreno, Raúl (1997).

<sup>3</sup> En la aplicación de los PAE/PEE es posible identificar tres etapas o tipo de reforma. La primera de ellas se le ha llamado reformas de primera generación, relacionadas con la estabilización de las principales variables económicas, privatizaciones e inicio de la apertura comercial. La segunda generación contempla reformas institucionales y del rol del Estado, privatizaciones, entre otros. Y la reformas de tercera generación están constituidas por la privatización de los servicios públicos básico, suscripción de TLC y flexibilización del mercado de trabajo (Góchez, Roberto (2002), pp. 26-27)

reformas a punta a la flexibilización del mercado de trabajo;<sup>4</sup> sin considerar que ésta ya existe de hecho en el país.<sup>5</sup>

No cabe la menor duda, que la flexibilización laboral es el principal elemento que vincula a los PAE/PEE con los TLC, ya que los procesos de flexibilización desarrolladas en el marco de los programas han permitido crear las condiciones adecuadas para la acumulación del capital de las empresas transnacionales. Así la normativa de los TLC (con amplios derechos para el inversionista) acompañada de una fuerza laboral con bajos costos laborales y flexibilización de los contratos y despidos constituye el principal aliciente para atraer a la inversión extranjera e incrementar la masa de plusvalía de las empresas.

#### *4.1.2 Repercusiones de los PAE/PEE en el empleo y desempleo.*

Durante los PAE/PEE se ha observado que el empleo no ha mejorado significativamente; para 1992 los ocupados representaban el 90.7% de la Población Económicamente Activa y para 2000 un 93%, observándose en este año un crecimiento nulo del empleo con respecto a 1999.<sup>6</sup>

Por otra parte, este modelo no ha sido capaz de generar los empleos necesarios acorde al crecimiento de la oferta de

---

<sup>4</sup> La flexibilización integra un conjunto de medidas orientadas a reducir el desempleo mediante la disminución de los costos laborales (flexibilización de los salarios) y la individualización de los contratos .

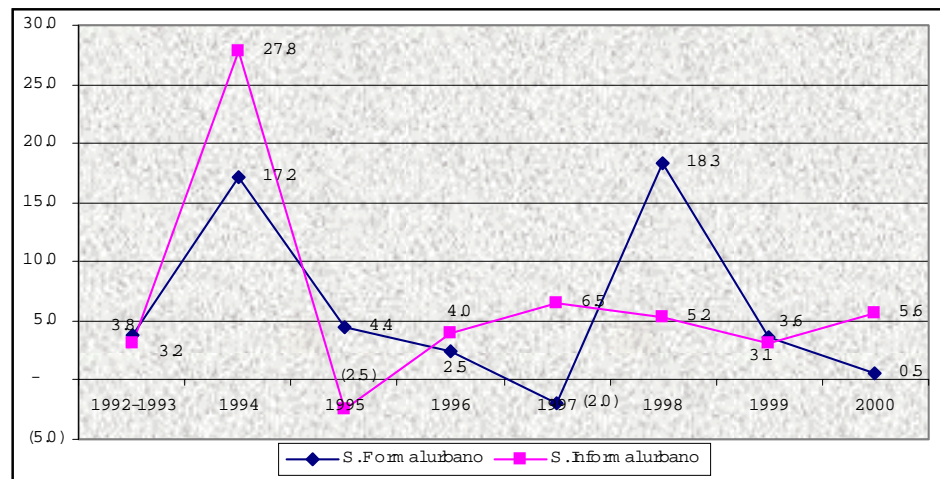
<sup>5</sup> Las practicas de flexibilización de hecho se evidencian en primer lugar aumentos insignificativos de los salarios mínimos nominales. En segundo lugar, la poca importancia de reformar la normativa laboral, ya que los vacíos e incongruencia de la actual legislación son utilizados por los empresarios y gobierno para imponer la flexibilización a los trabajadores. Por último, el debilitamiento de las organizaciones sindicales y de los procesos de concertación entre éstos y los patronos ha facilitado la aplicación de facto de las medidas de flexibilización.

<sup>6</sup> Si bien El Salvador tiene porcentaje de población ocupada superior a otros países latinoamericanos, la mayoría de los trabajadores según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) no se encuentran afiliados o están cubiertos por algún sistema de seguridad social pública o privada; para 1999 el porcentaje de ocupados sin prestaciones sociales ascendía al

trabajo; por ejemplo de 1992 a 2000 se crearon 569,550 puesto de trabajo y la oferta de trabajo ascendió a 972,728 (población en edad de trabajar), por lo que cerca de un 40.2% de la población en edad de trabajar no fueron adsorbida por el empleo o alguna actividad productiva, lo cual repercute en la informalización del empleo y en la migración de mano de obra salvadoreña hacia el extranjero.

Otro aspecto característico del mercado de trabajo durante la década de los noventas es la informalización del mismo, observado un crecimiento más dinámico y comportamiento más estable del empleo en el sector informal<sup>7</sup> que formal (ver Figura 4.1).

Figura 4.1  
Tasa de crecimiento del empleo urbano en sector formal e informal



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EHPM.

65.6%, un 30.3% están afiliados a algún sistema de seguridad y los verdaderamente beneficiados representan el 2.8% de los ocupados.

<sup>7</sup> En sentido éste según la EHPM como el "segmento del mercado de trabajo compuesto por: asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores; y, trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicos gerenciales o administrativos.

El auge del empleo en el sector informal podría explicarse en cierta medida por los resultados de los PAE/PEE; ya que reducción del gasto público y la modernización del Estado ha expulsado un significativo número de mano de obra (para 1999, sólo el 9.2% de la población ocupada estaba empleada en el sector público; porcentaje que para 1998 era cerca del 16%) que el sector formal no ha sido capaz de adsorber por débil dinamismo de la economía, expulsando a éstos a emplearse en actividades informales

El subempleo<sup>8</sup> ha sido otro de los fenómenos presente durante la década y este indicador "permite aproximarse en cierta medida a la precariedad de algunos empleos, tomando como medida la jornada de trabajo y el salario mínimo"<sup>9</sup>.

Durante la noventas la tasa de subempleo se ha reducido (subempleo urbano entre PEA total), pasando de una tasa del 19.5% para 1992 a una del 14.9% para 2000. Pese a los buenos resultados, la mayoría de los subempleados se concentran en la categoría de los invisible, por lo que para 2000 el 86% de los subempleados reciben ingresos inferiores al salario mínimo y laboran durante las horas destinadas para la misma reproducción de su fuerza de trabajo.

En materia de desempleo, a nivel de Latinoamérica, El Salvador se encuentra entre los países con menores tasas de desempleo junto con México, Honduras y Costa Rica. Para los noventas se observa una caída significativa de la tasa de desempleo; pasado

---

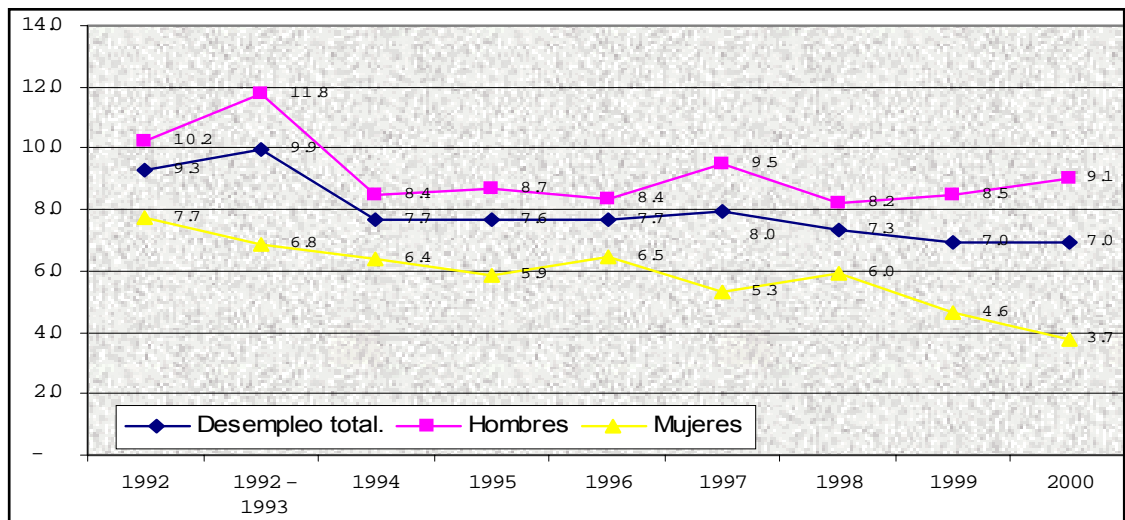
<sup>8</sup>En las estadísticas salvadoreñas el subempleo se mide únicamente a nivel urbano y según la EHPM indica el número de ocupados que trabajan involuntariamente menos de 40 horas a la semana a los cuales se ha llamado subempleados visible. Por otra parte se encuentran los subempleados invisibles que son aquellos que laboran las 40 horas o más y perciben ingresos inferiores al salario mínimo.

<sup>9</sup> Góchez, Roberto (2000): El Trabajo en la economía salvadoreña, Alternativa para el Desarrollo No. 65, FUNDE, El Salvador, Pp. 6.

de una tasa del 9.3% para 1992 a una del 7.0% para el 2000 (ver Figura 4.2).

Si bien los resultados del desempleo según las estadísticas oficiales son positivos, éstos difieren con la realidad en la que viven los salvadoreños y el desempeño de la economía nacional y externa.<sup>10</sup>

Figura 4.2  
Tasa de desempleo abierto



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EHPM.

Considerando la información descrita en la Figura 4.2 se observan marcadas diferencias en el desempleo según género, para el 2000 la tasa de desempleo para los hombres es del 9.1% y para las mujeres del 3.7%; durante toda la década la tasa de desempleo femenino se ha mantenido por debajo de la masculina y

<sup>10</sup> Lo primero que habrá que decir con respecto a los resultados oficiales es que, teóricamente se esperaría que los bajos niveles de crecimiento de la economía productos de la desaceleración de la economía salvadoreña desde 1995 hasta la fecha trajeran consigo incrementos en la tasa de desempleo, ya que cuando existen bajos niveles de crecimiento las economías no son capaces de absorber suficientemente a la población en edad de trabajar; fenómeno que se ha observado en la mayoría de las economías latinoamericanas como Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, entre otras. Segundo, estadísticamente pueden existir dificultades en el cálculo de las variables, como por ejemplo los criterios estadísticos utilizados para que una muestra de la población sea la representativa del total. Tercero, la presencia significativa del subempleo invisible en el área urbana y la no cuantificación del mismos en la rural podrían incrementar la tasa de desempleo oficial como se demostró en el apartado anterior.

con una tendencia al ensanchamiento de la brecha entre ambas tasas.

La reducción del desempleo femenino podría explicarse por la dinámica de la actividad económica que se ha venido fomentando en el marco de los PAE/PEE: maquila.

Dado que una de las principales estrategias planteadas desde los programas es la atracción de inversión extranjera y el fomento de las exportaciones, la mano de obra barata resulta ser el elemento esencial para que el país sea atractivo para los inversionistas y mejorar la competitividad de las exportaciones; en ese sentido, desde la aplicación de los programas se han desarrollado actividades intensivas en mano de obra femenina (maquila textil) ya que esta resulta ser más barata y menos rígida que la de los hombres.

#### *4.1 3 Los salarios y su cobertura.*

En El Salvador cerca del 54% de la población ocupada es asalariada, constituyéndose los salarios la principal fuente de ingresos para los hogares y un elemento determinante para la reproducción de la fuerza de trabajo. Pese a la importancia que tiene los salarios para reducir la pobreza y mejorar la distribución de los ingresos; durante los noventa en términos nominales los salarios (ver Cuadro 4.1) han tenido una dinámica de crecimiento menor a los ingresos obtenidos por los patronos.<sup>11</sup>

El bajo dinamismo de los salarios nominales responde a los propósitos de los PAE/PEE de atraer inversión extranjera y

---

<sup>11</sup> Como es puede observar el Cuadro 5.1 de 1989 a 1999 los salarios mínimos de la industria se incrementaron únicamente en ¢720 (US\$82.29), en tanto que los agropecuarios escasamente lograron incrementarse en ¢348 (US\$39.77); en cambio los ingresos percibidos por los patronos se incrementaron en ¢2771 (US\$316.69), creciendo a una tasa promedio del 15% mientras que los salarios crecieron en un 8%.

fomentar las exportaciones a expensa de un deterioro de los ingresos obtenidos por los trabajadores. El argumento de fondo tanto en los programas como en el TLCTN es de que los bajos niveles salariales constituye la principal ventaja comparativa para el país; pero ésta puede generar repercusiones futura sobre el desarrollo y calidad de la fuerza de trabajo, si los trabajadores no cuentan con los suficientes ingresos y adecuadas condiciones laborales para la reproducción fuerza de trabajo.

Cuadro 4.1  
Salarios mínimos nominales en colones salvadoreños.

| Años | Salarios de Industria, comercio y servicios | Tarifa Agropecuaria General | Jornal del café | Jornal de la caña de azúcar |
|------|---|-----------------------------|-----------------|-----------------------------|
| 1989 | 540.0                                       | 300.0                       | 487.5           | 405.0                       |
| 1990 | 607.5                                       | 333.8                       | 503.8           | 418.5                       |
| 1991 | 680.0                                       | 375.0                       | 585.0           | 486.0                       |
| 1992 | 766.3                                       | 390.0                       | 585.0           | 486.0                       |
| 1993 | 910.0                                       | 465.0                       | 585.0           | 486.0                       |
| 1994 | 990.0                                       | 510.0                       | 615.0           | 516.0                       |
| 1995 | 1,093.8                                     | 562.5                       | 671.9           | 568.8                       |
| 1996 | 1,155.0                                     | 594.0                       | 709.5           | 600.6                       |
| 1997 | 1,155.0                                     | 594.0                       | 709.5           | 600.6                       |
| 1998 | 1,225.0                                     | 630.0                       | 709.5           | 600.6                       |
| 1999 | 1,260.0                                     | 648.0                       | 709.5           | 600.6                       |

Fuente: DIGESTYC y Ministerio de Trabajo.

Además, el lento crecimiento de los salarios tiene que ver mucho con la visión de la mayoría empresarios salvadoreños y es que éstos, aún fundamente las ventajas competitivas mediante los bajos precios y por ende el mantenimiento de bajos costos laborales;<sup>12</sup> sin considerar que hoy en día una mano de obra mal remunerada, en donde los salarios no son capaces de cubrir las necesidades básicas puede contribuir negativamente en la competitividad de las empresas, actualmente la inserción de las empresas nacionales al mercado mundial requiere mano de obra

<sup>12</sup> Moreno, Raúl y Góchez, Roberto (1997): Consideraciones sobre el ajuste salarial, Actualidad Económica No. 7, Funde, San Salvador, Pp. 20.

calificada con salarios que permitan la reproducción efectiva de la mano de obra.

A nivel geográfico las disparidades salariales están presentes, es la zona más pobre del país (la rural, para 1999 el 55.4% de hogares rurales vive en condición de pobreza) donde los trabajadores obtienen los menores salarios. El Cuadro 4.1 nos da una idea de ello, es la zona rural en donde se desarrolla las actividades agropecuarias y ahí el salario está por debajo del mínimo legal urbano, éste es 0.5 veces más grande que el rural o agrícola.

Los escasos ajustes a los salarios nominales han generado una caída estrepitosa de los salarios reales (ver Figuras 4.3). En los ochentas los salarios reales cayeron a una tasa promedio del 7.8%, en los noventas la caída tiende a desacelerarse con una tasa del 1.4%. De igual manera que los salario nominales, el sector donde se concentran la mayoría de los hogares pobres se observa un mayor deterioro de los salarios reales

A pesar que en los noventas se contaron con tasas bajas de inflación se hubiera esperado un mejor desempeño de los salarios reales; sin embargo, sólo se ha logrado atenuar la caída dinámica que se venía presenciando desde los ochentas, pero no se observan "indicios de su reversión, lo cual obviamente es el resultado las practicas de flexibilización del régimen salarial" ya que solo ésta puede explicar la razón del por qué "los salarios mínimos nominales no hayan crecido más rápido para tratar de revertir la profunda caída de los salarios mínimos reales".<sup>13</sup>

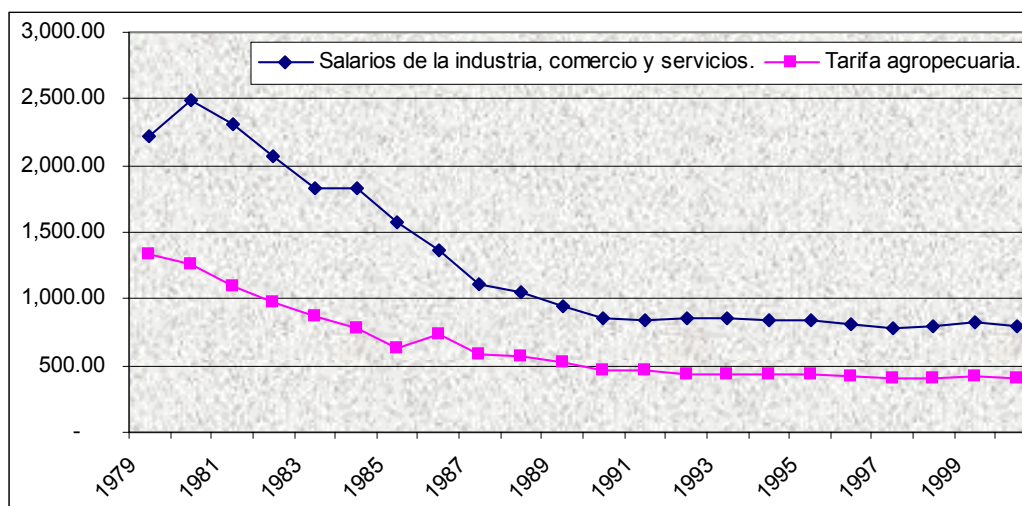
---

<sup>13</sup> Montecinos, Mario y otros (2000): Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y de Estabilización Económica para el caso de El Salvador, SAPRIN / FUNDE, El Salvador, mimeo.



El estancamiento de los salarios nominales y la caída de los reales permite señalar que durante los PAE/PEE los salarios no son considerados como un instrumento que permita una equitativa distribución de los ingresos del país, por el contrario han facilitado una distribución más desigual de los ingresos, lo cual se refleja en la distribución factorial del ingreso de la Matriz Insumo Producto de 1990 en donde las remuneraciones representaban el 32% del valor agregado y el excedente bruto de explotación el 62%.

Figura 4.3  
Evolución de los salarios mínimos reales en colones salvadoreños, 1979-2000.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos obtenidos del DIGESTYC, Ministerio de Trabajo y FUNDE.

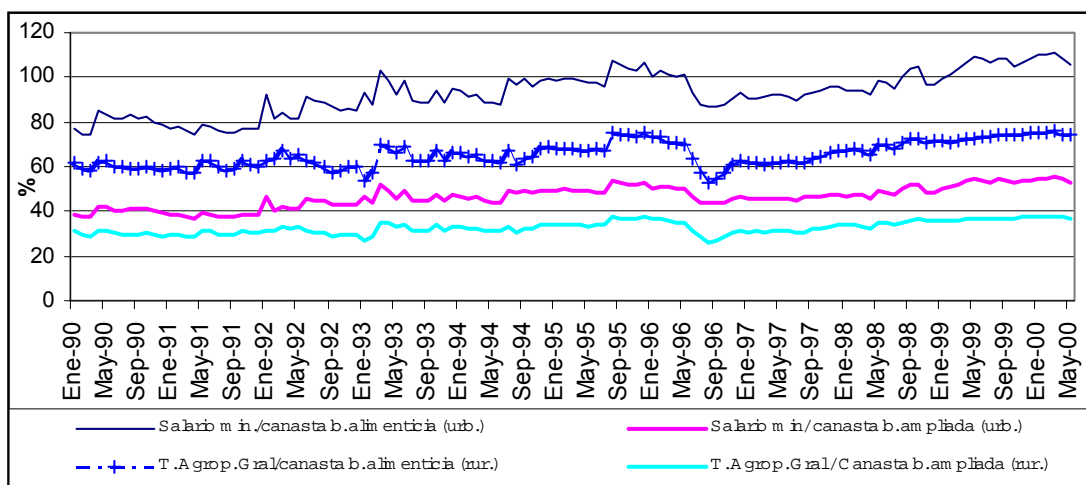
En cuanto al poder adquisitivo de los salarios;<sup>14</sup> el bienestar de los trabajadores y sus familiares, como la reproducción de su fuerza de trabajo depende en cierta medida de capacidad adquisitivas de los salarios percibidos, especialmente en

<sup>14</sup> Para medir la cobertura de los salarios o su poder adquisitivo se hace uso de la canasta básica alimentaria (CBA) y la canasta básica alimentaria ampliada (CA); la primera según la EHPM integra un conjunto de productos considerados básicos en la dieta

aquellos hogares donde los salarios es la principal fuente de ingreso.

Si analizamos la Figura 4.4 nos enteramos que los salarios percibidos por los ocupados durante la década de los noventa no logran cubrir el 100% del costo de la canasta alimentaria, a excepción de los salarios urbanos (salarios de la industria, comercio y servicios) que a finales de los noventa lograron cubrir por encima del cien por ciento el costo de la CBA.

Figura 4.4  
Cobertura de los salarios mínimos de las CBA y CA



Fuente: Tomado de Góchez, Roberto (2000)

La cobertura de los salarios esta relacionado con los niveles de pobreza, los salarios rurales son los que tiene menor capacidad adquisitiva. Mientras que en los hogares urbanos los salarios tienen una cobertura mayor; para diciembre de 1999 el salario urbano logro cubrir el 108.1% de la CBA, los rurales o agrícolas cubren el 75.6%.

de la población residente, en cantidades suficientes para cubrir adecuadamente, por lo menos, las necesidades energéticas y proteicas del individuo promedio", la segunda es do veces el costo de la CBA.

A los resultado en materia de empleo, desempleo, salarios y cobertura de los mismos en mercado de trabajo salvadoreño, hay que agregar las practicas de flexibilización laboral, que se evidencian en: la debilidad del Ministerio de Trabajo de hacer cumplir los derechos laborales y su rol anti-sindical,<sup>15</sup> la baja densidad sindical (5.5% para 1996), el bajo porcentaje de ocupados que han firmado contratos<sup>16</sup> y en el lento dinamismo de los salarios mínimos.

#### 4.2 EL TLCTN Y LA CAPACIDAD INTERNA DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA DE GENERAR EMPLEO

*4.2.1 ¿Es posible promover el empleo y mejorar las condiciones de vida desde lo negociado en el TLCTN?*

Como se planteó anteriormente, ante la carencia de estudios de impactos y la poca participación de los sectores sociales y económicos en el TLCTN, éste da lugar a una fórmula de ganadores y perdedores.

En ese sentido el sector laboral conjuntamente con el medioambiente, consumidores y la micro y pequeña empresa resultan ser los perdedores dentro del tratado ante la carencia de contar con acuerdos que busquen la protección y fomento de los mismos.

En el TLCTN los aspectos relacionados con el mercado de trabajo no existen como por ejemplo, un acuerdo laboral que integre los derechos laborales y fomento del empleo (ver Anexo No. 15, pese a que el preámbulo los países integrantes decidieron acordar el

---

<sup>15</sup> OP. Cit. Góchez, Roberto (2000). pp. 17.

<sup>16</sup> Para 2000, sólo el 23.6% de los hombres ocupados habían firmado contrata, ese porcentaje para las mujeres fue del 36.6%.

TLCTN con la aspiración de *"crear oportunidades de empleo y mejorar las condiciones de vida en sus respectivos territorios..."*.

No obstante, el cumplimiento de los compromisos de generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones de vida de los/as trabajadores/as expuestos en el preámbulo, no sólo requiere de acuerdos que permitan el cumplimiento de los mismos en el marco de la apertura comercial y en las actividades desarrolladas por los inversionistas, como ha quedado demostrado en caso del TLCAN.

Ahora bien, si retomamos la experiencia mexicana, ésta nos revela que los impactos del TLCAN sobre el empleo han conducido a una precarización del mismo (ver Cuadro 4.2) a pesar de que se cuenta con el ACLAN; pero dada la falta de articulación de éste con el resto del tratado, la ausencia de normas mínimas con mecanismos concretos de aplicación y observancia que las partes estarían obligadas a cumplir y el carácter mercantilista del acuerdo de evitar la eliminación de los beneficios comerciales, éste no ha propiciado beneficios positivos para el sector laboral.

La poca efectividad del ACLAN, ha sido producto de la desvinculación de éste de la lógica del TLCAN; en otras palabras los derechos laborales que desde el ACLAN se fomentan no cruzan transversalmente la normativa comercial y sobre inversiones desarrolladas en el tratado.

Ante esos resultados, cabe preguntarse entonces ¿qué podríamos esperar del TLCTN? en el cual ni siquiera se ha incluido un acuerdo laboral del tipo ACLAN, seguramente la respuesta serían

impactos similares al caso mexicano reforzados a la luz del débil rol de Ministerio de Trabajo y del estado crítico del sector laboral como resultado de los PAE/PEE.

Cuadro 4.2

Cuadro comparativo de la situación laboral en las economías mexicana y salvadoreña: impactos y potenciales impactos de los TLC.

| TLCAN  | TLCTN  |
|--|--|
| Incluye una cláusula laboral   | No incluye cláusula laboral  |
| Impactos   | Potenciales impactos.  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Déficit de empleo.<br/>No sean creado los empleos requeridos. Déficit de tres millones de personas que necesitan empleo.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Déficit de empleo.<br/>La economía no ha sido capaz de generar los empleos necesarios acorde al crecimiento de la oferta de trabajo, un 40.2% de la población en edad de trabajar no han sido absorbida por alguna actividad productiva.</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Informalización del empleo.<br/>En el área urbana de México se ha observado un incremento de los empleos independientes y no pagados.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Informalización del empleo<br/>Si bien la tasa de desempleo se ha reducido, existe una presencia significativa del subempleo y de la informalización del empleo.</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Precarización del empleo.<br/>Durante los noventas se ha incrementado el porcentaje de población ocupada sin prestaciones sociales y entre 1991 - 1997 la población con seguridad social se ha reducido en un 49%, lo cual esta relacionado con la caída del empleo asalariado. Además existe un porcentaje significativo de trabajadores que ganan menos de un salario mínimo, en 1993 este porcentaje fue del 19.9% y para 1999 se mantenía en un nivel similar (19.3%).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Precarización del empleo<br/>El 65.6% de las personas ocupadas carecen de prestaciones sociales.<br/>Bajo porcentaje de ocupados que han firmado contratos (para 2000, sólo el 23.6% de los hombres ocupados habían firmado contrato, ese porcentaje para las mujeres fue del 36.6%)</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Perdida del poder de compra de los salarios.<br/>En la década de los noventas el salario mínimo ha perdido casi el 50% de su poder adquisitivo.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Baja cobertura de los salarios.<br/>Los salarios mínimos no logran cubrir en un 100% el valor de la CBA, especialmente los rurales, y aún menos la CA y la canasta de mercado.</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Caída de los salarios reales.<br/>Con la entrada del tratado el salario real de la industria tendió a caer (ver Figura No. 2.10 del capítulo II), mientras tanto los salarios reales mínimos urbanos mantienen su tendencia hacia la baja.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Caída de los salarios reales.<br/>En los noventa, no ha sido posible revertir la dinámica caída de los salarios reales de la economía.<br/>Se ha observado un lentísimo crecimiento de los salarios mínimos y significativas desigualdades de entre los salarios percibidos por mujeres y hombres y a nivel geográfico (urbano y rural).</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Evidencia de practicas de flexibilización laboral.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Flexibilización laboral de facto del mercado de trabajo.</li> </ul>   |

Fuente: Elaboración propia en base a los capítulos II y el apartado 4.1.

En el Cuadro 4.2 se presenta un análisis comparativo entre los impactos del TLCAN en México y los potenciales impactos que el

TLCTN generaría en el mercado de trabajo, sustentado a la luz de los impactos generados en el mismo por la apertura comercial en el marco de aplicación de los PAE/PEE.

El cuadro evidencia que la situación del mercado de trabajo salvadoreño no dista mucho del caso mexicano generado por el TLCAN; por lo tanto, el TLCTN podría repercutir en el desmejoramiento de la situación actual del trabajo ante la ausencia de del enfoque de derechos laborales en el TLCTN.

Por otra parte, el principio de las ventajas comparativas presente en la elaboración de los acuerdos comerciales constituye un factor que ha permitido la no-inclusión de acuerdos laborales en el TLCTN. Así, el reconociendo que la ventaja comparativa del país reside en el mantenimiento de una mano de obra barata, que permite la reducción de los costos de la producción exportable y que el país sea atractivo para los inversionistas extranjeros, ha generado que los negociadores consideren los acuerdos laborales como una amenaza que vendría a terminar con la principal ventaja del país, es decir que el país es "competitivo" vía la precarización del empleo.

Es importante destacar, que en el caso del TLCAN la iniciativa de incluir el ACLAN no fue de México,<sup>17</sup> sino de las organizaciones sindicales de los Estados Unidos para evitar que los bajos salarios y niveles de protección de México generara una fuga masiva de empresas estadounidense provocando incrementos en el desempleo; en ese sentido, los acuerdos laborales son utilizados con fines proteccionistas por parte de

---

<sup>17</sup> Para el ACLAN limitaba el uso de su ventajas comparativa vía bajos salarios y bajos niveles de protección laboral.

los países desarrollados,<sup>18</sup> más que por un interés de velar por el cumplimiento de los derechos laborales.

Con respecto al contenido capitular del TLCTN, existen varios capítulos que hacen una alusión al empleo o están relacionados con el mercado de trabajo. Uno de los más importantes es el de inversiones, en el cual plantea que no es posible exigirles requisitos de desempeño a los inversionistas de los países Partes del TLCTN como a los no Parte; sin embargo, el numeral 4 del artículo 14-07 destaca lo siguiente:

*"Nada de lo dispuesto en el párrafo 3 **(sobre requisitos de desempeño)** se interpretará como impedimento para que una Parte imponga en relación con una inversión de un inversionista de una Parte o de un inversionista de un país no Parte en su territorio, requisitos legadamente establecidos relativos a la localización geográficas de unidades productivas, de generación de empleo o capacitación de mano de obra, o de realización de actividades en materia de investigación y desarrollo".<sup>19</sup>*

Pese a lo expuesto en numeral 4, el TLCTN se queda en el plano enunciativo y exhortativo a los inversionistas en cuanto a lo normado en éste, ya que no se plantean y aclaran cuáles serán los mecanismos y procedimientos que permitirán el cumplimiento efectivo de lo ahí dispuesto por los inversionistas.<sup>20</sup> Ante la debilidad y carencia de marcos institucionales y legales en El Salvador, los beneficios del numeral no serán aprovechados en su totalidad.

---

<sup>18</sup> Es característico observar que todos los TLC negociados por los Estados Unidos y Canadá con los países de América Latina, todos incluyen una cláusula o acuerdo de cooperación laboral.

<sup>19</sup> Negritas son propia.

<sup>20</sup> Moreno, Raúl (2000): pp. 9-10.

El Capítulo sobre Reglas de Origen podría constituirse en una limitante para la generación de empleo vía la producción exportable, ya que la exigencia del 50% de contenido regional coloca en desventaja a El Salvador por el alto contenido importado en la producción nacional exportable.<sup>21</sup>

Caso distinto hubiese sido que en lugar de la exigencia de un contenido regional se hubiera impuesto un contenido local, ya que permite generar cadenas productivas por lo tanto la generación de empleo indirecto.

Además la implantación del TLCTN con un contenido regional vendrá acompañado con la pérdida de empleo en aquellos sectores del país poco competitivos, como resultado de la diferencia de costos que podría existir entre los productos mexicanos y salvadoreños, por lo que los impactos en el empleo neto no serían tan significativos.

El capítulo sobre Comercio Transfronterizo, también constituye una amenaza para los/as trabajadores/as ocupados en las empresas proveedoras o prestadoras de servicios, ya que el Estado no puede establecer discriminaciones entre proveedores nacionales y extranjeros (aplicación de los principios de Trato Nacional y de Nación Más Favorecida).

Por otra parte, en el capítulo sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios al no definir claramente el tiempo (de acuerdo a las actividades que realizarán) en que permanecerán las personas de negocios en los territorios podría dar lugar una

---

<sup>21</sup> Por ejemplo para el 2000 las exportaciones de maquila brutas de maquila cubrían el 54.5% de las exportaciones totales, pero al descontarles sus importaciones (maquila neta) éstas lograron representar para ese mismo año un 15.5%. A demás la mayoría de los insumos o productos importados no provienen de los países de la zona del TLCTN, sólo las importaciones de origen estadounidense representan cerca del 34% del total (excluyendo maquila), luego le sigue Guatemala con un 12.9% en 2000.



al desplazamiento y subempleo de mano de obra salvadoreña calificada.

Por último, la lógica del TLCTN no responde al enfoque de derechos laborales, ni a una política de empleo que reconozca las necesidades del sector laboral; para que el TLCTN sea efectivo para la generación de empleo y el cumplimiento de los derechos laborales se requiere que la dimensión laboral sea un eje transversal de tratado, de lo contrario los impactos positivos serán escasos en el sectores.

En síntesis, existen varios elementos que responden a la pregunta planteada arriba. Así, en primer lugar, la exclusión de un acuerdo laboral o cláusula laboral que promoviera y vigilara el cumplimiento efectivo de los derechos laborales y que cruzara transversalmente la normativa sobre comercio e inversiones del TLCTN limita la capacidad éste de mejorar las condiciones de vida del sector laboral.

En segundo lugar, la ausencia de mecanismos claros que permitan el cumplimiento por parte de los inversionistas de lo dispuesto en el numeral cuatro del Art. 14-07 del TLCTN y el uso de un contenido regional en las reglas de origen descarta las posibilidades de que desde la normativa misma se fomente el empleo.

Finalmente, el enfoque de las ventajas comparativas en el TLCTN, no permite considerar a la mano de obra con un factor determinante para la generación de ventajas competitivas, de esta manera el hecho de mantener bajos salarios, bajos niveles de protección laboral, flexibilidad en la contratación permitirá un desarrollo factible del TLCTN y de las empresas extranjeras.

*4.2.2 La capacidad interna de la economía de generar empleo vista desde de los principales sectores beneficiado por los TLCTN.*

La experiencia mexicana nos revela que con el TLCAN, uno de los sectores más favorecido ha sido de la industria manufacturera, de tal manera que durante 1994-2000 éste concentraba 86.8% de del total de las exportaciones y dentro de este sector la maquila representaba el 50.5% de total de las exportaciones manufactureras.

En el caso salvadoreño durante los PAE/PEE se observa la misma tendencia mexicana, en primer lugar porque la industria manufacturera para el 2000 representa cerca del 23% del PIB y segundo, las exportaciones de maquila representaban para el mismo años aproximadamente el 54.5% de las exportaciones totales.

Vale mencionar que con los TLCTN los sectores beneficiados serán los que están relacionados con el sector externo, ya que inicialmente la apertura va a favorecer a aquellas empresas que poseen cierta cuota de ventas en el mercado mexicano y que por lo general en el programa de desgravación lograron un mejor acceso al mercado mexicano.

Ahora bien, las posibilidades de que el TLCTN genere impactos significativos sobre el empleo requieren del conocimiento de los niveles de articulación intersectoriales de los sectores y de aquellas ramas relacionadas con la exportación, de tal manera que se pueda identificar si los sectores mayoritariamente

favorecido por el TLCTN son capaces de dinamizar el aparato productivo y por ende la creación de nuevos empleos.

Para determinar la capacidad de la economía de generar empleo en función de los sectores favorecidos por el TLCTN se abordarán los siguientes aspectos: la articulación productiva, la contribución de las ramas productivas a mercado de trabajo y la contribución del sector externo.

a. La articulación del aparato productivo salvadoreño.

La determinación de los niveles de encadenamiento se hizo uso del Modelo de Coherencia Económica para Centroamérica (MOCECA)<sup>22</sup> De acuerdo a este modelo un 32.4% de las ramas con encadenamientos hacia atrás poseen coeficientes de encadenamientos menores al promedio de la economía; mientras que un 67.4% de las ramas con encadenamientos hacia delante sus coeficientes son menores al promedio (ver Anexo No. 17).

Cuando existe un porcentaje significativo de ramas con encadenamientos por debajo del promedio del aparato productivo, según el modelo, se revela que los impactos que estas ramas puedan generar en la economía son limitados. En el caso de El Salvador más de mitad las ramas están por debajo del promedio por lo que los niveles de encadenamientos de éstas no son capaces de generar dinamismo a la economía.<sup>23</sup>

De acuerdo a la clasificación de los cuatro subtipos de encadenamientos intersectoriales el MOCECA revela que el 32.6% de las ramas no forman cadenas relevantes o sólo ofrecen bienes para la demanda final entre estos tenemos: café, algodón,

---

<sup>22</sup> Para la descripción del MOCECA ver apéndice al final del capítulo.

<sup>23</sup> Ver Aguilar, Víctor y Goitia, Rodrigo (1997): La economía salvadoreña: un análisis a partir del modelo de coherencia económica para Centroamérica, Avances No. 11, FUNDE, El Salvador.

silvicultura, bebidas, comercio, comunicaciones, bancos, entre otros.

El 17.4% de las ramas son productores de materias primas o productores de insumos y demandantes de importaciones como por ejemplo: granos básicos, hoteles y restaurantes, ganadería, otros productos agrícolas, pesca, electricidad, etc.

El 34.8% de las ramas tienen un comportamiento como demandantes de insumos, ejemplo: avicultura, carne y sus productos, productos lácteos, azúcar, prendas de vestir, cuero y sus productos, madera y sus productos, entre otros.

En cuanto a las ramas más relacionadas intersectorialmente, capaces de generar dinamismo escasamente representan el 15.2% del total, entre éstas están: caña de azúcar, productos de la molinería, textiles, papel y cartón, química de base, entre otros. En total son 7 ramas de 46 las que dinamizan tanto a ramas productoras de insumos como a las que utilizan la producción de éstas.

Es importante recalcar que el 84.8% de las ramas poseen niveles de encadenamientos débiles y/o muy pocos dinámicos. Por otra parte el estudio de Aguilar y Goitia (1997) concluyen que más de la mitad de los sectores (68.7%) poseen un nivel poco significativo de arrastre sobre los demás sectores, es decir que el incremento en una unidad de la demanda de estos sectores no ejerce incrementos significativos en el resto de sectores lo cual viene a confirmar que "la economía tiene una reducida interrelación entre las diferentes ramas."<sup>24</sup>

Los resultados obtenidos refuerzan el argumento, que dado el bajo nivel de articulación intersectorial de la economía salvadoreña, la desregulación de los flujos transables mediante el TLCTN posiblemente no se traducirá en un incremento de la producción del resto de sectores económicos, ni en la generación de nuevos empleos en los mismos.

Los bajos niveles de encadenamiento de las ramas productivas de la economía salvadoreña repercutirán determinadamente a que el empleo no responda a los incrementos de aquellas ramas que se verán beneficiadas por el TLCTN; por lo tanto, para que el tratado fuera un elemento que arrastra el crecimiento del empleo en el resto de la economía requería con anterioridad medidas orientadas a generar cadenas productivas entre los sectores.

Con el TLCTN, las posibilidades de generar cadenas productivas son nulas como resultado de la eliminación de los requisitos de desempeño, la exigencia de un contenido regional sobre un local y el proceso de apertura que no fueron sustentados sobre estudios técnicos sectoriales. Por lo tanto, no se puede esperar de éste impactos positivos en la generación de empleo indirecto.

b. La contribución al mercado de trabajo.

Para determinar la contribución de las ramas productivas al mercado de trabajo se ha calculado para cada rama el coeficiente de contribución a partir del cociente entre las remuneraciones y el Valor Bruto de la Producción (VBP) de la MIP de 1990; además el cociente entre el Valor Agregado y el VBP; luego se comparan con el promedio de la economía; así, las ramas que tienen coeficientes mayores que el promedio de la economía son

---

<sup>24</sup> *Ibíd.* pp. 7.

dinámicas en la generación de empleo o en el mejoramiento de los niveles salariales.

Los resultados en cuanto a la contribución de las ramas al mercado de trabajo no son muy alentadores (ver Anexo No. 18), ya que más de la mitad de las ramas (53.5%) tienen coeficientes de contribución al mercado de trabajo menor que el promedio de la economía;<sup>25</sup> el mismo fenómeno se considera para el coeficiente de valor agregado, el cual se distribuye inequitativamente ya que las ganancias de los empresarios (Excedente Bruto de Explotación) cubren el 63% de valor agregado, las remuneraciones el 32.5% y los impuestos indirectos netos de subsidios el 4.5%.

Es importante mencionar que la mayoría de las ramas con encadenamientos dinámicos, en materia de aporte al mercado de trabajo dentro de la misma resultan mal evaluadas. Por ejemplo, entre las ramas mejor evaluadas en el apartado anterior teníamos textiles, papel, cartón y sus productos y químicas de base y elaborados; sin embargo, la contribución al mercado de trabajo de estos sectores está por debajo del promedio de la economía.

Si actualmente el país cuenta con más de la mitad de las ramas productivas con bajo aporte al mercado de trabajo vía las remuneraciones, con el TLCTN no será posible revertir tal situación; ya que desde la lógica de los TLC mientras más bajos sean los costes laborales de las ramas, éstas serán más atractivas para los inversionistas.

---

<sup>25</sup> Para determinar la importancia de una rama de la economía en el empleo se hace mediante la comparación del coeficiente de contribución al mercado de trabajo de la rama con el coeficiente promedio de la economía; de tal manera que las ramas que tienen coeficientes menores al promedio de economía son menos dinámicas en la generación de empleo o incremento de los salarios, caso contrario sucede con las ramas con coeficientes mayores al promedio.

Otro indicador que nos permite determinar la contribución de la producción en el crecimiento del empleo es el coeficiente de Elasticidad Empleo - Producto (CE).<sup>26</sup> El CE determina en cuánto se eleva el empleo por cada punto porcentual de incremento en el producto (PIB a precios constantes).

El cuadro 4.3 presenta los resultados para El Salvador en los noventa con un coeficiente recurrentemente inelástico en la mayoría de años de la década (a excepción de los años 1994, 1996, 1998 y 2000) lo que indica que el empleo no ha sido sensible significativamente a los cambios en el crecimiento generado en el marco de apertura propiciada por los PAE/PEE. En los noventa se obtuvo un CE de 0.87, lo que significa que por cada unidad porcentual en el crecimiento del PIB, el empleo logró crecer en un 0.87%.

En la industria manufacturera el CE para el 2000 fue de 0.4, es decir que por cada punto porcentual de una unidad del PIB industrial el empleo crece en un 0.4%, lo que indica que el sector mayoritariamente beneficiado por los tratados comerciales poseen bajo potencial para incrementar el empleo.

La inelasticidad del empleo ante el PIB posiblemente se explica por la caída de la tasa de explotación que viene emparejada con una reducción del capital variable como resultado de los avances

---

<sup>26</sup> El CE se determina mediante la siguiente expresión:

$$CE_2 = \frac{(PO_2 - PO_1) / PO_1}{(PIB_2 - PIB_1) / PIB_1}$$

Donde:

CE<sub>2</sub>: Coeficiente de elasticidad empleo-producto del año presente.

PO<sub>1</sub>: Población ocupada del año anterior.

PO<sub>2</sub>: Población ocupada del año presente.

PIB<sub>1</sub>: Producto Interno Bruto del año presente.

PIB<sub>2</sub>: Producto Interno Bruto del año anterior.

tecnológicos; esto plantea la necesidad de generar mecanismos (entre estos los TLC) que incrementen el usos del capital variable de tal manera de incrementar la tasa de explotación y consecuentemente la tasa de ganancia la cual se reflejaría en un incremento del PIB.

Vale la pena recalcar, también, que en los noventas el comportamiento tanto del PIB como del mercado de trabajo ha sido producto de la aplicación de políticas de apertura económica y comercial propiciadas por los PAE/PEE y que con el TLCTN se profundizan aún más.

Cuadro 4.3  
Elasticidad Empleo - Producto

| Año                     | Crecimiento del PIB | Crecimiento del Empleo | Elasticidad Empleo - PIB |
|-------------------------|---------------------|------------------------|--------------------------|
| 1990                    | 4.8                 | ..                     | ..                       |
| 1991                    | 3.6                 | ..                     | ..                       |
| 1992                    | 7.5                 | ..                     | ..                       |
| 1993                    | 7.4                 | 2.8                    | 0.38                     |
| 1994                    | 6.8                 | 8.2                    | 1.21                     |
| 1995                    | 6.4                 | 1.1                    | 0.18                     |
| 1996                    | 1.7                 | 4.2                    | 2.49                     |
| 1997                    | 4.2                 | 0.5                    | 0.12                     |
| 1998                    | 3.5                 | 7.8                    | 2.23                     |
| 1999 <sub>(p)</sub>     | 3.4                 | 2.1                    | 0.62                     |
| 2000 <sub>(p)</sub>     | 2.0                 | 2.1                    | 1.05                     |
| Noventas <sub>(A)</sub> | ..                  | ..                     | 0.87                     |

Fuente: elaboración propia sobre la base del BCR y la EHPM

P/ datos preliminares para el PIB.

A/ Fuente: Stallings, Barabara y Weller, Jurgén (2001)

Al respecto de los resultados atípicos de los años 1994, 1996, 1998 y 2000, un estudio de la CEPAL<sup>27</sup> explica que el comportamiento del CE en esos años podría explicarse por situaciones "en que las presiones de la oferta superaron la

---

<sup>27</sup> Stallings, Barabara y Weller, Jurgén (2001): El empleo en América Latina, base fundamental de la política social; en Revista de la CEPAL No. 75, pp. 205.



capacidad de la economía para generar puestos de trabajo en circunstancias de bajas capacidad de crecimiento del PIB. Como consecuencia, el empleo se creó mediante el trabajo por cuenta propia y otras actividades del sector informal, y no porque los modelos económicos previeran el uso intensivo de la mano de obra”.

Retomando el comentario anterior y el cuadro 4.3 podría decirse que modelo actual enmarcado en la liberalización económica y la apertura comercial contribuye a la generación de empleo precario (cuenta propia e informal). De continuar con elasticidades con comportamiento anormales<sup>28</sup> durante la aplicación del TLCTN,<sup>29</sup> éste podría contribuir a la generación de empleo, pero de un empleo con nula seguridad social y vulnerable a la competencia; ya que serían empleos ubicados en los sectores de pequeña y microempresa, sectores característicos del empleo informal y por cuenta propia.

Finalmente, lo expuesto en este numeral revela que serían relativamente nulos impactos en materia de generación de empleo indirecto por parte del TLCTN; en primer lugar porque El Salvador cuenta con una estructura productiva desarticulada; segundo, la normativa del TLCTN contribuye a la desarticulación; y por último la presencia de inelasticidad del empleo al crecimiento generada por las políticas de apertura comercial de los PAE/PEE y que con el TLCTN se refuerzan, el tratado no será capaz de cambiar los niveles de sensibilidad del empleo.

---

<sup>28</sup> Por ejemplos los resultados de 1996, 1998 y 2000.

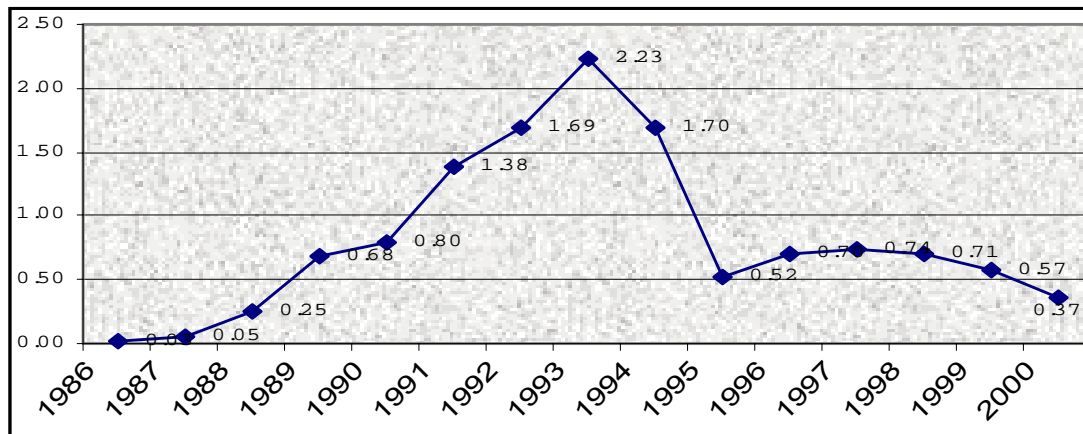
<sup>29</sup> Recordemos que al inicio de este capítulo se argumentaba que desde el contenido del TLCTN no es posible fomentar el empleo y las condiciones de vida de los trabajadores, por lo que desde el tratado no se visibiliza mejorar la sensibilidad del empleo con respecto al PIB

c. La contribución del sector externo.

El incremento del empleo vía las exportaciones hacia México puede verse opacada por la baja importancia que hasta la fecha representa el comercio con ese país; para el 2000 las exportaciones hacia México representaban el 0.4% de las exportaciones totales.

Desde mediados de la década de los noventas las exportaciones tendieron a caer (ver Figura 4.5), lo cual se puede explicar por la competencia que han generado los acuerdos comerciales que México ha negociado, especialmente el TLCAN, ya que a partir de la entrada en vigencia de este acuerdo las exportaciones empezaron a caer.

Figura No. 4.5  
Participación de las exportaciones a México en las exportaciones totales de El Salvador.



Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

En cuanto a los sectores que potencialmente se verán beneficiados de inmediato con el TLCTN se encuentran aquellos que ya poseen una cuota de mercado en México. El Cuadro 4.4 nos da una idea de cuales son esos sectores.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> En el Cuadro No. 5.3 detallan los 25 principales productos de exportación de El Salvador a México de acuerdo a la clasificación por capítulos del Sistema Armonizado y luego adaptados los productos más importantes a la clasificación de la MIP.

Habiendo identificado los sectores sobre los cuales el TLCTN potencialmente generará mayores impactos y que mediante éstos se generaran sinergias sobre el resto del aparato productivo e incremento en el empleo habría que preguntarse ¿cuál es la contribución de estos sectores al mercado de trabajo?

Cuadro No. 4.4  
25 principales productos de Exportación a México, promedio 1994-2000.

| Capítulos del Sistema Armonizado |   | % de participación |
|----------------------------------|---|--------------------|
| 48                               | PAPEL Y CARTON; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON  | 19.9               |
| 39                               | PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS   | 16.3               |
| 41                               | PIELÉS (EXCEPTO LA PELETERIA) Y CUEROS  | 9.5                |
| 55                               | FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS   | 9.0                |
| 82                               | HERRAMIENTAS Y UTILES, ARTICULOS DE CUCHILLERIA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMUN; PARTES DE ESTOS ARTICULOS, DE METAL COMUN                        | 7.0                |
| 63                               | LOS DEMAS ARTICULOS LOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERIA Y TPAPOS   | 4.7                |
| 34                               | JABON, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS, PREPARACIONES PARA LAVAR, PREPARACIONES LUBRICANTES, CERAS ARTIFICIALES.                                      | 4.7                |
| 22                               | BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE   | 4.7                |
| 30                               | PRODUCTOS FARMACEUTICOS   | 4.2                |
| 03                               | PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS   | 3.9                |
| 52                               | ALGODON   | 3.6                |
| 84                               | REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS   | 3.0                |
| 01                               | ANIMALES VIVOS  | 1.3                |
| 08                               | FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS(CITRICOS), MELONES O SANDIAS  | 1.0                |
| 96                               | MANUFACTURAS DIVERSAS   | 1.0                |
| 49                               | PRODUCTOS EDITORIALESDE LA PRENSA Y DE LAS DEMAS INDUSTRIAS GRAFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS                                   | 0.9                |
| 95                               | JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS   | 0.9                |
| 98                               | RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS   | 0.8                |
| 76                               | ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS   | 0.8                |
| 85                               | MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN | 0.7                |
| 38                               | PODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS  | 0.6                |
| 42                               | MANUFACTURAS DE CUERO; ARTICULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS)                                      | 0.5                |
| 62                               | PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO  | 0.4                |
| 83                               | MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMUN  | 0.4                |
| 94                               | MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO  | 0.1                |
| <b>Total Seleccionado</b>        |   | <b>100.0</b>       |
| <b>Clasificación MIP</b>         |   |                    |
| Papel, cartón y sus productos    |   | 19.9               |
| Textiles.                        |   | 17.7               |
| Productos de caucho y plásticos  |   | 16.3               |
| Cueros y sus productos.          |   | 10.0               |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dataintal SIECA – BID.

En cuanto a la principal rama o productos de exportación a México (papel, cartón y sus productos) ésta se encuentra entre los sectores más dinámicos y relacionados intersectorialmente como demandante y oferentes de insumos (ver Anexo No. 17); sin embargo, su contribución al mercado de trabajo está por debajo del promedio la economía y de la industria manufacturera (ver Anexo No. 18); lo mismo sucede con los textiles, pero su coeficiente es mayor al de la industria en promedio.

Si bien estas dos ramas presentan dificultades para generar empleo o mejorar los salarios dentro de las mismas, es posible que éstas generen empleo indirecto vía sus relaciones intersectoriales como oferentes y demandantes. No obstante, la exigencia de un contenido regional sobre un local en las reglas de origen del TLCTN, en un futuro podría provocar la ruptura de los encadenamientos de las ramas textiles y papel cartón y sus productos en caso que México, Honduras o Guatemala produjeran insumos de calidad y a un menor costo.

En cuanto a los productos de caucho, también, cuentan con un coeficiente contribución menor que el promedio y únicamente genera cadenas como demandante de insumos; los cueros y sus productos es uno de los sectores con mayor contribución al mercado de trabajo, pero sus niveles de encadenamiento son bajos.

Las ramas que tienen un bajo coeficiente de contribución al mercado de trabajo, pero tienen cadenas como demandante de insumos, podrían incrementar el empleo en las empresas a las cuales le demandan insumos ante un incremento de las exportaciones como resultado del TLCTN, siempre y cuando la apertura comercial del TLCTN no traiga una sustitución de los

insumos nacionales; sin embargo, los bajos niveles de competitividad con los que cuenta el país constituyen una amenaza para los empleos indirectos que se pudieran generar en éstas ramas, además los resultados deficitarios de balanza comercial con México evidencian una tendencia a la sustitución de la producción nacional.

Para el caso de la elasticidad del empleo - comercio exterior, se ha adaptado el CE con respecto a las exportaciones e importaciones. Por lo que el indicador mide en cuanto se eleva el empleo por cada punto porcentual de incremento en las exportaciones o importaciones (ver Cuadro 4.5).

Cuadro 4.5  
Elasticidad empleo - exportaciones y desempleo - importaciones  
(valores absolutos)

| Año                 | Elasticidad Empleo - Exportaciones | Elasticidad Desempleo - Importaciones |
|---------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| 1993                | 0.1                                | 0.3                                   |
| 1994                | 0.4                                | 0.9                                   |
| 1995                | 0.0                                | 0.0                                   |
| 1996                | 0.6                                | 1.4                                   |
| 1997                | 0.0                                | 0.3                                   |
| 1998 <sup>(P)</sup> | 12.6                               | 0.3                                   |
| 1999 <sup>(P)</sup> | 0.9                                | 1.1                                   |
| 2000 <sup>(P)</sup> | 0.1                                | 0.1                                   |

Fuente: Elaboración propia sobre la base del BCR y la EHPM  
P/ cifras preliminares.

De acuerdo al Cuadro 4.5 se puede observar un coeficiente inelástico para las exportaciones e importaciones, pero el desempleo es mucho más sensible al incremento de las importaciones, que el empleo al incremento de las exportaciones aunque en 2000 tienden a tener el mismo nivel. Por ejemplo para

1994 por cada punto porcentual de incremento de las exportaciones, el empleo creció en 0.4%; mientras que por cada incremento de las importaciones el desempleo creció en 0.9%.

Sí partimos de que el desempleo es mucho más sensible al crecimiento de las importaciones que el empleo al de las exportaciones, es posible argumentar que en términos netos el empleo que podría generar el TLCTN posiblemente no cumpla con las expectativas del gobierno;<sup>31</sup> es importante mencionar que con la apertura las importaciones son mucho más dinámicas que las exportaciones, mientras que las exportaciones y la inversión extranjera<sup>32</sup> tienden a crecer más lentamente, de tal manera que el desempleo generado por las quiebras de empresas salvadoreñas por el acceso de productos mexicanos no será compensado o absorbido inmediatamente por producción exportable.

Los aspectos analizados en esta parte evidencian que el TLCTN tendrá escasos impactos en la generación de empleo en la economía salvadoreña; en primer lugar, porque desde el capitulado del tratado no se ha planteado una normativa concreta que relacione la generación de empleo con las actividades relacionadas con el comercio internacional, sino que el empleo dependerá indirectamente de la inversión que pueda ingresar al país o del acceso al mercado mexicano, de tal manera que no existe ninguna política de empleo que este debidamente integrada al TLCTN.

---

<sup>31</sup> El gobierno salvadoreño firmó TLCTN en junio del 2000, argumentando que el Tratado permitirá que los productos salvadoreños tendrán acceso a un mercado de noventa millones de personas, que permitirán que las exportaciones se quintuplicaran en los próximos tres años y, aún más importante, es que éste generaría entre 10,000 y 20,000 empleos relacionados únicamente al incremento de las exportaciones en todos los sectores de la economía (La Prensa Grafica. "El Gobierno proyecta 400 mil empleos". Miércoles 9 de mayo de 2001. Pág. 58).

<sup>32</sup> La apuesta para la generación de empleo de los TLC es la inversión extranjera y las exportaciones; sin embargo, en el caso de la primera no es suficiente contar con un marco jurídico que facilite su acceso y movilidad; para atraer la inversión es necesario contar con condiciones factoriales competitivas.

Segundo, los bajo niveles de articulación de las ramas del aparato productivo salvadoreño descartan las posibilidades de que las ramas que se vean potencialmente beneficiadas por el TLCTN puedan convertirse un motor de crecimiento para el resto de ramas de la economía, lo cual dificulta que el tratado pueda generar empleos indirectos; a esto hay que agregar que la falta de mecanismos en el TLCTN para la generación de cadenas productivas repercutirá una mayor desarticulación como lo sucedido en el caso mexicano.

Tercero, el TLCTN se enfrenta a un aparato productivo en donde más de la mitad de las ramas poseen una baja contribución al mercado de trabajo.

Cuarto, las ramas productivas que tienen una cuota significativa de exportación en el mercado mexicano y que con el TLC posiblemente la aumenten más, no poseen a su favor conjuntamente las dos características para que sean capaces de generar empleo directo como indirecto por ejemplo, hay ramas que poseen cadenas productivas pero con baja contribución el mercado de trabajo de su propia rama, en otros casos tienen la capacidad de generar empleo directo pero su desarticulación no permite que contribuya a crear empleos indirectos.

Quinto, la apertura que generará el TLCTN contribuirá a que el desempleo crezca mucho más rápido que el empleo ya que las importaciones de origen mexicanos son mucho más dinámicas que las exportaciones con destino a ese país.

Por último, hay que agregar a los resultados antes planteados que la generación de empleo depende del estado competitivo de la economía, a medida las empresas salvadoreñas tengan mayor

capacidad para mantenerse en los mercados nacionales e internacionales la apertura generada por los acuerdos comerciales no repercutirá en la pérdida de empleo; sin embargo, El Salvador no cuenta con una economía competitiva; ni el TLCTN cuenta con medidas orientas a mejor su estado actual.

#### 4.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y SU INCIDENCIA EN EL MERCADO DE TRABAJO SALVADOREÑO.

Como producto de la importancia que juegan las inversiones en los acuerdos comerciales, es trascendental determinar cuál ha sido el desempeño de la misma en el marco de los PAE/PEE y en la promoción de inversión extranjera a través de la Ley de Inversiones que entro en vigencia a partir del 14 de octubre de 1999.<sup>33</sup>

En ese sentido, se analiza cuál ha sido la evolución de la inversión extranjera en el país y las condiciones laborales en uno de sus sectores más importantes en El Salvador y que desde los TLCTN son estratégicos.

##### *4.3.1 La evolución de la inversión extranjera.*

A pesar de los incentivos en materia de inversiones y el hecho de que la economía salvadoreña se ubica entre las economías más libre de Latinoamérica,<sup>34</sup> ocupando la posición número dos después de Chile en la región, ello no ha contribuido al mejoramiento

---

<sup>33</sup> Decreto Legislativo No. 732, publicada en el Diario Oficial No. 210, Tomo 345, el 11/11/99. Esta Ley contiene los mismos hallazgos o temáticas del capítulo sobres inversiones del TLCTN descritos en el Cuadro 3.6 del Capítulo III; de tal manera que la ley otorga igualdad de tratos para los inversionistas nacionales y extranjeros, nula exigencia de requisitos de desempeño, garantía para la libre transferencia de fondos o utilidades, pagos de indemnizaciones en caso de expropiaciones realizadas por el Estado, entre otros derechos.

<sup>34</sup> Mientras más libre es una economía, los inversionistas tendrían que desviar sus capitales hacia esos países ya que supuestamente cuentan con menos restricciones para la rentabilización del mismo.



del desempeño de El Salvador en la atracción de inversión extranjera.

A nivel de los seis países centroamericanos, El Salvador se ubica en la penúltima posición en cuanto a los flujos de inversión recibidos en los noventas (ver Cuadro 4.6 y Figura No. 4.6). En el período acumulado de 1991 - 2000 el 59% de la IED la concentraban Panamá y Costa Rica; mientras que el país capta el 9%.

Cuadro 4.6  
Centroamérica, Inversión extranjera directa neta.  
(millones de US\$)

| <b>Año</b> | <b>Centro América</b> | <b>Costa Rica</b> | <b>El Salvador</b> | <b>Guatemala</b> | <b>Honduras</b> | <b>Nicaragua</b> | <b>Panamá</b> |
|------------|-----------------------|-------------------|--------------------|------------------|-----------------|------------------|---------------|
| 1991       | 383                   | 173               | 25                 | 91               | 52              | 42               | 109           |
| 1992       | 421                   | 222               | 15                 | 94               | 48              | 42               | 145           |
| 1993       | 494                   | 243               | 16                 | 143              | 52              | 40               | 170           |
| 1994       | 462                   | 292               | 23                 | 65               | 42              | 40               | 393           |
| 1995       | 1,288                 | 331               | 38                 | 75               | 69              | 775              | 267           |
| 1996       | 710                   | 421               | 25                 | 77               | 90              | 97               | 410           |
| 1997       | 821                   | 400               | 35                 | 85               | 128             | 173              | 1,256         |
| 1998       | 2,433                 | 604               | 873                | 673              | 99              | 184              | 1,218         |
| 1999       | 1,514                 | 615               | 214                | 155              | 230             | 300              | 617           |
| 2000       | 1,240                 | 420               | 70                 | 245              | 170             | 335              | 400           |

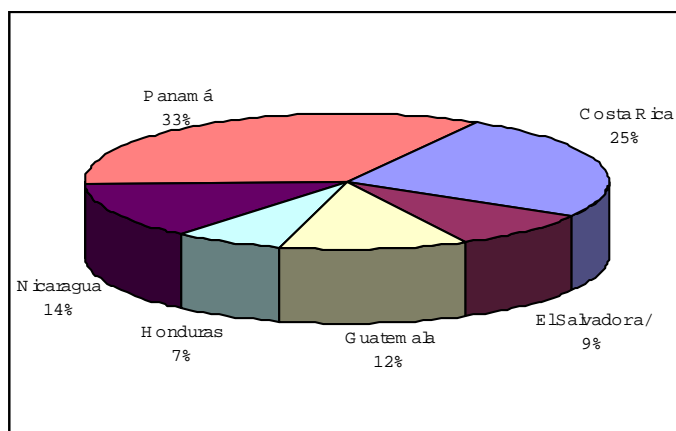
Fuente: CEPAL. Zapata, Ricardo y Pérez, Esteban (2001)

Como lo ilustra la Figura 4.6, el hecho que el país tenga una economía liberalizada no ha significado incrementos en la IED. Además, el buen desempeño de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, especialmente el último, podrían constituirse en fuertes rivales en cuanto a la atracción de la inversión de origen mexicano, ya que los tres países también cuentan con un acuerdo comercial con el país norteamericano.

Por otra parte, a pesar de la Ley de Inversiones de 1999 la cual ofrece a los inversionistas extranjeros garantías similares al

Capítulo sobre Inversiones del TLCTN. EL Salvador con esta ley para el 2000 no logró mantener los montos obtenidos de IED durante 1998 y 1999, por lo que ésta cae en un 67.3% en el 2000. Con estos resultados es posible reflexionar que para atraer inversión extranjera no basta con un TLC o Ley que otorgue múltiples derechos a los inversionistas, sino que plantea la necesidad de contar con una mano de obra calificada, adecuada infraestructura, recursos tecnológicos seguridad ciudadana; en otras palabras, es necesario una política de fomento de la competitividad.

Figura No. 4.6  
Distribución de la IED en Centroamérica, acumulado 1991-2000



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL. Zapata, Ricardo y Pérez, Esteban (2001)

Durante la década de los noventa, los flujos de IED en El Salvador se explican a través de dos factores: la dinámica de la Zona Franca (maquila) y las privatizaciones.<sup>35</sup> El primer factor caracterizado por las zonas de procesamiento de exportaciones, especialmente de la industria de la confección; el segundo, han sido flujos como resultado de la venta de activos del Estado o

<sup>35</sup> CEPAL (2001): La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2000; CEPAL, LC/G.2125-P/E, pp. 55.

privatizaciones de los servicios de telecomunicaciones y energía eléctrica.<sup>36</sup>

Con respecto a la IED como resultado de las privatizaciones podría argumentarse que ésta tiene un débil impacto en la generación de nuevos empleos; ya que es posible que las empresas solo cambien de propiedad, sustituyen la mano de obra por una más joven, y si los nuevos propietarios incorporan nuevas tecnologías menos intensivas en mano de obra, seguramente repercutirá en la reducción de la plantilla laboral.

Cuadro 4.7  
Algunos Casos relevantes de Violaciones a las Libertades  
sindicales

| Empresa y fecha                                     | Acciones anti-sindicales  |
|---|---|
| CTE ANTEL TELECOM (telecomunicaciones)<br>1997-2000 | Destrucción de asociación de trabajadores,<br>obstáculos a la libertad de organización y a la<br>creación de un sindicato,<br>Despidos de trabajadores            |
| ANDA trefología (agua)<br>2000                      | Despidos y obstáculos a la libertad sindical  |
| Ingenio Azucarero Jiboa<br>1997 –2000               | Privatización con destrucción de sindicato,<br>Despidos de trabajadores   |
| Ingenio Azucarero El Carmen<br>1994-2000            | Privatización con destrucción de sindicato y<br>del contrato colectivo,<br>Despidos de Trabajadores   |
| Aeropuerto de El Salvador<br>2001 – 2002            | Suspensión y despido selectivo de afiliados al<br>sindicato (SITEAIES) y<br>presiones para desafiliarse   |
| Puerto de Acajutla<br>2001 –2002                    | Suspensión de afiliados<br>Campaña en los medios de comunicación contra el<br>sindicato,<br>Destrucción del sindicato (SIPES) y despido masivo<br>de trabajadores |
| CEL<br>2001-2002                                    | Despidos de Trabajadores afiliados al Sindicato<br>(STSEL)  |

FUENTE: Elaborado por Gilberto García. Resumen de Casos Recientes y Relevantes de Violaciones a los Derechos Laborales en El Salvador. 2000, noticias periodísticas, y entrevistas con dirigentes sindicales.

<sup>36</sup> Para el periodo acumulado de 1998-1999 los flujos de IED a los sectores privatizados (comunicaciones y electricidad) representaban el 54.8% del total y la industria manufacturera el 17.4%. Ver Alvarenga, Ligia (2001)

En el cuadro 4.7, se evidencia que las privatizaciones en El Salvador han venido emparejadas con casos de violación de los derechos laborales (especialmente el de libertad sindical) y con generación de desempleo. Últimamente, el abandono y debilitamiento del movimiento sindical en las empresas públicas por el ente laboral del Estado constituye una estrategia para hacer atractivo estas empresas para los inversionistas extranjeros y que el TLCTN viene a favorecer mediante una normativa que facilita el movimiento y acceso de éstos.

En cuanto a la elasticidad empleo - IED, el indicador en los noventas (Ver Cuadro 4.8) es inelástico por lo que los incrementos en el empleo no son significativamente sensibles a los incrementos en la IED. Esto podría explicarse a partir de los flujos de IED productos de las privatizaciones, ya que estas no generan impactos inmediatos sobre el empleo.

Cuadro 4.8  
Elasticidad Empleo - IED  
(valores absolutos)

| Año  | Crecimiento de la<br>empleo | Crecimiento del IED | Elasticidad Empleo<br>- IED |
|------|-----------------------------|---------------------|-----------------------------|
| 1993 | 2.8                         | 6.7                 | 0.42                        |
| 1994 | 8.2                         | 43.8                | 0.19                        |
| 1995 | 1.1                         | 65.2                | 0.02                        |
| 1996 | 4.2                         | -34.2               | 0.12                        |
| 1997 | 0.5                         | 40.0                | 0.01                        |
| 1998 | 7.8                         | 2394.3              | 0.00                        |
| 1999 | 2.1                         | -75.5               | 0.03                        |
| 2000 | 2.1                         | -67.3               | 0.03                        |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL y EHPM.

Reconociendo que el país cuenta con un sector laboral que responde lentamente a los incrementos de la IED y que el TLCTN no contiene mecanismos efectivos articular la generación de empleo con le inversión, es de esperar que ingreso de inversión

extranjera promovida por el tratado genere impactos positivos poco significativos sobre el mercado de trabajo.

#### *4.3.2 Maquila y mercado de trabajo.*

Dada la importancia que juega la maquila en los flujos de inversión en la industria manufacturera y como generadora de empleo; y que de acuerdo a las perspectivas del gobierno dentro de los TLCTN y a la experiencia mexicana este tipo de inversión constituye la principal fuente generadora de nuevos empleos; habría que preguntarse cuál es la situación laboral de los trabajadores en la maquila de cara a que ésta es el tipo de inversión que se pretende fomentar desde el TLCTN carente de la dimensión laboral.

##### a. Aspectos generales.

La industria maquiladora en Centroamérica tiene sus antecedentes en los ochentas a consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y la redefinición de la división internacional del trabajo. De tal manera que ésta se vio impulsada por tres aspectos; a) la industrialización basada en la promoción de exportaciones; b) cooperación internacional orientada a fortalecer las exportaciones de productos manufacturados; y c) la reestructuración de la industria manufacturera estadounidense (especialmente de la confección), que buscaba incrementar su competitividad transfiriendo sus procesos productivos intensivos en mano de obras a países con abundante fuerza laboral y bajas remuneraciones.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> CEPAL (1998): Centroamérica, México, y República Dominicana: maquila y transferencia productiva; CEPAL, LC/MEX/L.359; México, pp. 32-33.

En el caso de El Salvador en 1979 se crea una Zona Franca (ZF)<sup>38</sup> que albergaría a las empresas maquiladoras, también a partir de 1990 se introduce la modalidad de recintos fiscales que permite que cualquier empresa manufacturera se convierta en maquila y gozaran de las exenciones fiscales otorgadas en una ZF.<sup>39</sup>

En el país, la industria maquiladora no constituye fuente ingresos para el Estado, ya que entre los incentivos otorgados (ver Anexo No. 10) están la exención del 100% por 20 años para usuarios y 15 para desarrolladores y administradores de ZF del impuesto sobre la renta; exentos por 20 años de impuestos municipales y tasa cero de IVA.

A manera de resumen el Cuadro 4.9 presenta las características generales de la industria maquiladora en El Salvador. El régimen legal sobre la cual se apoya es la ley de zonas francas y recintos fiscales en la cual se detallan los beneficios que gozan las empresas como la normativa para su funcionamiento.

Cuadro 4.9  
Características generales de industria maquiladora.

| Régimen legal       | Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales  |
|---------------------|---|
| Ubicación           | La industria maquiladora está altamente concentrada en la zona urbana, especialmente en los departamentos de San Salvador, La Libertad y La Paz. Cerca del 50% se ubican en San Salvador. |
| Tipo                | Las industria maquiladora es especialmente textil, cerca del 78% de las empresas se ubican en esta rama.  |
| Origen del capital. | Durante 1990 - 2000 el 63.4% de las empresas maquiladoras son de origen salvadoreño, 13.1% de los Estados Unidos, 10.2% mixta.  |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Alvarenga, Ligia (2001)

En cuanto a la ubicación de la industria maquiladora es parecido al caso mexicano, la inversión en maquila se ubica en las zonas

<sup>38</sup> "Área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introducen, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto a los derechos de importación de exportación y por lo tanto sujetas a un régimen especial" (Ley de zonas francas industriales comercialización).

<sup>39</sup> Op. cit. CEPAL (1998), pp. 35.

geográficas de mayor desarrollo y cercana a los puertos. Por otra parte, en El Salvador, es una industria poco diversificada, existe una alta concentración en la industria de la confección por ejemplo, para el 2000 según datos del BCR de 127 empresas maquiladoras 121 son de tipo textil, 2 de "chips" electrónicos, 1 de señuelos plásticos, 1 de carteras, 1 de maletines, y una de prótesis dental.

Por último, el origen del capital de estas empresas es especialmente salvadoreño y estadounidense mientras que las empresas de origen mexicano representan el 0.5% de total de empresas, es decir únicamente dos empresas se han ubicado en El Salvador, la primera en 1994 y la segunda en 1999.

Además hay que señalar que el principal receptor de las exportaciones maquiladoras salvadoreñas es los Estados Unidos; de igual manera para México, los Estados Unidos constituye su principal mercado por lo que con el TLCAN los inversionistas mexicanos prefieren ubicar sus empresas más cerca de los Estados Unidos o al sur de México en donde el costo de la mano de obra podría ser similar a la de la mayoría de los países centroamericanos; por lo tanto, con el TLCTN probablemente no se observará un flujo dinámico de inversionistas mexicanos hacia Centroamérica.

#### b. Maquila y empleo.

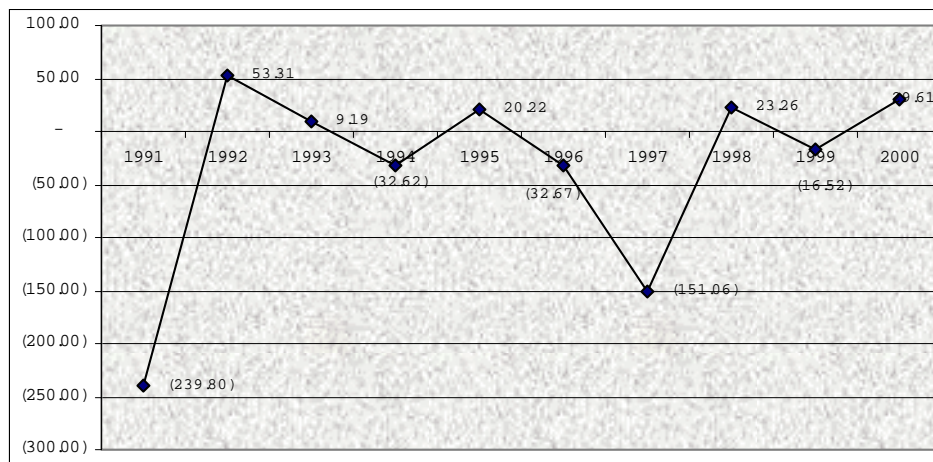
En cuanto a la generación de empleo, si bien la maquila ha constituido una importante fuente de empleo en la industria manufacturera de la región metropolitana de San Salvador<sup>40</sup>, a nivel nacional sus impactos en el resto del país son

---

<sup>40</sup> Incluye sus municipios más Antiguo Cuscatlán, Colón y Santa Tecla de la Libertad. En esta zona la maquila representa para 1997 el 31.64% del empleo de la industria manufacturera (Quinteros, Carolina; 1998).

insignificativos (5.8% del empleo total de la industria manufacturera). Por otra parte, como sector la maquila no resulta estratégica para una política nacional de empleo debido a su comportamiento inestable (ver Figura 4.7) como resultado de su vulnerabilidad a las desaceleraciones económicas de la economía internacional o del principal destinatario de los productos maquiladores.

Figura 4.7  
Tasa de crecimiento del empleo en la maquila



Fuente: Fuente: Elaboración propia en base a Alvarenga, Ligia (2001)

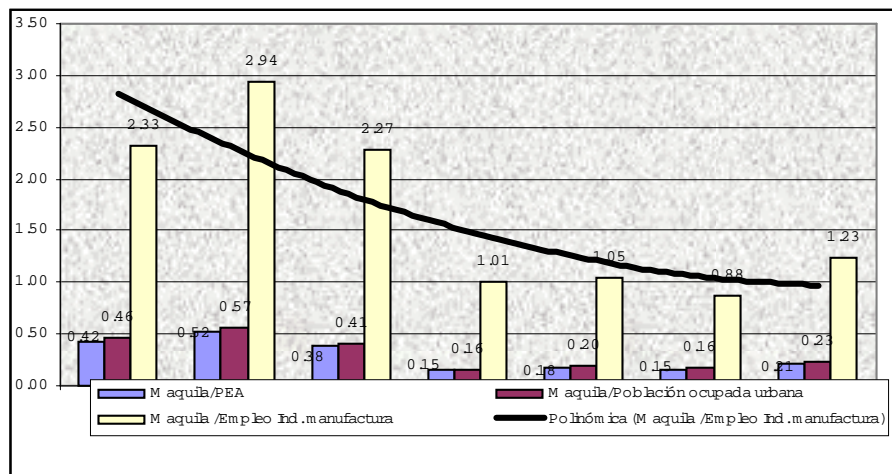
En términos de empleo, para el 2000 la industria maquiladora registró 89,929 empleos distribuidos en 220 empresas concentradas en los departamentos de San Salvador, La Libertad y La Paz. <sup>41</sup> De estos empleos la mayoría son ocupados por mujeres (para 1999 cerca del 75%).

Además a partir de la segunda mitad de la década de los noventa el empleo en la maquila ha tendido a caer con respecto al empleo de la industria manufacturera (ver Figura 4.8), posiblemente como resultado de los signos de desaceleración de



la economía estadounidense a finales de los noventa y de la economía salvadoreña a partir de 1995; y es que la volatilidad de la maquila no asegura un crecimiento sostenido del empleo por lo que apostar a la maquila como fuente de empleo podría resultar poco viable.

Figura 4.8  
Tasa de participación de la Maquila en el empleo de la Industria Manufacturera, 1994-2000



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Alvarenga(2001) y EHPM.

### c. Las condiciones laborales en la industria maquiladora.<sup>42</sup>

Los datos en materia de generación de empleo creados por la industria maquiladora no son despreciables<sup>43</sup> y los salarios ahí obtenidos constituyen la principal fuente de ingresos de muchos hogares aledaños a las zonas francas. Sin embargo las condiciones en las que se laboran en las maquilas no son las adecuadas como lo revela el Informe del Monitoreo de las

<sup>41</sup> La fuente de los datos es el Ministerio de Economía. Dirección de Comercio e Inversión.

<sup>42</sup> Este apartado desarrolla los principales aspectos del Informe del Monitoreo de las Maquilas y Recintos fiscales realizada por la Unidad de Monitoreo y Análisis de las Relaciones Laborales del Ministerio de Trabajo.

<sup>43</sup> El Estudio realizado por Alvarenga, Ligia (2001) revela que los empleos de generados por las maquilas fueron de 17,034 en 1990 y para 1998 este fue de 80,847, teniendo una participación del 26% en el empleo de la industria manufacturera urbana. Por otra parte el 88% de la población trabajadora en la maquila es femenina.

Maquilas y Recintos Fiscales realizado por el Ministerio de Trabajo.

*A. La seguridad e higiene ocupacional.*

Referente a este aspecto el informe revela que una de los señalamientos de los trabajadores es la mala calidad del agua para consumo humano, la cual presenta un mal sabor, apariencia, color y olor. Además no se realizan estudios periódicos que comprueben el estado fisicoquímico y bacteriológico del agua que se ingiere.

En las maquilas existe presencia de condiciones insalubres en las cafeterías, existe mala manipulación de los alimentos por lo que muchas veces han tenido problemas gastrointestinales. A pesar que las cafeterías son ajenas a la empresa, ésta no ha tomado ningún tipo de medida que permita mejorar la higiene de los alimentos ofrecidos a sus trabajadores.

Pese a que muchas de las empresas cuentan con comités de seguridad e higiene ocupacional, a éstos no se les han dado las condiciones adecuadas para su funcionamiento, ni cuentan con manuales para el desempeño de sus funciones.

Por otra parte el ambiente físico no es el adecuado, las instalaciones son poco ventiladas, en algunos casos no cuentan con el equipo idóneo de seguridad como guantes, mascarillas, etc.

*B. Aplicación discrecional de la ley.*

El primer aspecto que señala el informe es que el trato que reciben los trabajadores es deplorable, en muchos casos los supervisores al dar sus instrucciones lo hacen de manera

prepotente y haciendo uso de un vocabulario que lastima la dignidad de las trabajadoras/res, violando el Art. 29 del Código de Trabajo.

Las horas extras, que en muchos casos se laboran en horas nocturnas, en ocasiones no son remuneradas con el recargo legal del 25% por cada una de ellas. Un estudio realizado por CENTRA<sup>44</sup> revela que (mediante una encuesta realizada a trabajadores de la maquila) el 34.2% de los encuestados puede decidir si hacer o no horas extras, un 17.9% a veces y un 45.1% no puede decidir.

Se observa con frecuencia en la maquila la suspensión de los contratos individuales, resultado de la falta de materia prima, por atrasos en la introducción de la misma por la situación económica del país receptor de las exportaciones.

La alta intensidad del trabajo como producto de las metas de producción que ocasiones son demasiados altas y los esfuerzos físicos no son compensados con los incentivos económicos fijados por el patrono.

Existe violación al derecho de la libertad sindical; en la maquila la tasa de sindicalización es muy baja, en la mayoría de empresas no existen sindicatos y el número de trabajadores afiliados es escaso. Estos resultados han sido producto de las políticas antisindicales dentro de las empresas que van desde las amenazas de despido hasta el manejo de "listas negras" de trabajadores que pertenezcan o pertenecieron a algún sindicato.

---

<sup>44</sup> Quinteros, Carolina y otros (1998): Dinámica de la actividad maquiladora y derechos laborales en EL Salvador, CENTRA, El Salvador, pp. 39.

Por último, están las restricciones para permisos personales y para asistir el ISSS; en varios casos los trabajadores no han podido cumplir con las citas medicas debido a la negativa de los patronos de conceder el permiso, por otra parte se toman medidas como descontar del salario el tiempo utilizado en la visita medica si no presenta la constancia.

*C. Los salarios.*

Según el estudio del BCR (2000) sobre la maquila el 93.6% de los ocupados nacionales en la maquila son obreros, el 80.6 de éstos son mujeres y el 12.87% hombres. Como se observa en Cuadro 4.10 la mayoría de los trabajadores obtiene un salario un poco por encima del mínimo legal, el cual como quedó demostrado en al inicio de este Capítulo el salario no es suficiente para cubrir las necesidades de los y las trabajadoras.

Por otra parte, según el estudio de CENTRA un 41.8% de los encuestados recibieron menos del salario mínimo legal.

Cuadro 4.10  
Salarios pagados en la Industria maquiladora, 2000

| Categoría ocupacional | ¢      |
|-----------------------|--------|
| Gerentes              | 14,767 |
| Supervisores          | 4,439  |
| Personal de oficina   | 3,570  |
| Técnicos de Planta    | 4,439  |
| Obreros               | 1,499  |

Fuente: BCR (2000)

*D. La calidad de intervención del Ministerio de Trabajo.*

En lo relativo al rol del Ministerio de Trabajo en las maquilas el informe revela que existe un desconocimiento de la legislación laboral lo cual ha dado lugar a un uso discrecional de las normas laborales. Los factores que explican el desconocimiento de la legislación han sido el bajo perfil del

Ministerio en la divulgación de la misma y la falta de asistencia legal de éste.

En cuanto a la Inspectoría del Ministerio, realizada por medio de la Dirección General de Inspección de Trabajo el informe revela que en opinión de los trabajadores y patronos la Dirección no ha cumplido correctamente su papel. Las resoluciones emitidas por la misma tienen un bajo perfil, existe corrupción en el actuar de los inspectores y que en ocasiones éstos han recibido dinero de las empresas maquiladoras con el propósito de que en sus informes no delaten las violaciones a los derechos laborales dentro de las empresas.

Para finalizar, los usuarios del Ministerio de Trabajo (trabajadores y patronos) evaluaron negativamente los servicios prestados por la institución en primer lugar por la falta de conocimiento de los servicios que éste presta especialmente a los/as trabajadores/as; segundo, los servicios se prestan con excesiva burocracia; y tercero se percibe poca credibilidad en las intervenciones de la institución.

En este apartado saltan a la luz los siguientes elementos que cuestionan los potenciales impactos positivos del TLCTN sobre el mercado de trabajo mediante la inversión extranjera que desde el tratado se promueve.

- Históricamente El Salvador no se ha constituido como un país atractivo para los inversionistas; en los noventas el país figura en la penúltima posición de los flujos de inversión percibidos por la región centroamericana.
- Costa Rica constituye el rival con el cual tendrá que competir El Salvador para atraer inversión extranjera

mexicana; país que es mucho más competitivo y al que México le ha otorgado los mismos beneficios dados a El Salvador.

- El empleo responde lentamente a los incrementos de la IED y el TLCTN no cuenta con los mecanismos efectivos para articular el empleo con la inversión.
- El TLCTN perpetuará las condiciones laborales de las/os trabajadoras/res de la maquila ante la carencia de la dimensión laboral en el acuerdo.

A manera de conclusión, los impactos en el mercado de trabajo salvadoreño por los PAE/PEE no distan mucho de los resultados generados en México por el TLCAN. Así, en ambas experiencias la caída de los costos laborales, el debilitamiento del movimiento sindical, la baja cobertura de la protección social y los mecanismos de contratación eventual y astucia de los empresarios para que los trabajadores/as no firmen sus contratos; reasaltan a la luz las prácticas de flexibilización laboral en los dos países.

Entonces, el hecho de que El Salvador cuente con mercado de trabajo similar al caso mexicano con el TLCAN, se esperaría que el TLCTN profundice la situación actual. Si con los siete años de aplicación del TLCAN en México éste ha generado una precarización del trabajo, a pesar del ACLAN; no está demás aseverar que en el caso salvadoreño, ante la ausencia de mecanismos de protección laboral y fomento del empleo en la normativa del TLCTN, éste también traerá como resultado implicaciones desfavorables para el sector laboral o ampliar aún más las condiciones actuales del sector generadas por la apertura comercial que desde los PAE/PEE se ha propiciado.

Por otra parte, se desprende de este capítulo que el TLCTN no constituye un factor dinámico para la generación de empleo, ni para el mejoramiento de las condiciones laborales. En primer lugar porque desde la normativa del TLCTN no es posible promover el empleo y las condiciones de vida, debido a que la lógica del TLCTN no incluye como eje transversal el enfoque de derechos laborales, por lo que algunos capítulos del tratado repercuten negativamente sobre el mercado de trabajo.

En segundo lugar, los bajos niveles de articulación intersectorial y de contribución de las ramas de la economía al mercado de trabajo, repercutirá en que la apertura comercial no se traduzca en incrementos significativos en el empleo; ya que las ramas que se verían potencialmente beneficiadas con el TLCTN han resultado mal evaluadas ya sea en términos de su contribución al mercado de trabajo o articulación.

Tercero, el empleo durante los noventa ha resultado ser inelástico con respecto al PIB, las exportaciones y la IED, y considerando que el tema laboral aparece ausente en la normativa del TLCTN no es posible que con éste se pueda revertir la tendencia.

Por último, el TLCTN posiblemente perpetúe las condiciones laborales de la industria maquiladora (caracterizada por ser violadora de los derechos laborales, con un ambiente físico y condiciones higiénicas inadecuadas y con bajos salarios); como resultado del tipo de tratado que carece mecanismos que proteja a los/as trabajadores/as, por el débil papel de la institución pública encargada de velar por el bienestar de los trabajadores; y porque la industria maquiladora constituye uno de los principales sectores que se espera atraer con los TLC.





## APÉNDICE.

### Modelo de Coherencia Económica para Centroamérica (MOCECA)

El MOCECA es una herramienta que mediante el uso de la Matriz Insumo Producto (MIP) facilita la realización de análisis estructurales de las economías a través de las diferentes relaciones intersectoriales de tal manera que se identifica el rol que juega un sector como demandante y oferente de bienes y servicios,<sup>45</sup> su contribución a la generación de ganancias, como de pagos salariales a los trabajadores lo cual nos aproxima a la capacidad de absorción de mano de obra.

En el MOCECA se identifican dos tipos de encadenamientos a saber: encadenamientos hacia delante y encadenamiento hacia atrás, los primeros muestran el comportamiento de las ramas económicas de la MIP como oferentes de insumos, "es decir que la producción de una rama es utilizada en la producción de otras ramas". El segundo indica el comportamiento de las ramas como demandantes de insumos.<sup>46</sup>

Para poder clasificar a las ramas de la MIP en los dos de encadenamientos se calcularon los coeficientes técnicos para cada una de las ramas (ver Anexo No. 16) a partir de la MIP de 1998 del Banco Central de Reserva (BCR).

Luego se dispuso a comparar cada uno de los coeficientes técnicos con el promedio de la economía y hacer las clasificaciones de acuerdo a la posición de la rama con respecto al promedio de la economía para cada uno de los dos tipos de encadenamiento.

---

<sup>45</sup> Aguilar, Víctor y Goitia, Rodrigo (1997), Op. cit., pp. 1-2.

<sup>46</sup> *Ibid.*, pp. 4-5.

Como último proceso, se paso ha combinar ambos tipos de encadenamiento dando lugar a cuatro subtipos de relaciones intersectoriales las cuales se describen en el siguiente cuadro:.

#### Subtipos de encadenamientos intersectoriales

| Tipos de relaciones.   | Definición.   |
|--|---|
| 1. Sectores con un coeficiente de encadenamiento hacia atrás y hacia delante menor que el promedio.                    | Sectores que no forman cadenas productivas relevantes, por lo general sólo ofrecen bienes para la demanda final.  |
| 2. Sectores con coeficiente de encadenamiento inferior al promedio hacia atrás y superior hacia delante.               | Sectores que se comportan como productores de materias primas, su comportamiento es netamente el de productor de insumos y demandante de importaciones.   |
| 3. Sectores con coeficientes de encadenamiento superior al promedio hacia a tras e inferior al promedio hacia delante. | Sectores que tienen un comportamiento demandantes de insumos.   |
| 4. Sectores que tienen coeficientes de encadenamientos mayores al promedio tanto hacia atrás como hacia delante.       | Estos tienen un papel de proveedores y de utilizadores de insumos por lo que se presentan como sectores importantes de la economía, ya que se logran articular tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. |

Fuente: Elaborado sobre la base de Aguilar, Víctor y Goitia, Rodrigo (1997).

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

### 5.1 PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

En esta investigación se ha realizado una aproximación a los potenciales impactos del tratado en el mercado de trabajo a la luz de estudios de casos y de una series de indicadores estadísticos y sociales, que han permitido concluir con el siguiente argumento: El TLCTN y el acuerdo sobre inversiones del mismo (tal como fue planteado en el capítulo anterior), no constituyen un factor dinámico para la generación de empleo, ni para el mejoramiento de las condiciones laborales en El Salvador.<sup>1</sup>

El argumento planteado es reforzado por los hallazgos en cada uno de los capítulos de la investigación, los cuales destacan lo siguiente:

- Al igual que el TLCAN, el TLCTN es un acuerdo comercial entre economías asimétricas, tanto en términos de población, competitividad, producción, desarrollo y comercio, dentro del cual México se encuentra en una posición ventajosa con respecto a las economías del Triángulo Norte (ver Anexo No. 19). Sin embargo, el tratado no reconoce adecuadamente las asimetrías.

---

<sup>1</sup> Es importante reconocer que con el TLCTN se crearán algunos empleos, posiblemente vía sectores de la economía salvadoreña que ya poseen cierta cuota de mercado en México y por la industria maquiladora. Pero los resultados en materia de generación de empleo pueden ser cuestionados; en primer lugar, porque en términos brutos el empleo crecería en aquellos sectores relacionados con el sector externo, pero en términos netos el empleo se podría reducirse por el cierre de empresas nacionales (especialmente de la micro y pequeña empresa) como resultado de la competencia, recordemos que el capítulo anterior se termino que el desempleo es mucho más sensible que el empleo al comercio exterior (exportaciones e importaciones). Segundo, se cuestiona la calidad de los empleos que se puedan generar, ante la evidencia de continuas violaciones de los derechos laborales en la industria maquiladora, por el bajo perfil del Ministerio de Trabajo, ante la ausencia de la dimensión laboral en el tratado y porque con TLCTN se subsume aún más el trabajo al capital, ya que el tratado subordina a la legislación secundaria nacional (es decir, que el TLCTN esta por encima de la legislación laboral), lo que en un futuro podría repercutir en cambios de las leyes laborales (flexibilización laboral) en función del comercio y las inversiones.

- El aparato productivo salvadoreño cuenta con bajos niveles de competitividad, lo cual podría repercutir en la generación de desempleo en aquellos sectores y empresas que no serán capaces de competir con los productos mexicanos. Además, el aparato productivo del país presenta dificultades para la generación de empleo tanto directo como indirecto.<sup>2</sup>
- La existencia de un coeficiente inelástico empleo-exportaciones y empleo-inversiones revela que el TLCTN encontrará dificultades para creación de nuevo empleo ante el crecimiento de las exportaciones e inversiones. Por otra parte, el desempleo es mucho más sensible a los incrementos de las importaciones que el empleo al incremento de las exportaciones, por lo que en el escenario de apertura que generara el TLCTN el desempleo tendera a crecer mucho más rápido que el empleo.
- En el texto jurídico del TLCTN cuenta con disposiciones en materia de inversiones, comercio transfronterizo, reglas de origen y otros que limitan la capacidad de éste de promover el empleo y mejorar las condiciones de vida de los/as trabajadores/as.
- Desde el texto del TLCTN se evidencia que existe una fórmula de ganadores y perdedores entre y dentro de los países. A nivel de países los perdedores son las economías menos desarrolladas por sus bajos niveles de competitividad y por la aplicación de los principios de Trato nacional y Nación Más Favorecida programa de desgravación. Internamente, los perdedores

---

<sup>2</sup> La baja capacidad de generar empleo de la economía se debe a que el 84.8% de las ramas del aparato productivas poseen niveles de encadenamientos débiles o muy poco dinámicos; limitando la capacidad de generar empleo indirecto de que aquellas ramas que se podrían ver potenciadas por el TLCTN. Además, desde el tratado no es posible promover la articulación sectorial. Por otra parte, más de la mitad de las ramas productivas (53.5%) tienen dificultades para generar empleo indirecto debido a que poseen coeficientes de contribución al mercado de trabajo menor al promedio de la economía.

resultarán ser aquellos sectores más vulnerables como el laboral, ambiental, consumidores, entre otros ante la carencia de mecanismos dentro del TLCTN que garanticen la protección y fomento de éstos.

- El estudio de la economía mexicana en el marco del TLCAN, y del mercado de trabajo en el marco de los PAE/PEE revela que El Salvador cuenta con un mercado de trabajo similar al caso mexicano; por lo que se esperaría que el TLCTN carente de un acuerdo laboral deteriorare o al menos se mantenga como está la situación del sector laboral.
- Por último el TLCTN no responde a un enfoque de derechos laborales, ya que estos van en contra de la lógica del tratado, por lo que sería de esperar que se continúen evadiendo la aplicación de los derechos laborales en las actividades relacionadas con el comercio internacional y que los potenciales impactos del tratado sean poco significativos como resultado de la desarticulación del aparato productivo y de la inelasticidad del empleo con respecto a las exportaciones e inversiones.

## 5.2 RECOMENDACIONES PARA FUTURAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INCLUYENTES DE LOS ASPECTOS RELACIONADOS AL MERCADO DE TRABAJO.

Los TLC no sólo abordan el tema de la movilidad de las mercancías, sino también el de las inversiones y otros aspectos relacionados a éste. Y que Según Bela Balassa,<sup>3</sup> la liberación de las inversiones "debe ir acompañada de la coordinación de políticas económicas, y además del otorgamiento de asistencia a

---

<sup>3</sup> Balassa, Bela (1964): Teoría de la integración económica, 1ª edición en español; UTEHA, México

las áreas más atrasadas"; sin embargo, en los TLC ratificados por El Salvador y en especial el TLCTN no incorpora ninguna medida de ese tipo.

Podría resultar contraproducente para la economía salvadoreña negociar tratados comerciales que sobrepasan el simple concepto de una Zona de Libre Comercio; si estos acuerdos carecen de mecanismos que reconozcan las asimetrías entre las partes y la dimensión laboral que inevitablemente forma parte comercio internacional; por ello, se sugiere que El Salvador debería de optar por otras maneras de inserción externa que estén en función de los planes de desarrollo y en los cuales la política de empleo esté integrada al mecanismo de inserción.

La inclusión del enfoque de los derechos laborales en las estrategias de inserción externa requiere de acuerdos que integren la dimensión laboral, que estos acuerdos excluyan las limitaciones que desde el TLCTN se han identificado y de una política de empleo bien definida. En ese sentido, las futuras negociaciones de El Salvador deberían considerar los siguientes elementos:

*5.2.1 La integración económica como alternativa viable para la inserción externa.*

El Salvador debería de optar por un proceso de integración económica regional, ya que ésta es un proceso mediante el cual se van eliminando las asimetrías entre las partes con el propósito de que las economías tiendan a converger, mientras que en los TLC no existen mecanismos para ello.

La integración económica no excluye la dimensión laboral o social, por el contrario es un proceso que mediante un conjunto de acciones económicas y sociales (políticas de convergencias) busca unificar o aproximar a los países que la integran. Desde esta perspectiva la integración busca la armonización de política económica y social.<sup>4</sup>

Siguiendo esa línea El Salvador, debería retomar la iniciativa de reimpulsar el proceso de integración económica centroamericana; en primer lugar porque es un proceso entre economías con similares niveles de desarrollo tanto económico como social, segundo porque entre sus propósitos está la creación de un marco favorable para el desarrollo industrial y la generación de un mayor bienestar social para sus territorios.

En ese sentido, se recomienda que se retome nuevamente la agenda de la Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible (ALIDES)<sup>5</sup> que surgió en el marco del sub-sistema de Integración social del Sistema de Integración Centroamericana.

Desde ALIDES se plantean una serie de compromisos<sup>6</sup> que definen el deber ser y orientación de la integración centroamericana y que el cumplimiento de los mismos por los países podría ser efectivo

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, el proceso de integración de Unión Europea desde su inicio contempló tanto la dimensión económica como social y compensaciones para las economías más rezagadas; así desde el Tratado de Roma firmado en 1957 los temas relacionados a la apertura comercial, movilidad de trabajadores y derechos fundamentales, aproximación de las legislaciones, política social, de educación, de formación profesional y de juventud, apolítica monetaria, fiscal, entre otros temas. Para mayor información sobre el proceso de integración de la Unión Europea ver: <http://europa.eu.int/abc/obj/treaties/es/estoc053.htm>

<sup>5</sup> ALIDES es un instrumento bastante integro en términos de políticas económicas, sociales y ambientales lo que favorece al proceso de integración de la región; en otras palabras, "es una iniciativa de políticas, programas y acciones a corto, mediano y largo plazo que delinea un cambio de esquema de desarrollo, de nuestras actitudes individuales y colectivas, de las políticas y acciones locales, nacionales y regionales hacia la sostenibilidad política, económica, social, cultural y ambiental de las sociedades". Ver Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (1994): Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible.

<sup>6</sup> Compromisos en materia política, social, cultural, económica y de medio ambiente.

para supera varios obstáculos que limitan el desarrollo de la región.<sup>7</sup>

*5.2.2 Eliminar las limitaciones en materia de empleo que se identificaron en el TLCTN en las futuras negociaciones.*

Las futuras negociaciones comerciales presentadas, ya sea en el marco de la integración económica o mediante acuerdos de cooperación, deberían retomar aquellos elementos que desde el contenido del TLCTN limitan la capacidad de promover el empleo y las condiciones laborales; de tal manera que las iniciativas de inserción externa superen las debilidades que en materia laboral mantienen los TLC. Al respecto se recomienda en los procesos de inserción externa lo siguiente:

- El acceso a mercados no debería basarse sobre los principios de Trato Nacional y de Nación Más Favorecida, sino sobre un trato especial, que reconozca las desigualdades en términos de desarrollo y competitividad y los derechos laborales en la producción exportable.
- Las reglas de origen deberán asegurar un determinado uso de contenido nacional, a manera de evitar la generación de desempleo vía la desarticulación productiva.
- El acceso del comercio transfronterizo deberá realizarse de manera gradual, de acuerdo a los niveles de competitividad de las empresas nacionales proveedoras de servicios.
- La entrada temporal de personas de negocios deberá contar con mecanismos efectivos que aseguren que el tiempo en que estas

---

<sup>7</sup> Moreno, Raúl (1997): La sociedad civil en el proceso de integración centroamericana. Documento de trabajo No. 89. FUNDE. San Salvador. Pp. 7.



personas permanecerán en los territorios, de tal manera que no se de lugar al subempleo de mano de obra calificada nacional.

En materia de inversiones, toda iniciativa de inserción externa que incorpore el acceso y movilidad de la inversión extranjera y capitales deberá considerar los siguientes elementos.<sup>8</sup>

1. La apertura de la inversión extranjera debería venir acompañada de políticas de cooperación y asistencia para los sectores y países rezagados.
2. La inversión extranjera debería adherirse a los reglamentos que garanticen los derechos económicos y sociales.
3. Ante la eventualidad de un conflicto entre inversionista y Estado deben tener prioridad los derechos humanos, laborales y ambientales reconocidos en las legislaciones nacionales como en los convenios internacionales.
4. Los gobiernos podrán imponer requisitos de desempeño a los inversionistas para: a) exigir un porcentaje de contenido nacional, b) dar preferencia a la contratación de personal local, c) respetar las normas más altas, d) obtener transferencia de tecnología, f) para evitar efectos desestabilizadores provocados por el retiro masivo de capitales, entre otros.

### *1.2.3 Desarrollo y política de empleo.*

La inserción externa será factible si está integrada a una estrategia nacional o regional de desarrollo multidimensional;<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Los elementos en materia de inversiones han sido tomados de las propuestas realizadas por la Alianza Social Continental. Ver RMALC y otros (2000): Hacia la construcción de un acuerdo hemisférico de los pueblos; en Alternativas para las Américas, México. Ver, también: <http://www.asc-hsa.org/>

en ese sentido, la definición de la política económica y de empleo estaría en función de los planes de desarrollo.

En El Salvador, el desarrollo ha quedado a expensas de las estrategias de inserción externa; es decir, en función de la firma de TLC, pero el comercio por si mismo no genera desarrollo. Según Rodrik<sup>10</sup> existen quejas de que la normativa comercial estipulada en la OMC y los TLC "son demasiado invasoras y dejan poco espacio a las políticas favorables al desarrollo".

Una de las maneras de evitar que el desarrollo se confunda con las estrategias de inserción externa es la definición de desarrollo que necesita el país; al respecto los planes de desarrollo del país deben concebirse como un *"proceso multidimensional que implica cambios en las estructuras, las actividades y las instituciones, al igual que la aceleración del crecimiento económico, la reducción de las desigualdades y la erradicación de la pobreza absoluta"*. Así mismo los objetivos del plan deberían ser: aumentar la disponibilidad de bienes básicos (vivienda, salud, educación, otros), aumentar los niveles de vida (ingresos, empleo, educación, valores culturales, otros) y aumentar las posibilidades de elección económica-social y dependencia económica.<sup>11</sup>

Por otra parte, los planes de desarrollo requiere de un Estado democrático, concertador con todos los sectores políticos, económicos y sociales. Un Estado que fortalezca y mantenga eficientemente sus funciones básicas (salud, infraestructura,

---

<sup>9</sup> El Desarrollo multidimensional consiste en la interrelación del capital comercial, tecnológico, social, institucional, natural y físico para alcanzar objetivos de bienestar social y económico.

<sup>10</sup> Op. Cit. Rodrik, Dani (2001).

<sup>11</sup> Todaro, Machael: Economía para un mundo en desarrollo. 2° edición. Fondo de Cultura Económica. México, 1991. pp. 167-171.

educación), clásicas (marco legal, policía, seguridad ciudadana, equilibrios macroeconómicos y equidad, relaciones exteriores), y funciones auxiliares y de apoyo a la competitividad estructural de la economía.<sup>12</sup>

Desde esta concepción de desarrollo, el comercio o la apertura comercial se concibe como un medio articulado a la dimensión social para alcanzar el desarrollo y no como el fin por el cual se pretende llegar al desarrollo.

Como el desarrollo tiene carácter histórico procesual que trae como resultado la interrelación y articulación de los aspectos sociales y económicos, es necesario definir cuáles deberían ser las líneas de acción de la política de empleo relacionada con la concepción de desarrollo; y que las estrategias de inserción externas deberán interiorizar, de tal manera que éstas no se desvinculen de la dimensión laboral como se ha observado hasta la fecha en los acuerdos comerciales.

La política de empleo nacional debería de definirse a partir de los siguientes principios:

1. El empleo es uno de los pilares fundamentales de las estrategias de desarrollo y para la superación de la pobreza, ya que la mayoría de los ingresos de los hogares proviene de las retribuciones al trabajo.

2. La generación de empleo y las condiciones de vida de las/os trabajadoras/es no debería de abandonarse a las fuerzas del mercado (oferta y demanda), ya que las estructuras de mercado de

---

<sup>12</sup> Salazar, José Manuel (1991): El papel del Estado y del mercado en el desarrollo económico. En Sunkel, O. El Desarrollo desde adentro: un enfoque estructuralista para América Latina. Pp. 487.

los países subdesarrollados son imperfectas, por lo que el rol del Estado es determinante.

3. La política de empleo deberá reconocer los derechos laborales nacionales e internacionales a fin de garantizar adecuadas condiciones de vida de las/os trabajadoras/es.

4. Aparte del reconocimiento de la legislación laboral, la política de empleo deberá abordar los marcos institucionales y medidas activas de generación de empleo.

Habiéndose planteado los principios rectores de la política de empleo; se proponen que las líneas de acción de la política deberán ser las siguientes: inversión en capital humano, institucionalidad laboral, convenios sobre derechos laborales, reformas a la legislación laboral, relaciones laborales (diálogo social), medidas activas para la generación de empleo y cláusulas laborales vinculantes a los acuerdos comerciales. Todo estos aspectos deberán considerarse e interiorizarse en las negociaciones de cualquier iniciativa de inserción externa.

La aplicación de la política laboral, indudablemente requiere una participación activa del Estado; ya que la participación de éste es necesaria para velar por la generación de empleo y el cumplimiento de los derechos laborales en cualquier actividad vinculada al comercio internacional. En ese sentido, el cumplimiento de los derechos laborales requiere de un Estado que responda a las estrategias de desarrollo internas y que propicie una relación armónica entre comercio y trabajo.

## BIBLIOGRAFIA

- Alcalde y otros (2000): Trabajo y trabajadores en México contemporáneo; Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa; México.
- Acuña, Víctor y Alonso, Mayra (2000): La integración Desigual de México al TLC- Ediciones Red Mexicana Frente el Libre Comercio. México.
- Aguilar, Víctor (1997): La declaración de Managua: De la integración económica a la integración política. En Alternativa para el Desarrollo No. 49. FUNDE, San Salvador
- Aguilar, Víctor y Goitia, Rodrigo (1997): La economía salvadoreña: un análisis a partir del modelos de coherencia económica para Centroamérica, Avances No. 11, FUNDE, El Salvador.
- Alianza Social Continental (2001): El proyecto del ALCA y los derechos de los inversionistas "un TLCAN plus", Alianza Social Continental, [www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org).
- Alterburg, Tilman y otros (2001): Modernización económica y Empleo en América Latina. Propuesta para un desarrollo incluyente. CEPAL. Chile.
- Alvarenga, Ligia (2001): La situación económica laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género; CEPAL, Chile.
- Área de Macroeconomía y Desarrollo (2000): La discrecionalidad de la política arancelaria salvadoreña (I parte), Alternativas para el desarrollo, No.68, FUNDE, El Salvador.
- Área Macroeconomía y Desarrollo (2002): Las relaciones comerciales Centroamérica - Estados Unidos y la cláusula laboral; FUNDE; Mimeo; San Salvador.
- Artavia, Roberto y Larrain, Felipe (1997): El salvador en el ranking de la competitividad global, [www.hiid.harvard.edu/groups/macro/cap/elsalv.pdf](http://www.hiid.harvard.edu/groups/macro/cap/elsalv.pdf) .
- Arroyo Picard, Alberto(2000a): México a 7 años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, RMALC, México.

- Arroyo Picard (2000b), Alberto: El TLCAN: balance de sus resultados y propuesta para una inserción diferente a la economía mundial. Estudios de Evaluación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Grupo Parlamentario PRD. México.
- Arroyo Picard, Alberto (2000c): El TLCAN: Objetivos y Resultados, 7 años Después. RMALC. México.
- Arrollo Picard, Alberto (2001): Resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México, RMALC, México. BCR. Revista Trimestral. Varios números.
- Balassa, Bela (1964): Teoría de la integración económica, 1<sup>o</sup> edición en español; UTEHA, México.
- BCR (2000): La industria maquiladora en El Salvador; Banco Central de Reserva; El Salvador.
- Bitar, Sergio (1998): Neoliberalismo versus neoestructuralismo en América Latina. Revista de la CEPAL, Chile.
- CEPAL (1998): Centroamérica, México, y República Dominicana: maquila y transferencia productiva; CEPAL, LC/MEX/L.359; México.
- CEPAL (1999): Las dimensiones sociales de la integración regional en América Latina; CEPAL; LC/G.2029-P; Chile.
- CEPAL (2000): La brecha de la equidad, una segunda evaluación; CEPAL; LC/G.2096; Chile.
- CEPAL (2001): La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2000; CEPAL, LC/G.2125-P/E.
- Ciudad Reinaud, Adolfo (1999): Las normas laborales en los acuerdos de integración en las Américas, OIT, Documento de trabajo No. 110, Perú.
- Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (1994): Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible.

- Fajnzylber, Fernando (1995): Una Síntesis de la Propuesta de la CEPAL. Notas sobre la Economía y El Desarrollo. Agosto/septiembre de 1995.
- Doyan, Eduardo y otros (1999): Análisis del reporte global de competitividad para Centroamérica. CEN 1401. INCAE/CLACDS. Costa Rica.
- Fajnzylber, Fernando (1995): Una síntesis de la propuesta de la CEPAL. Notas sobre la economía y el desarrollo. CEPAL.
- Fernández Díaz, Andrés y otros (1999): Política Económica. 2da edición. Mac Graw-Hill. España.
- French-Davis, Ricardo (1998): Esbozo de un Planteamiento Neoestructuralista". Revista de la CEPAL N° 34. Chile.
- García Dubón, Enrique (1998): Integración Comercial y Divergencia en Centroamérica, Boletín Económico, N° 119, BCR, San Salvador
- García Soto, Ronald (1989): Introducción a la Teoría Monetaria. Segunda Parte. Editorial EUMED, Costa Rica.
- Góchez, Roberto (2000). "El Trabajo en la Economía Salvadoreña". Alternativa para el Desarrollo # 64. FUNDE. San Salvador.
- Góchez , Roberto (2001), La discrecionalidad de la política arancelaria, Documento de trabajo, FUNDE, Mimeo, El Salvador.
- Góchez Sevilla, Roberto (2002): Reflexiones en torno a los Tratados de Libre Comercio, Alternativas para el Desarrollo No. 75, FUNDE, San Salvador.
- González, Mauricio (1995): Temas de Integración Económica Centroamericana. FUSADES, Documento de Trabajo No.41.San Salvador.
- Gutiérrez-Haces, M. Teresa. Normas de origen: un mecanismo de exclusión comercial el libre comercio, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, [www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-116/analisis03.htm](http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-116/analisis03.htm) .

Hounie, Adela y otros (1999): La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento. Revista de la CEPAL No. 68. Chile.

Hounie, Adela y Rodríguez, Octavio (1996): Estrategia Neoestructural del Desarrollo: la Perspectiva del Empleo. TD/IESP.

Kreissl-Dôrfler, Wolfgang (200): La Organización Mundial del Comercio, cinco años después de su fundación: Un balance provisional. En Libre Comercio: Promesas versus Realidades"Ediciones Bôll. El salvador.

La Prensa Gráfica, varios números.

López, J. R (1993): El Tratado de Libre Comercio México-El Salvador. FUSADES. San Salvador.

Montesino, Mario (2000): Los Programas de Ajuste Estructural y la flexibilización del mercado laboral; Documento de trabajo; San Salvador.

Moreno, Raúl (1997): La Programación Financiera y El Mercado de Trabajo. Alternativa Para El Desarrollo # 49.FUNDE. San salvador.

Moreno, Raúl (1997): La sociedad civil en el proceso de integración centroamericana. Documento de trabajo No. 89. FUNDE. San Salvador.

Moreno, Raúl (2001): Área de Libre Comercio de las Américas: Elementos Introdutorios. Documentos de trabajo, FUNDE. San Pedro Sula.

Moreno, Raúl (2000): El TLC México - Triangulo Norte de Centro América: Mitos y Realidades. Documentos de trabajo preparado para la Fundación Boll. San salvador.

MTPS (2000): Informe del monitoreo de las maquilas y recintos fiscales; MTPS, El Salvador.

Ocampo, José Antonio (2000):Equidad, desarrollo y ciudadanía. Versión definitiva. CEPAL, agosto del 2000. [www.eclac.org](http://www.eclac.org)



- OMC (1996): Examen de las Políticas Comerciales. El Salvador: noviembre, . [www.wto.org](http://www.wto.org) .
- Peñalosa, Andrés (2000): Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Tiro por la Culata una Evaluación a Seis Años de Haber Entrado en Vigencia. En Libre Comercio: Promesas versus Realidades. Ediciones Bôll. El Salvador.
- Pérez, Carlota: Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo. El Trimestre Económico.
- OEA - Sistema Información sobre Comercio Exterior: Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte; [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org) .
- Órgano Legislativo (2000), Tratado de Libre Comercio entre los Estado Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, Diario Oficial, 21 de diciembre de 2000, El Salvador
- Paniagua, Carlos y Chávez, Ana (2000): El bloque empresarial hegemónico salvadoreño, Preparado para la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador
- Quinteros, Carolina y otros (1998): Dinámica de la actividad maquiladora y derechos laborales en EL Salvador, CENTRA, El Salvador.
- RMALC (1997): Espejismos y realidades: El TLCAN tres años después. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. México.
- RMALC (2000): Hacia la Construcción de un Acuerdo Hemisférico de los Pueblos. En Alternativas para la Américas. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. México.
- RMALC (2000): Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre México y la Unión Europea: análisis y propuestas desde la sociedad civil, RMALC, México.

- Rodrick, Dani (2001): El gobierno mundial del comercio, como si el desarrollo importara en serio. Trabajo preparado para el PNUD. Universidad de Harvard. Estados Unidos.
- Salas, Carlos (2000): El impacto del ALCAN sobre los salarios y los ingresos en México; Global Policy Newort, [www.gpn.org](http://www.gpn.org) .
- Salazar, José Manuel (1991): El papel del Estado y del mercado en el desarrollo económico. En Sunkel, O. El Desarrollo desde adentro: un enfoque estructuralista para América Latina.
- Secretaría del GATT (1994): Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: Panorama General. Documento presentado al comité de comercio y desarrollo del BM y el FMI en su cuadragésima novena reunión del 3 de octubre de 1,994, celebrada en Madrid, España.
- Secretaría permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) (1997): El tratamiento de las asimetrías en los procesos de integración regional y subregional. <http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2k/ES/docs/spdddi6-97.html>.
- Schimid, Beat y otros (2000), Libre Comercio: promesas versus realidades; Ediciones Henrich Böll, El Salvador.
- Serbin, Andrés (2000): Globalización, regionalismo e integración regional: tendencias actuales del gran caribe. En Anuario de la Integración en el Gran Caribe 2,000. Editorial nueva sociedad. Venezuela.
- Sistema de Formación Sobre Comercio Exterior. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte". [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org) .
- Rodrik, Dani (2001): El gobierno mundial del comercio como si el desarrollo importara en serio. Universidad de Harvard. Documento preparado para el PNUD.
- Rosales, Osvaldo (1988): El neoestructuralismo en América Latina. Revista Pensamiento Iberoamericano No. 14. España.

- Rosales, Osvaldo (1990): Competitividad, productividad e inserción externa en América Latina. Comercio Exterior, vol. 40, No 8. México.
- Rosales, Osvaldo (1990): El Debate sobre el Ajuste Estructural en América Latina. ILPES / CEPAL, Santiago de Chile.
- Rubio Fabian, Roberto (1998); Los Programas de Estabilización y Ajuste en El salvador: Antecedentes, Características, Actores y Líneas de Acción". FUNDE. San salvador, 1998.
- Secretaría del GATT (1994): Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: Panorama General. Documento presentado al comité de comercio y desarrollo del BM y el FMI en su cuadragésima novena reunión del 3 de octubre de 1,994, celebrada en Madrid, España.
- Todaro, Michael (1982): Economía para un Mundo en Desarrollo. 1era. Edición en español. Fondo de Cultura Económica. México.
- Tugores Ques, Juan (1993): Economía Internacional, Globalización e Integración Regional. 4° edición, Mc Graw-Hill. España.
- Universidad de Málaga: La OMC y el GATT. En [www.eumed.net/cursecon/index.htm](http://www.eumed.net/cursecon/index.htm)
- Weinber, S. y otros (1998): Estrategias y proyectos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo en El Salvador; CED, FUNDE, SAPRIN; San Salvador.
- Zamora, Aracely (2001): Conozcamos los convenios de la OIT; Proyecto Mejoramiento de las condiciones laborales y de vida de las trabajadoras de la maquila, OIT, San Salvador.
- Zapata, Ricardo y Pérez, Esteban (2001): Zonas francas y maquila en Centroamérica: Algunas reflexiones a partir del actual marco del comercio y las negociaciones en materia textil, CEPAL, México.

## Anexo No. 1

### Indicadores de Comercio de México

| País                            | IMPORTACIONES |            |            |             |             |             |
|---------------------------------|---------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
|                                 | 1994          | 1995       | 1996       | 1997        | 1998        | 1999        |
| Estados Unidos                  | 55,382,711    | 53,819,354 | 66,589,163 | 81,789,156  | 93,165,023  | 105,357,726 |
| Canada                          | 1,626,708     | 1,374,162  | 1,725,581  | 1,959,255   | 2,289,525   | 2,948,843   |
| Importaciones Totales           | 80,178,677    | 72,440,435 | 88,165,131 | 109,808,200 | 125,373,059 | 142,061,677 |
| País                            | EXPORTACIONES |            |            |             |             |             |
|                                 | 1994          | 1995       | 1996       | 1997        | 1998        | 1999        |
| Estados Unidos                  | 52,705,702    | 66,573,237 | 80,389,165 | 94,138,681  | 103,058,195 | 120,609,614 |
| Canada                          | 1,537,148     | 1,979,354  | 2,171,572  | 2,156,107   | 1,519,062   | 2,311,283   |
| Exportaciones Totales           | 61,976,465    | 79,777,178 | 95,454,075 | 110,236,815 | 117,459,557 | 136,702,394 |
| País                            | BALANZA       |            |            |             |             |             |
|                                 | 1994          | 1995       | 1996       | 1997        | 1998        | 1999        |
| Estados Unidos                  | -2,677,009    | 12,753,883 | 13,800,002 | 12,349,525  | 9,893,172   | 15,251,888  |
| Canada                          | -89,560       | 605,192    | 445,991    | 196,852     | -770,463    | -637,560    |
| Balanza Comercial Total         | -18,202,212   | 7,336,743  | 7,288,944  | 428,615     | 9,124,707   | 14,616,327  |
| COMERCIO DE MEXICO CON EL TLCAN |               |            |            |             |             |             |
| Exportaciones TLCAN             | 54,242,893    | 68,552,591 | 82,560,737 | 96,294,788  | 104,577,257 | 122,920,897 |
| Importaciones TLCAN             | 57,056,507    | 55,267,440 | 68,314,744 | 83,748,411  | 95,454,548  | 108,306,569 |
| Balanza comercia TLCAN          | -2,813,614    | 13,285,151 | 14,245,993 | 12,546,377  | 9,122,709   | 14,614,328  |

Fuente: Sistema de Información de comercio exterior DATAINTAL [www.estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb/](http://www.estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb/)

| INDICADOR DE INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MEXICO CON CON EL TLCAN |       |       |       |       |       |       |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| México-Estados Unidos   | 0.850 | 0.834 | 0.842 | 0.854 | 0.877 | 0.882 |
| México-Canada   | 0.025 | 0.025 | 0.023 | 0.020 | 0.013 | 0.017 |
| México-TLCAN  | 0.875 | 0.859 | 0.865 | 0.874 | 0.890 | 0.899 |

Fuente: Calculos propios con base a estadísticas del DATAINTAL

| Año  | Exportaciones (fob) | Importaciones (fob) | Comercio total | PIB a precios corrientes | Apertura comercial /1 | X/PIB /1 | M/PIB /1 |
|------|---------------------|---------------------|----------------|--------------------------|-----------------------|----------|----------|
| 1990 | 40711.0             | 41592.0             | 84293.0        | 262952.8                 | 32.06                 | 15.48    | 15.82    |
| 1991 | 42687.0             | 49966               | 94644.0        | 314287.3                 | 30.11                 | 13.58    | 15.90    |
| 1992 | 46196.0             | 62130               | 110318.0       | 364185.9                 | 30.29                 | 12.68    | 17.06    |
| 1993 | 51885.0             | 65366               | 119244.0       | 402626.9                 | 29.62                 | 12.89    | 16.23    |
| 1994 | 60882.0             | 79346               | 142222.0       | 420165.5                 | 33.85                 | 14.49    | 18.88    |
| 1995 | 79542.0             | 72453               | 153990.0       | 286140                   | 53.82                 | 27.80    | 25.32    |
| 1996 | 96000.0             | 89469               | 187465.0       | 332882.7                 | 56.32                 | 28.84    | 26.88    |
| 1997 | 110431.4            | 109807.8            | 222236.2       | 401404.1                 | 55.36                 | 27.51    | 27.36    |
| 1998 | 117459.6            | 125373.1            | 244830.7       | 420868.6                 | 58.17                 | 27.91    | 29.79    |
| 1999 | 136391.1            | 141974.8            | 280364.9       | 783555.3                 | 35.78                 | 17.41    | 18.12    |

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. 1/ calculos propios con datos del BID

## Anexo No. 2

| Año    | Expotaciones totales incluye maquila | ET manufacturadas maquiladoras no petroleras | ET sin maquila | ET petroleras | ET petrio crudo | ET petroleras otras | ET incluye maquila no petroleras | ET Agropecuarias no petroleras | ET Extractivas no petroleras | ET Manufacturas, incluye maquila no petroleras | Importaciones totales incluye maquila | Importaciones totales maquiladoras de uso intermedio | Importaciones totales sin maquila | IT bienes de consumo | IT Incluye maquila Bienes de uso intermedio | IT maquiladoras Bienes de uso intermedio | IT Sin maquila Bienes de uso intermedio | IT s/maq,sec total, bienes de capital | Balanza comercial incluye maquiladora | BC maquiladora | BC sin maquila |
|--------|--------------------------------------|--|----------------|---------------|-----------------|---------------------|----------------------------------|--------------------------------|------------------------------|--|---------------------------------------|--|-----------------------------------|----------------------|---|--|---|---------------------------------------|---------------------------------------|----------------|----------------|
| Dec-82 | 17.62                                | -33.5  | 25.79          | 33.96         | 46.12           | -52.21              | -6.54                            | 27.88                          | 17.04                        | -14.44   | -62.96                                | -31.65   | -65.48                            | -69.74               | -56.55                                      | -31.65                                   | -60.18                                  | -72.98                                | -428.11                               | -37.09         | -359.64        |
| Dec-83 | 4.6                                  | 82.89  | -2.09          | -14.21        | -23.43          | 185.55              | 44.57                            | 28.49                          | -20.92                       | 56.35  | 22.78                                 | 102.52   | 10.06                             | -38.35               | 29.66                                       | 102.52                                   | 11.42                                   | 29.19                                 | -6.74                                 | 41.47          | -8.79          |
| Dec-84 | -1.36                                | 14.08  | -3.8           | 4.88          | 11.17           | -31.62              | -9.22                            | -37.21                         | -30.11                       | -2.12  | 41.82                                 | 7.32   | 51.94                             | 47.33                | 43.91                                       | 7.34                                     | 60.54                                   | 33.84                                 | -36.86                                | 34.45          | -41.55         |
| Dec-85 | 4.64                                 | 1.08   | 5.31           | -6.89         | -6.86           | -7.18               | 21.4                             | 110.58                         | 42.2                         | 8.57   | 3.88                                  | 1.71   | 4.33                              | 33.43                | -0.86                                       | 1.71                                     | -1.64                                   | 13.15                                 | 6.04                                  | -0.42          | 7.02           |
| Dec-86 | -7.51                                | 23.47  | -13.07         | -44.46        | -46.68          | -23.43              | 33.7                             | -2.38                          | 0.42                         | 44.94  | -5.44                                 | 28.24  | -12.24                            | -19.03               | -5.48                                       | 28.24                                    | -16.09                                  | -1.38                                 | -11.27                                | 11.69          | -14.5          |
| Dec-87 | 7.78                                 | 30.55  | 1.97           | -10.32        | -5.67           | -40.96              | 16.16                            | -7.14                          | 7.7                          | 20.56  | 17.12                                 | 27.09  | 14.18                             | 36.62                | 27.13                                       | 27.09                                    | 27.15                                   | -16.72                                | -10.24                                | 40.34          | -19.55         |
| Dec-88 | 10.62                                | 51.31  | -2.66          | -8.23         | -8.31           | -7.45               | 17.37                            | -28.76                         | -3.71                        | 24.32  | 53.32                                 | 54.66  | 52.88                             | 127.32               | 50.67                                       | 54.66                                    | 48.75                                   | 36.44                                 | -96.78                                | 42.72          | -141.72        |
| Dec-89 | 12.61                                | 12.23  | 12.81          | 30.01         | 29.8            | 32.14               | 7.75                             | 19.96                          | 5.3                          | 6.87   | 13.15                                 | 10.07  | 14.18                             | 38.16                | 6.02  | 10.07                                    | 4                                       | 32.07                                 | -51.99                                | 18.22          | 25.4           |
| Dec-90 | 20.08                                | -2.77  | 31.61          | 51.03         | 43.13           | 132.09              | 9.63                             | 33.79                          | -16.14                       | 8.22   | 30.25                                 | -10.49   | 43.32                             | 74.07                | 21.34                                       | -10.49                                   | 38.17                                   | 35.84                                 | -2856.18                              | 17.17          | 129.67         |
| Dec-91 | 2.61                                 | 60.27  | -18.9          | -45.03        | -45.71          | -40.74              | 24.76                            | -4.46                          | -41.44                       | 29.26  | 21.51                                 | 51.53  | 15.49                             | 11.54                | 23.28                                       | 51.53                                    | 13.6                                    | 23.9                                  | 254.96                                | 77.51          | 160.89         |
| Dec-92 | 15.2                                 | 19.81  | 11.8           | 7.38          | 6.61            | 11.83               | 16.8                             | 11.23                          | 0.1                          | 17.4   | 24.85                                 | 22.18  | 25.55                             | 18.94                | 23.64                                       | 22.18                                    | 24.3                                    | 33.74                                 | 59.31                                 | 15.83          | 43.63          |
| Dec-93 | 14.21                                | 11.34  | 16.49          | -21.93        | -19.76          | -33.89              | 21.02                            | -5.76                          | 2.14                         | 23.18  | 3.79                                  | 13.45  | 1.32                              | -4.07                | 9.66  | 13.45                                    | 7.96                                    | -9.81                                 | -23.12                                | 7.58           | -14.19         |
| Dec-94 | 13.49                                | 9.12   | 16.8           | 29.91         | 30.49           | 26.03               | 11.5                             | 42.52                          | 44.58                        | 9.5  | 18.65                                 | 30.36  | 15.29                             | 22.1                 | 17.79                                       | 30.36                                    | 11.86                                   | 19.48                                 | 38.43                                 | -30.73         | 13.21          |
| Dec-95 | 27.69                                | 16.74  | 35.41          | 13.06         | 18.53           | -23.58              | 29.76                            | -6.65                          | -1.25                        | 32.74  | -10.11                                | 23.49  | -20.98                            | -45.62               | 3.63  | 23.49                                    | -7.29                                   | -36.78                                | -128.97                               | -7.1           | -101.77        |
| Dec-96 | 25.49                                | 20.6   | 28.46          | 51.7          | 48.89           | 81.86               | 22.26                            | 7.35                           | 8.46                         | 23.13  | 27.13                                 | 14.44  | 33.56                             | 42.74                | 21.68                                       | 14.44                                    | 26.99                                   | 51.76                                 | 4.37                                  | 49.51          | -524.29        |
| Dec-97 | 15.97                                | 31.85  | 6.91           | -31.63        | -33.65          | -13.82              | 23.26                            | 16.05                          | -16.04                       | 23.81  | 32.54                                 | 33.89  | 31.96                             | 52.35                | 28  | 33.89                                    | 24.12                                   | 43.68                                 | -243.65                               | 24.5           | 862.92         |
| Dec-98 | 4.87                                 | 18.62  | -4.81          | -39.53        | -39.65          | -38.68              | 8.64                             | -16.5                          | -15.63                       | 9.81   | 5.46                                  | 18.22  | -0.15                             | -3.4                 | 9.13  | 18.22                                    | 2.66                                    | -5.53                                 | 13.35                                 | 20.15          | 16.98          |
| Dec-99 | 17.57                                | 16.85  | 18.2           | 151.14        | 161.5           | 81.97               | 11.26                            | 90.03                          | 40.4                         | 11.24  | 17.88                                 | 12.72  | 20.58                             | 31.46                | 15.23                                       | 12.72                                    | 17.29                                   | 22.89                                 | 21.83                                 | 32.54          | 27.7           |
| Dec-00 | 11.85                                | 23.31  | 1.91           | -4.2          | -4.01           | -6.02               | 13.56                            | 12.49                          | 6.63                         | 13.62  | 14.39                                 | 20.72  | 11.3                              | 20.47                | 12.93                                       | 20.72                                    | 6.79                                    | 17.27                                 | 44.84                                 | 31.67          | 37.35          |

Fuente: Banco de México, [www.banxico.org.mx/cgi\\_inveco/sibamexbd.exe](http://www.banxico.org.mx/cgi_inveco/sibamexbd.exe)

### Anexo No. 3

#### Comercio Exterior de México (miles de dólares)

| Año  | Exportaciones<br>totales (incluye<br>maquila) | Exportaciones<br>maquiladoras | Exportaciones<br>totales sin maquila | Exportaciones<br>petroleras | Exportaciones de<br>petróleo crudo | Exportaciones<br>agropecuarias | Exportaciones<br>extractivas | Exportaciones<br>manufactureras | Exportaciones<br>manufactureras<br>maquiladoras | Exportaciones<br>manufactureras<br>sin maquila | Importaciones<br>totales (incluye<br>maquila) | Imp.<br>Maquiladoras |
|------|---|-------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|---|--|---|----------------------|
| 1982 | 24,055,210.0                                  | 5,019,064.0                   | 21,232,671.0                         | 16,477,181.0                | 15,629,728.0                       | 1,139,098.0                    | 501,674.0                    | 5,843,114.0                     | 2,825,539.0                                     | 3,017,575.0                                    | 17,010,623.0                                  | 1,974,253.0          |
| 1983 | 25,953,138.0                                  | 3,541,094.0                   | 22,312,044.0                         | 16,317,153.0                | 14,793,129.0                       | 1,190,982.0                    | 523,656.0                    | 8,223,790.0                     | 3,641,094.0                                     | 4,582,696.0                                    | 10,933,838.0                                  | 2,822,712.0          |
| 1984 | 29,100,387.0                                  | 4,906,318.0                   | 24,196,133.0                         | 16,601,400.0                | 14,967,806.0                       | 1,460,848.0                    | 539,077.0                    | 10,499,117.0                    | 4,904,318.0                                     | 5,594,799.0                                    | 15,916,195.0                                  | 3,748,973.0          |
| 1985 | 26,457,293.0                                  | 5,093,498.0                   | 21,863,795.0                         | 14,766,650.0                | 13,311,776.0                       | 1,408,884.0                    | 510,297.0                    | 10,071,463.0                    | 5,093,498.0                                     | 4,977,965.0                                    | 18,359,097.0                                  | 3,826,028.0          |
| 1986 | 20,903,596.0                                  | 5,645,887.0                   | 16,157,707.0                         | 6,327,212.0                 | 5,910,240.0                        | 2,098,409.0                    | 509,400.0                    | 12,888,280.0                    | 5,645,889.0                                     | 7,242,391.0                                    | 16,783,893.0                                  | 4,251,347.0          |
| 1987 | 27,599,515.0                                  | 7,105,028.0                   | 20,494,487.0                         | 8,629,792.0                 | 7,876,986.0                        | 1,543,007.0                    | 575,995.0                    | 16,850,723.0                    | 7,105,028.0                                     | 9,745,695.0                                    | 18,812,426.0                                  | 5,506,971.0          |
| 1988 | 30,691,498.0                                  | 10,145,670.0                  | 18,945,824.0                         | 6,712,247.0                 | 5,883,524.0                        | 1,670,275.0                    | 660,282.0                    | 21,649,697.0                    | 10,145,670.0                                    | 11,504,027.0                                   | 28,911,969.0                                  | 7,808,255.0          |
| 1989 | 35,170,046.0                                  | 12,328,926.0                  | 21,077,120.0                         | 7,875,983.0                 | 13,291,921.0                       | 1,753,914.0                    | 604,755.0                    | 24,936,396.0                    | 12,328,926.0                                    | 12,607,470.0                                   | 35,596,392.0                                  | 9,328,090.0          |
| 1990 | 40,709,936.0                                  | 11,853,704.0                  | 26,838,432.0                         | 10,103,660.0                | 8,925,672.0                        | 2,162,442.0                    | 616,895.0                    | 27,827,944.0                    | 13,872,504.0                                    | 13,955,440.0                                   | 41,592,561.0                                  | 10,321,352.0         |
| 1991 | 42,687,520.0                                  | 15,833,065.0                  | 26,854,455.0                         | 8,166,415.0                 | 7,264,833.0                        | 2,372,527.0                    | 546,761.0                    | 31,601,825.0                    | 15,833,065.0                                    | 15,768,760.0                                   | 49,966,560.0                                  | 11,782,443.0         |
| 1992 | 46,195,623.0                                  | 18,680,054.0                  | 27,515,569.0                         | 8,306,599.0                 | 7,419,544.0                        | 2,112,357.0                    | 356,195.0                    | 35,420,471.0                    | 18,680,054.0                                    | 16,740,417.0                                   | 102,129,350.0                                 | 13,936,719.0         |
| 1993 | 51,885,966.0                                  | 21,859,025.0                  | 30,032,941.0                         | 7,418,408.0                 | 6,485,314.0                        | 2,504,213.0                    | 278,249.0                    | 41,685,100.0                    | 21,853,025.0                                    | 19,832,075.0                                   | 65,366,542.0                                  | 16,442,963.0         |
| 1994 | 60,882,218.0                                  | 26,269,246.0                  | 34,612,972.0                         | 7,445,038.0                 | 6,624,094.0                        | 2,678,393.0                    | 356,731.0                    | 50,402,056.0                    | 26,269,246.0                                    | 24,132,810.0                                   | 79,345,901.0                                  | 20,466,167.0         |
| 1995 | 79,541,552.0                                  | 31,103,273.0                  | 48,438,279.0                         | 8,422,579.0                 | 7,419,614.0                        | 4,016,153.0                    | 544,951.0                    | 66,557,870.0                    | 31,103,273.0                                    | 35,454,597.0                                   | 72,453,067.0                                  | 26,178,808.0         |
| 1996 | 95,999,736.0                                  | 36,920,320.0                  | 59,079,416.0                         | 11,653,698.0                | 10,705,333.0                       | 3,592,286.0                    | 449,172.0                    | 80,304,580.0                    | 36,920,320.0                                    | 43,384,260.0                                   | 89,468,769.0                                  | 30,504,710.0         |
| 1997 | 110,431,383.0                                 | 45,165,628.0                  | 65,265,755.0                         | 11,323,152.0                | 10,333,767.0                       | 3,828,132.0                    | 477,892.0                    | 94,802,209.0                    | 45,165,628.0                                    | 49,636,581.0                                   | 109,807,793.0                                 | 36,332,102.0         |
| 1998 | 117,459,557.0                                 | 53,083,109.0                  | 64,376,448.0                         | 7,134,319.0                 | 6,367,920.0                        | 3,796,676.0                    | 466,220.0                    | 106,062,342.0                   | 53,083,109.0                                    | 52,979,233.0                                   | 125,373,059.0                                 | 42,556,714.0         |
| 1999 | 136,391,099.0                                 | 63,853,585.0                  | 72,537,514.0                         | 9,928,210.0                 | 8,858,809.0                        | 3,925,891.0                    | 452,462.0                    | 122,084,536.0                   | 63,853,585.0                                    | 58,230,951.0                                   | 141,974,760.0                                 | 50,409,309.0         |
| 2000 | 166,454,818.0                                 | 79,467,412.0                  | 86,987,406.0                         | 16,382,765.0                | 14,886,971.0                       | 4,217,216.0                    | 520,653.0                    | 145,334,184.0                   | 79,467,412.0                                    | 65,866,772.0                                   | 174,457,811.0                                 | 61,708,823.0         |

Fuente: Banco de México, [www.banxico.org.mx/cgi\\_inveco/sibamexbd.exe](http://www.banxico.org.mx/cgi_inveco/sibamexbd.exe)

Continuación.

| Importaciones sin<br>maquila | Año  | Importaciones de<br>bienes de<br>consumo<br>intermedios | Imp.incluye<br>maquila bienes de<br>uso intermedio | Importaciones de<br>bienes de uso<br>intermedio<br>maquiladoras | Imp. Sin maquila<br>bienes de uso<br>intermedio | Imp. De bienes de<br>capital | Balanza comercial<br>incluye maquila | Balanza comercial<br>maquiladora | Balanza comercial<br>sin maquila |
|------------------------------|------|---|--|---|---|------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 15,036,378.0                 | 1982 | 1,516,785.0   | 11,011,394.0                                       | 2,354,253.0   | 8,657,141.0                                     | 4,502,455.0                  | 7,044,579.0                          | 851,286.0                        | 6,193,293.0                      |
| 9,025,569.0                  | 1983 | 613,777.0   | 8,737,813.0  | 2,522,712.0   | 6,215,101.0                                     | 2,196,691.0                  | 14,104,857.0                         | 818,382.0                        | 13,286,475.0                     |
| 12,167,225.0                 | 1984 | 818,057.0   | 12,496,314.0                                       | 3,749,973.0   | 8,746,341.0                                     | 2,572,827.0                  | 13,184,153.0                         | 1,155,345.0                      | 21,328,808.0                     |
| 14,532,969.0                 | 1985 | 1,081,704.0   | 14,112,627.0                                       | 3,826,028.0   | 10,286,599.0                                    | 3,164,766.0                  | 8,398,203.0                          | 1,267,470.0                      | 7,121,733.0                      |
| 12,432,546.0                 | 1986 | 846,371.0   | 12,983,389.0                                       | 4,624,347.0   | 8,359,042.0                                     | 2,954,134.0                  | 5,019,673.0                          | 1,294,542.0                      | 3,725,161.0                      |
| 13,305,455.0                 | 1987 | 767,647.0   | 15,414,140.0                                       | 5,506,971.0   | 9,907,169.0                                     | 2,630,639.0                  | 8,784,092.0                          | 1,598,057.0                      | 7,489,032.0                      |
| 20,273,714.0                 | 1988 | 1,921,552.0   | 22,133,585.0                                       | 7,808,255.0   | 14,325,330.0                                    | 4,026,832.0                  | 2,609,529.0                          | 2,337,415.0                      | 222,014.0                        |
| 25,437,902.0                 | 1989 | 3,299,552.0   | 24,499,774.0                                       | 7,347,090.0   | 17,152,684.0                                    | 4,828,671.0                  | 405,050.0                            | 3,000,836.0                      | -2,595,786.0                     |
| 31,271,908.0                 | 1990 | 5,097,555.0   | 29,705,110.0                                       | 10,321,352.0  | 19,383,758.0                                    | 6,789,951.0                  | -882,324.0                           | 3,550,152.0                      | -4,433,476.0                     |
| 38,184,117.0                 | 1991 | 5,834,291.0   | 35,544,735.0                                       | 11,792,344.0  | 23,752,391.0                                    | 8,587,534.0                  | -7,279,040.0                         | 4,050,322.0                      | -11,329,662.0                    |
| 48,192,631.0                 | 1992 | 7,444,075.0   | 42,829,552.0                                       | 13,936,719.0  | 28,892,833.0                                    | 11,555,723.0                 | -15,933,727.0                        | 4,743,335.0                      | -20,677,062.0                    |
| 48,923,579.0                 | 1993 | 7,842,355.0   | 46,468,269.0                                       | 16,442,963.0  | 30,025,306.0                                    | 11,055,918.0                 | -13,480,576.0                        | 5,134,062.0                      | -18,889,638.0                    |
| 58,879,734.0                 | 1994 | 9,510,447.0   | 56,513,736.0                                       | 20,466,167.0  | 36,047,569.0                                    | 13,321,718.0                 | -18,463,683.0                        | 5,803,079.0                      | -24,266,762.0                    |
| 46,274,259.0                 | 1995 | 5,334,739.0   | 58,421,075.0                                       | 26,178,808.0  | 32,242,267.0                                    | 8,697,253.0                  | 7,088,485.0                          | 4,924,465.0                      | 2,164,020.0                      |
| 58,964,059.0                 | 1996 | 6,656,768.0   | 71,989,632.0                                       | 33,482,700.0  | 38,506,932.0                                    | 10,922,369.0                 | 6,530,967.0                          | 6,415,610.0                      | 115,357.0                        |
| 73,475,691.0                 | 1997 | 9,326,028.0   | 85,365,700.0                                       | 36,332,102.0  | 49,033,598.0                                    | 15,116,065.0                 | -17,203,351.0                        | 44,119,345.0                     | -61,355,069.0                    |
| 82,816,345.0                 | 1998 | 11,108,476.0  | 96,935,217.0                                       | 42,556,714.0  | 54,378,503.0                                    | 17,329,366.0                 | -7,913,512.0                         | 10,526,395.0                     | -18,439,897.0                    |
| 91,829,655.0                 | 1999 | 12,175,015.0  | 109,269,611.0                                      | 50,409,309.0  | 58,860,302.0                                    | 20,530,134.0                 | -5,583,661.0                         | 13,444,276.0                     | -19,027,937.0                    |
| 113,920,836.0                | 2000 | 16,690,553.0  | 133,637,342.0                                      | 61,708,823.0  | 71,928,519.0                                    | 24,129,916.0                 | -8,002,993.0                         | 17,758,589.0                     | -25,761,582.0                    |

## Anexo No. 4

### Exportaciones Netas Manufactureras Maquiladoras (miles dólares)

| Año  | Exportaciones manufactureras maquiladoras | Importaciones de bienes de uso intermedio maquiladoras | Exportaciones maquiladoras netas | Grado de integración nacional |
|------|---|--|----------------------------------|-------------------------------|
| 1982 | 2,825,539.0                               | 2,354,253.0  | 471,286.0                        | 16.7                          |
| 1983 | 3,641,094.0                               | 2,522,712.0  | 1,118,382.0                      | 30.7                          |
| 1984 | 4,904,318.0                               | 3,749,973.0  | 1,154,345.0                      | 23.5                          |
| 1985 | 5,093,498.0                               | 3,826,028.0  | 1,267,470.0                      | 24.9                          |
| 1986 | 5,645,889.0                               | 4,624,347.0  | 1,021,542.0                      | 18.1                          |
| 1987 | 7,105,028.0                               | 5,506,971.0  | 1,598,057.0                      | 22.5                          |
| 1988 | 10,145,670.0                              | 7,808,255.0  | 2,337,415.0                      | 23.0                          |
| 1989 | 12,328,926.0                              | 7,347,090.0  | 4,981,836.0                      | 40.4                          |
| 1990 | 13,872,504.0                              | 10,321,352.0   | 3,551,152.0                      | 25.6                          |
| 1991 | 15,833,065.0                              | 11,792,344.0   | 4,040,721.0                      | 25.5                          |
| 1992 | 18,680,054.0                              | 13,936,719.0   | 4,743,335.0                      | 25.4                          |
| 1993 | 21,853,025.0                              | 16,442,963.0   | 5,410,062.0                      | 24.8                          |
| 1994 | 26,269,246.0                              | 20,466,167.0   | 5,803,079.0                      | 22.1                          |
| 1995 | 31,103,273.0                              | 26,178,808.0   | 4,924,465.0                      | 15.8                          |
| 1996 | 36,920,320.0                              | 33,482,700.0   | 3,437,620.0                      | 9.3                           |
| 1997 | 45,165,628.0                              | 36,332,102.0   | 8,833,526.0                      | 19.6                          |
| 1998 | 53,083,109.0                              | 42,556,714.0   | 10,526,395.0                     | 19.8                          |
| 1999 | 63,853,585.0                              | 50,409,309.0   | 13,444,276.0                     | 21.1                          |
| 2000 | 79,467,412.0                              | 61,708,823.0   | 17,758,589.0                     | 22.3                          |

Fuente: Anexo 3

### Exportaciones Netas Manufactureras sin Maquila (miles dólares)

| Exportaciones manufactureras sin maquila | Imp. Sin maquila bienes de uso intermedio | Exportaciones sin maquila netas | Grado de integración nacional |
|--|---|---------------------------------|-------------------------------|
| 3,017,575.0                              | 8,657,141.0                               | -5,639,566.0                    | -186.9                        |
| 4,582,696.0                              | 6,215,101.0                               | -1,632,405.0                    | -35.6                         |
| 5,594,799.0                              | 8,746,341.0                               | -3,151,542.0                    | -56.3                         |
| 4,977,965.0                              | 10,286,599.0                              | -5,308,634.0                    | -106.6                        |
| 7,242,391.0                              | 8,359,042.0                               | -1,116,651.0                    | -15.4                         |
| 9,745,695.0                              | 9,907,169.0                               | -161,474.0                      | -1.7                          |
| 11,504,027.0                             | 14,325,330.0                              | -2,821,303.0                    | -24.5                         |
| 12,607,470.0                             | 17,152,684.0                              | -4,545,214.0                    | -36.1                         |
| 13,955,440.0                             | 19,383,758.0                              | -5,428,318.0                    | -38.9                         |
| 15,768,760.0                             | 23,752,391.0                              | -7,983,631.0                    | -50.6                         |
| 16,740,417.0                             | 28,892,833.0                              | -12,152,416.0                   | -72.6                         |
| 19,832,075.0                             | 30,025,306.0                              | -10,193,231.0                   | -51.4                         |
| 24,132,810.0                             | 36,047,569.0                              | -11,914,759.0                   | -49.4                         |
| 35,454,597.0                             | 32,242,267.0                              | 3,212,330.0                     | 9.1                           |
| 43,384,260.0                             | 38,506,932.0                              | 4,877,328.0                     | 11.2                          |
| 49,636,581.0                             | 49,033,598.0                              | 602,983.0                       | 1.2                           |
| 52,979,233.0                             | 54,378,503.0                              | -1,399,270.0                    | -2.6                          |
| 58,230,951.0                             | 58,860,302.0                              | -629,351.0                      | -1.1                          |
| 65,866,772.0                             | 71,928,519.0                              | -6,061,747.0                    | -9.2                          |

Fuente: Anexo 3



Continuación

Exportaciones Manufactureras Netas  
(miles de dólares)

| Exportaciones netas maquiladoras | Exportaciones netas sin maquila | Exportaciones Manufactureras Netas |
|----------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| 471,286.0                        | -5,639,566.0                    | -5,168,280.0                       |
| 1,118,382.0                      | -1,632,405.0                    | -514,023.0                         |
| 1,154,345.0                      | -3,151,542.0                    | -1,997,197.0                       |
| 1,267,470.0                      | -5,308,634.0                    | -4,041,164.0                       |
| 1,021,542.0                      | -1,116,651.0                    | -95,109.0                          |
| 1,598,057.0                      | -161,474.0                      | 1,436,583.0                        |
| 2,337,415.0                      | -2,821,303.0                    | -483,888.0                         |
| 4,981,836.0                      | -4,545,214.0                    | 436,622.0                          |
| 3,551,152.0                      | -5,428,318.0                    | -1,877,166.0                       |
| 4,040,721.0                      | -7,983,631.0                    | -3,942,910.0                       |
| 4,743,335.0                      | -12,152,416.0                   | -7,409,081.0                       |
| 5,410,062.0                      | -10,193,231.0                   | -4,783,169.0                       |
| 5,803,079.0                      | -11,914,759.0                   | -6,111,680.0                       |
| 4,924,465.0                      | 3,212,330.0                     | 8,136,795.0                        |
| 3,437,620.0                      | 4,877,328.0                     | 8,314,948.0                        |
| 8,833,526.0                      | 602,983.0                       | 9,436,509.0                        |
| 10,526,395.0                     | -1,399,270.0                    | 9,127,125.0                        |
| 13,444,276.0                     | -629,351.0                      | 12,814,925.0                       |
| 17,758,589.0                     | -6,061,747.0                    | 11,696,842.0                       |

Fuente: Anexo 3

Exportaciones Netas Totales  
(miles de dólares)

| Exportaciones petroleras | Exportaciones agropecuarias | Exportaciones extractivas | Exportaciones Manufactureras Netas | Exportaciones totales Netas | Exportaciones totales (incluye maquila) |
|--------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------------------|-----------------------------|---|
| 16,477,181.0             | 1,139,098.0                 | 501,674.0                 | -5,168,280.0                       | 12,949,673.0                | 24,055,210.0                            |
| 16,317,153.0             | 1,190,982.0                 | 523,656.0                 | -514,023.0                         | 17,517,768.0                | 25,953,138.0                            |
| 16,601,400.0             | 1,460,848.0                 | 539,077.0                 | -1,997,197.0                       | 16,604,128.0                | 29,100,387.0                            |
| 14,766,650.0             | 1,408,884.0                 | 510,297.0                 | -4,041,164.0                       | 12,644,667.0                | 26,457,293.0                            |
| 6,327,212.0              | 2,098,409.0                 | 509,400.0                 | -95,109.0                          | 8,839,912.0                 | 20,903,596.0                            |
| 8,629,792.0              | 1,543,007.0                 | 575,995.0                 | 1,436,583.0                        | 12,185,377.0                | 27,599,515.0                            |
| 6,712,247.0              | 1,670,275.0                 | 660,282.0                 | -483,888.0                         | 8,558,916.0                 | 30,691,498.0                            |
| 7,875,983.0              | 1,753,914.0                 | 604,755.0                 | 436,622.0                          | 10,671,274.0                | 35,170,046.0                            |
| 10,103,660.0             | 2,162,442.0                 | 616,895.0                 | -1,877,166.0                       | 11,005,831.0                | 40,709,936.0                            |
| 8,166,415.0              | 2,372,527.0                 | 546,761.0                 | -3,942,910.0                       | 7,142,793.0                 | 42,687,520.0                            |
| 8,306,599.0              | 2,112,357.0                 | 356,195.0                 | -7,409,081.0                       | 3,366,070.0                 | 46,195,623.0                            |
| 7,418,408.0              | 2,504,213.0                 | 278,249.0                 | -4,783,169.0                       | 5,417,701.0                 | 51,885,966.0                            |
| 7,445,038.0              | 2,678,393.0                 | 356,731.0                 | -6,111,680.0                       | 4,368,482.0                 | 60,882,218.0                            |
| 8,422,579.0              | 4,016,153.0                 | 544,951.0                 | 8,136,795.0                        | 21,120,478.0                | 79,541,552.0                            |
| 11,653,698.0             | 3,592,286.0                 | 449,172.0                 | 8,314,948.0                        | 24,010,104.0                | 95,999,736.0                            |
| 11,323,152.0             | 3,828,132.0                 | 477,892.0                 | 9,436,509.0                        | 25,065,685.0                | 110,431,383.0                           |
| 7,134,319.0              | 3,796,676.0                 | 466,220.0                 | 9,127,125.0                        | 20,524,340.0                | 117,459,557.0                           |
| 9,928,210.0              | 3,925,891.0                 | 452,462.0                 | 12,814,925.0                       | 27,121,488.0                | 136,391,099.0                           |
| 16,382,765.0             | 4,217,216.0                 | 520,653.0                 | 11,696,842.0                       | 32,817,476.0                | 166,454,818.0                           |

Fuente: Anexo 3

## Anexo No. 5

### Exportaciones de México al TLCAN (miles de dolares)

|    | Seccion   | 1994       | 1995       | 1996       | 1997       | 1998       | 1999       | Promedio   | % participación |
|----|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------------|
| 1  | XVI MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES,               | 23,270,469 | 27,540,610 | 32,236,059 | 38,514,952 | 44,249,127 | 53,848,209 | 36,609,904 | 41.5            |
| 2  | XVII MATERIAL DE TRANSPORTE   | 8,203,756  | 11,778,156 | 15,421,220 | 16,846,894 | 19,424,558 | 22,714,294 | 15,731,480 | 17.8            |
| 3  | V PRODUCTOS MINERALES   | 5,810,429  | 6,778,595  | 9,337,839  | 9,122,625  | 5,962,899  | 7,919,123  | 7,488,585  | 8.5             |
| 4  | XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS.                                | 2,405,355  | 3,698,088  | 4,925,573  | 7,013,079  | 8,087,888  | 9,356,299  | 5,914,380  | 6.7             |
| 5  | XV METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS                                   | 2,528,543  | 3,758,255  | 3,968,659  | 5,031,029  | 5,228,086  | 5,126,429  | 4,273,500  | 4.8             |
| 6  | II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL  | 2,127,255  | 2,979,569  | 2,839,402  | 3,015,510  | 3,219,161  | 3,496,654  | 2,946,259  | 3.3             |
| 7  | XX MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS                                      | 1,806,400  | 2,011,655  | 2,616,137  | 3,197,315  | 3,514,564  | 3,869,780  | 2,835,975  | 3.2             |
| 8  | XVIII INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA,   | 1,295,522  | 1,427,987  | 1,926,074  | 2,674,413  | 3,294,213  | 3,667,194  | 2,380,901  | 2.7             |
| 9  | VII PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS              | 1,423,354  | 1,640,579  | 1,805,077  | 2,216,873  | 2,324,565  | 2,748,240  | 2,026,448  | 2.3             |
| 10 | VI PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS     | 1,166,445  | 1,518,134  | 1,609,363  | 1,829,262  | 1,916,075  | 2,071,497  | 1,685,129  | 1.9             |
| 11 | IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS,S                  | 880,776    | 1,119,922  | 1,414,529  | 1,595,914  | 1,851,377  | 1,948,654  | 1,468,529  | 1.7             |
| 12 | XIII MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO,                   | 825,179    | 883,934    | 998,218    | 1,250,997  | 1,416,161  | 1,638,913  | 1,168,900  | 1.3             |
| 13 | I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL                           | 811,427    | 1,182,467  | 819,376    | 946,755    | 833,397    | 1,052,009  | 940,905    | 1.1             |
| 14 | X PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; ACIONES | 469,105    | 723,553    | 713,250    | 827,113    | 912,019    | 1,092,706  | 789,624    | 0.9             |
| 15 | XIV PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS            | 330,713    | 518,703    | 666,431    | 691,487    | 835,817    | 755,504    | 633,109    | 0.7             |
| 16 | IX MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA;                     | 370,140    | 364,490    | 486,073    | 530,076    | 495,592    | 535,883    | 463,709    | 0.5             |
| 17 | VIII PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;        | 229,588    | 285,843    | 351,873    | 431,500    | 480,687    | 504,653    | 380,691    | 0.4             |
| 18 | XII CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES,           | 219,888    | 260,001    | 343,919    | 471,395    | 444,152    | 444,920    | 364,046    | 0.4             |
| 19 | III GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES;                              | 38,714     | 43,852     | 48,490     | 32,531     | 46,401     | 50,268     | 43,376     | 0.0             |
| 20 | Reservada para usos particulares del PaA-s                              | 11,154     | 29,562     | 17,774     | 39,634     | 26,082     | 59,906     | 30,685     | 0.0             |
| 21 | XXI OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGÜEDADES                          | 14,457     | 4,179      | 8,477      | 7,599      | 6,858      | 10,603     | 8,696      | 0.0             |
| 22 | XIX ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS                        | 4,224      | 4,457      | 6,924      | 7,835      | 7,578      | 9,159      | 6,696      | 0.0             |

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

## Anexo No. 6

### México: Inversión Extranjera por más de 100 millones de dólares, 1999-2000 (En millones de dólares)

| Empresa  | Sector                            | Comprador                           | País de origen    | Porcentaje de capital adquirido | Monto | Año   |
|--|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------------|---------------------------------|-------|-------|
| <b>1. Privatizaciones y licitaciones con participación de inversionistas extranjeros</b> |                                   |                                     |                   |                                 |       |       |
| Opración aeropuerto sudeste  | Transporte                        | Groupe GTM<br>CINTRA S.A de C.V     | Francia<br>México | ...<br>...                      | 276   | 1,999 |
| Bajo Power Project   | Energía eléctrica                 | Intergen Aztec Energy               | México            | ...                             | 430   | 1,999 |
| Termoeléctrica Campeche  | Energía eléctrica                 | Trasalta                            | Canadá            | ...                             | 200   | 2,000 |
| Construcción y operaciones   | Energía eléctrica                 | Intergen Aztec Energy               | México            | ...                             | 335   | 2,000 |
| Sub total  |                                   |                                     |                   |                                 | 1,241 |       |
| <b>2. Compra de empresas privadas por inversionistas extranjeros</b>                     |                                   |                                     |                   |                                 |       |       |
| Televisión Azteca  | Servicios                         | Grupo salinas y Rocha               | México            | 19.0                            | 316   | 2,000 |
| Wal-Mart de México   | Comercio                          | Wal-Mart Store                      | Estados Unidos    | 6.0                             | 600   | 2,000 |
| CCC Fabricaciones y construcciones, S.A de C.V   | Construcción                      | Global Industries Ltd.              | Estados Unidos    | ...                             | 137   | 1,999 |
| Pegaso PCS   | Telecomunicaciones                | Sprint Corporation                  | Estados Unidos    | ...                             | 200   | 2,000 |
| Grupo Acir   | Telecomunicaciones                | Grupo Televisa                      | México            | 27.8                            | 101   | 2,000 |
| Grupo Financiero Banco   | Servicios bancarios y financieros | BBBVA-Probursa                      | México            | 27.8                            | 1850  | 2,000 |
| Grupo Financiero Serfin  | Servicios bancarios y financieros | Banco Santander<br>Central Hispano  | España            | 100.0                           | 1560  | 2,000 |
| Seguro Monterrey   | Servicios bancarios y financieros | New York Life Insurance             | Estados Unidos    | ...                             | 570   | 2,000 |
| Seguro Comercial América   | Servicios bancarios y financieros | Internationale<br>Nederlanden Group | Holanda           | 28.0                            | 555   | 2,000 |
| Banca Promex   | Servicios bancarios y financieros | Grupo financiero<br>Bancomer        | México            | 100.0                           | 282   | 2,000 |
| Seguro Bital   | Servicios bancarios y financieros | ING Baring                          | Holanda           | 49.0                            | 225   | 1,999 |
| Afore Bital  | Servicios bancarios y financieros | ING Bank                            | Holanda           | 51.0                            | 196   | 2,000 |
| Alfaro Garante   | Servicios bancarios y financieros | Citibank                            | Estados Unidos    | 51.0                            | 179   | 2,000 |
| Hoteles Camino Real-División Real turismo  | Hoteles y Restaurantes            | Grupo Empresarial<br>Ángeles        | México            | 100.0                           | 152   | 2,000 |
| Hotel Marriot Puerto Vallarta  | Hoteles y Restaurantes            | Marriot International               | Estados Unidos    | ...                             | 116   | 2,000 |
| Bajo Power Project   | Energía eléctrica                 | AEP Resources                       | Estados Unidos    | 50.0                            | 215   | 2,000 |
| Sub total  |                                   |                                     |                   |                                 | 7,254 |       |
| Total  |                                   |                                     |                   |                                 | 8,495 |       |
| Como porcentaje de los ingresos netos de inversión extranjera directa (1999-2000)        |                                   |                                     |                   | 37.4                            |       |       |

Fuente: CEPAL. La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2000, cap. I Panorama general.

**Anexo No. 7**  
**Inversión extranjera.**  
**(millones de \$US)**

| Periodo         | Total   | Directa |      | Acciones |       | Total bonos |       |
|-----------------|---------|---------|------|----------|-------|-------------|-------|
|                 |         | Ads.    | %    | Ads.     | %     | Ads.        | %     |
| Pre-TLCAN 89-93 | 82,787  | 19,352  | 23.4 | 24,319   | 29.38 | 39,115.80   | 47.25 |
| TLCAN 94-2000   | 102,215 | 72,286  | 70.7 | 15,600   | 15.26 | 14,328.10   | 14.02 |

Fuente: Arroyo, Alberto. El TLCAN: objetivos y resultado, 7 años después

## Anexo No. 8

### IED Realizada por Países y Áreas Económicas

| Países y bloques                   | 1,994           | 1,995          | 1,996          | 1,997           | 1,998          | 1,999           | 2,000           | Acum. 1994-<br>2000 | Part. %      |
|------------------------------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------------|--------------|
| América del Norte                  | 5,613.5         | 5,543.4        | 5,678.6        | 7,460.9         | 5,178.2        | 7,055.5         | 9,435.7         | 45,965.8            | 67.7         |
| Canada                             | 740.5           | 170.1          | 515.5          | 224.1           | 181.0          | 601.9           | 497.2           | 2,930.3             | 4.3          |
| Estados Unidos                     | 4,873.0         | 5,373.3        | 5,163.1        | 7,236.8         | 4,997.2        | 6,453.6         | 8,938.5         | 43,035.5            | 63.4         |
| Unión Europea                      | 1,932.4         | 1,824.6        | 1,120.7        | 3,089.4         | 1,939.5        | 2,991.5         | 155.7           | 13,053.8            | 19.2         |
| Países seleccionados <sup>1/</sup> | 2,951.3         | 791.8          | 786.1          | 1,199.1         | 427.8          | 1,600.3         | 742.4           | 8,498.8             | 12.5         |
| Otros países                       | 51.8            | 42.0           | 76.9           | 57.7            | 28.0           | 67.3            | 24.5            | 348.2               | 0.5          |
| <b>Total</b>                       | <b>10,549.0</b> | <b>8,201.8</b> | <b>7,662.3</b> | <b>11,807.1</b> | <b>7,573.5</b> | <b>11,714.6</b> | <b>10,358.3</b> | <b>67,866.6</b>     | <b>100.0</b> |

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

<sup>1/</sup> Antillas Holandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán, Corea del Sur, Chile, China, Filipinas, India, Jaón, Panamá, Singapur, Suiza, Taiwán, Uruguay e Islas Virgenes

## Anexo No. 9

### Casos de conflictos entre inversionistas extranjeros y el Estado mexicano

**Caso Metalclad.**

La compañía estadounidense de desechos s Metalclad , entabló una demanda contra el gobierno mexicano, exigiendo una indemnización de US\$ 90 millones por violar las

Esta empresa canadiense demanda al gobierno de México, exigiendo una indemnización de US\$ 60 millones respecto de su concesión exclusiva por un periodo de 15 años de manejo sólidos en Acapulco. La empresa alega que no se han cumplido las garantías de pago.

**Caso Desona.**

La empresa estadounidense pide a México una indemnización de US\$ de 14 millones en el caso de un negocio de manejo de desechos. Presenta una lista de decisiones injustas y contradictorias por parte las autoridades locales que han llevado a pérdidas y la expulsión de sus gerentes de la sede de las operaciones en las afueras de México, D.F.

**Caso CEMSA.**

La CEMSA junto a su dueño estadounidense demanda a México por US\$ 50 millones, alega que le fueron negadas las devoluciones de impuestos de consumo correspondientes, así como derechos de exportación.

Fuente: Arroyo(2000c).

## Anexo 10

### Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (Síntesis)

#### *Preámbulo*

En el Preámbulo se hace referencia a los compromisos previos planteados a la suscripción del Tratado de Libre Comercio, entre los que pueden destacarse la creación de mercados más amplios, el estimular la competitividad de las empresas en los mercados globales, crear nuevas oportunidades de **empleo**, así como mejorar las condiciones de trabajo.

También se efectúa un reconocimiento en torno a que la prosperidad mutua dependerá de la promoción de la competencia fundada en la innovación y en niveles de productividad y calidad crecientes. Por último, se plantea alentar la productividad y la calidad en un marco de entendimiento mutuo y, sobre todo, de **respeto a las normas laborales propias** de cada país.

#### *Objetivos*

En la primera parte relativa a objetivos, el artículo 1° plantea los siguientes: a) mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en el territorio de cada una de las partes; b) **promover al máximo los principios laborales establecidos en el Anexo 1**; c) estimular la cooperación sobre la base de innovar con productividad y calidad crecientes; d) proseguir actividades de cooperación relativas al trabajo en términos de beneficio mutuo; e) **promover la observancia y la aplicación efectiva de la legislación laboral de cada una de las partes**; y, f) promover la transparencia en la administración de la legislación laboral.

#### *Comisión para la Cooperación Laboral*

La tercera parte se ocupa de la denominada Comisión para la Cooperación Laboral, que se constituye en el órgano que va a velar por el cumplimiento del Acuerdo. El artículo 8° precisa que dicha Comisión está integrada por un Consejo Ministerial y un Secretariado. Asimismo, se señala que la Comisión contará con la colaboración de la Oficina Administrativa Nacional de cada una de las partes.

El artículo 10° del Acuerdo establece las siguientes funciones del **Consejo Ministerial**: a) supervisar la aplicación de este Acuerdo y elaborar recomendaciones sobre su desarrollo futuro; b) dirigir los trabajos y actividades del Secretariado, así como de los comités y los grupos de trabajo establecidos por el Consejo; c) establecer prioridades para las medidas de cooperación y, cuando corresponda, desarrollar programas de asistencia técnica; d) aprobar el plan de trabajo y el presupuesto anual de la comisión; e) aprobar para su publicación y de acuerdo con los términos y condiciones que fije, los informes y estudios preparados por el Secretariado, los expertos independientes o los grupos de trabajo; f) facilitar las consultas de parte a parte, incluyendo el intercambio de información; g) tratar las cuestiones y diferendos que surjan entre las partes sobre la interpretación o la aplicación del Acuerdo; h) promover la recopilación y la publicación de información comparable sobre la aplicación de las leyes, las normas de trabajo y los indicadores del mercado laboral.

En lo que respecta al **Secretariado**, el artículo 13° del Acuerdo señala que sus funciones consisten básicamente en coordinar y preparar informes de carácter general o específico que le solicite el Consejo Ministerial.

Por último, con relación a las **Oficinas Administrativas Nacionales** (OAN), el artículo 16° del Acuerdo indica que su función principal es la de recibir quejas nacionales contra otro país más nunca contra el propio, puesto que ello corresponde ser atendido por los organismos internos de cada Estado. De considerarse procedente la queja, la transmite al Secretariado y éste, de ser el caso, al Consejo Ministerial.

#### *Consulta y Evaluación para la Cooperación*

La cuarta parte, regulada por los artículos 20° al 26°, establece que las **consultas** pueden realizarse ante las Oficinas Administrativas Nacionales (OAN), o a nivel del Consejo Ministerial, pudiendo referirse a cualquier asunto respecto de la legislación laboral, de su administración, o de las condiciones del mercado laboral en su territorio.

En caso que un conflicto afecte sólo a dos de los Estados Partes, puede intervenir el tercer Estado Parte si considera tener interés sustancial en el problema. En caso que el asunto no se resuelva a nivel del Consejo Ministerial, cualquiera de las partes puede solicitar por escrito el establecimiento de un Comité Evaluador de Expertos (CEE) que hará un estudio del asunto, sin que pueda intervenir en conflictos que afecten intereses colectivos. Este Comité estará presidido por un experto seleccionado de una lista preparada por la OIT, y su principal función será el opinar respecto al conflicto pero sin tener facultades para resolverlo.

#### *Solución de Controversias*

Esta parte, que comprende los artículos 27° al 41°, regula los casos en que no se hubiese llegado a una solución. Si se trata de un asunto que invoque el incumplimiento de normas relativas al trabajo de menores, al pago inferior al salario mínimo, o a problemas de seguridad e higiene, se podrá iniciar otro proceso de consultas.

Pero si el asunto no se resuelve en un plazo de sesenta días posteriores a la reunión del Consejo Ministerial, a solicitud de cualquiera de las partes consultantes, el Consejo podrá decidir, mediante el voto de dos terceras partes de sus miembros, convocar a un panel arbitral que finalmente hará un estudio del problema y propondrá una solución.

De ella podrá derivar una contribución monetaria para el país que no cumple con hacer efectivas sus normas laborales, mediante el pago de una multa. Si no se paga la multa, se podrá suspender a la Parte en sus derechos respecto la aplicación del Tratado de Libre Comercio, por un importe igual a la multa.

La suspensión concluye si el país infractor acredita haber cumplido con las normas supuestamente violadas o si paga la multa.

#### *Disposiciones Generales*

En esta parte se señalan las definiciones de los términos que se encuentran citados en el instrumento del Acuerdo.

Al término "**legislación laboral**" se le atribuye la acepción de leyes o reglamentos, o disposiciones de los mismos relacionados directamente con: a) la libertad de asociación y el derecho a organizarse; b) el derecho a la negociación colectiva; c) el derecho de huelga; d) la prohibición del trabajo forzado; e) restricción al trabajo de menores; f) condiciones mínimas de trabajo tales como el pago de salario mínimo y pago de tiempo extra, que comprenden a los asalariados incluyendo los no cubiertos por contratos colectivos; g) la eliminación de la discriminación en el empleo por motivos tales como raza, religión, edad, sexo u otros que fijen las leyes internas de cada una de las partes; h) salario igual para hombres y mujeres; i) la prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales; j) la compensación en casos de lesiones de trabajo y de enfermedades ocupacionales; y k) la protección de trabajadores migratorios.

#### *Disposiciones Finales*

En esta parte se determina las reglas de vigencia, enmiendas, acceso y denuncia del acuerdo.

Fuente: Ciudad, Adolfo (1999).

## Anexo No. 11

### Componentes del Índice de Competitividad Global

| Variable                     | Significado   | Indicador   |
|------------------------------|---|---|
| Apertura                     | Mide la profundidad de la integración de una nación a la economía global en términos de su orientación exportadora, del grado de libertad con que se manejan el comercio y la inversión extranjera.                         | Barreras arancelarias. Arancel promedio, Prioridad a exportar, Tipo de cambio y Inversión extranjera                                |
| Desempeño del gobierno       | Mide hasta que punto el Estado apoya u obstaculiza la competitividad, es decir hasta que grado la política fiscal y el aparato estatal facilita o limita los recursos para la inversión y juzga la calidad de los recursos. | Gasto público, Capacidad del personal, Subsidios y Apoyo a la competitividad  |
| Mercado Financiero           | Evalúa el papel de los mercados de capital como facilitadores del consumo y el ahorro en el tiempo, y la eficacia y eficiencia de los intermediarios para proveer los recursos.   | Inversión, Ahorro, Acceso a MYPE, Desarrollo de la bolsa de valores, Rating crédito - país.   |
| Infraestructura              | Mide la cantidad y calidad del sistema de transporte, de la red de telecomunicaciones, energía eléctrica, puertos y toda infraestructura que pueda afectar la productividad de la inversión privada.                        | Infraestructura pública, Costo de la energía, Ubicación y geografía, Telecomunicaciones; Eficiencia del transporte aéreo y puertos. |
| Tecnología                   | Evalúa la intensidad de la investigación y desarrollo y la calidad del acervo de conocimiento tecnológico disponible a los inversionistas.  | Inversión en I & D, Nodos de internet, Centros de investigación.  |
| Gestión empresarial          | Mide la calidad del recurso gerencial, de las estrategias competitivas, del desarrollo de los productos, del control de calidad, de los recursos humanos y del mercado a nivel de empresa privada.                          | Calidad de gestión empresarial, Capacitación de personal, Delegación de tomas de decisiones.  |
| Mercado laboral              | Evalúa la eficiencia y potencial de los recursos humanos y la flexibilización de los mercados de trabajo.   | Productividad de los trabajadores, Escolaridad, Capacitación de la mano de obra. Flexibilización.                                   |
| Calidad de las instituciones | Mide la confiabilidad de las instituciones legales y sociales que fundamentan una economía de mercado, la competencia y la protección de los derechos de la propiedad.  | Eficacia del sistema judicial, Costos por irregularidades, Confianza en la policía, Influencia del crimen organizado.               |

Fuente: elaboración propia en base a Artavia, Roberto y Larrain, Felipe (1997).



## Anexo No. 12

### Cuadro resumen del estado competitivo de la economía salvadoreña.

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Mercado financiero e instituciones | En cuanto a los mercados financiero y las instituciones, el país se ubica en la posición 51, por encima del promedio de región; la mala posición del mercado financiero se explica los bajos niveles de inversión y ahorro, una bolsa de valores poco desarrollada y el limitado acceso al crédito para la mediana y pequeña empresa. En ambos factores El Salvador se encuentra en desventaja con la economía mexicana; el limitado acceso al crédito como la debilidad de los marcos institucional elimina las posibilidades de planes de reconversión de las pequeñas unidades productivas de cara a la competencia que podría generar un TLC. |
| Tecnología                         | El país se encuentra a dos posiciones de la economía con el peor estado tecnológico debido a la poca inversión en investigación y desarrollo, la poca capacidad de las empresas salvadoreñas de incorporar nuevas tecnologías y la escasa profundidad de la educación informática y científica.   |
| Gestión gerencial                  | Relativo al factor de la gestión empresarial, la posición competitiva de El Salvador es preocupante. El ICG demuestra que las empresas mexicanas son mucho más competitivas que las salvadoreñas en términos de estrategias competitivas, calidad y diseño de los productos, toma de decisiones, inversión de los recursos gerenciales y calidad de la gestión empresarial.   |
| Apertura                           | En términos de apertura, México se encuentra mejor ubicado que El Salvador; aunque estos resultados parecen ser contradictorios con el Índice de Libertades Económicas no lo es; en términos cualitativos (aranceles y barreras arancelarias) el país cuenta con una economía más abierta que la de la contraparte (ver anexo No. 2), pero los malos resultados se explican por el mal desempeño de las aduanas, la corrupción en los trámites fronterizos, la ineficiencia y escasez de rutas de transporte internacional, entre otros.  |
| Mercado laboral                    | Según el ICG, el mercado de trabajo en México es bastante competitivo en comparación al salvadoreño; como resultado de que en El Salvador los bajos niveles educacionales y de inversión del sector privado en la capacitación de su personal; como también ausencia de programas educativos de apoyo a la competitividad ha generado un mercado laboral débil en su aporte a la construcción de una economía y comercio externo competitivo.   |

### Anexo No. 13

**Cuadro comparativo de los objetivos del TLCAN y TLCTN.**

| TLCAN  | TLCTN  |
|--|--|
| 1. eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;                | 1. estimulara la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios en las partes;   |
| 2. promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;  | 2. promover las condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio;  |
| 3. aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;   | 3. eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las partes;                                      |
| 4. proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;                   | 4. eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocio entre los territorios de las partes;   |
| 5. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y | 5. aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;   |
| 6. establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado. | 6. proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de la propiedad intelectual en el territorio de las partes;                       |
|  | 7. establecer lineamientos para ulterior cooperación entre las partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado; y                 |
|  | 8. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias. |

Fuente: TLCTN y TLCAN.

## Anexo No. 14

### Exportaciones de El Salvador por País de Destino\* (en miles de colones y dólares)

| PAIS DEL INTERCAMBIO                             | 1995             | 1996             | 1997             | 1998             | 1999 <sup>(p)</sup> | 2000 <sup>(p)</sup> |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|---------------------|
| <b>A. Centroamerica</b>                          | 426,674          | 455,070          | 578,823          | 617,874          | 638,736             | 740,690             |
| <b>B. Otros Paises de America <sup>(1)</sup></b> | 909,573          | 1,031,628        | 1,409,755        | 1,534,200        | 1,672,542           | 2,012,622           |
| 1.México   | 8,558            | 12,566           | 17,898           | 17,290           | 14337               | 10807               |
| 2.Estados Unidos <sup>(2)</sup>                  | 834,247          | 954,100          | 1,447,312        | 1,447,312        | 1,567,541           | 1,927,490           |
| 3.Otros  | 66,768           | 64,962           | 72,333           | 69,598           | 90,664              | 74,325              |
| <b>C. Asia</b>                                   | 16,387           | 11,425           | 15,793           | 15,309           | 9,165.00            | 11,176.00           |
| <b>D. Europa</b>                                 | 293,885          | 285,680          | 404,977          | 231,404          | 166781              | 152070              |
| <b>E. Africa</b>                                 | 4                | 2                | 2,757            | 45               | 2485                | 8658                |
| <b>F. Oceania</b>                                | 127              | 5                | 218              | 104              | 36                  | 27                  |
| <b>G. Otros Destinos</b>                         | 5,350            | 4,590            | 13,796           | 42,195           | 20255               | 25257               |
| <b>TOTAL</b>                                     | <b>1,652,000</b> | <b>1,788,400</b> | <b>2,426,119</b> | <b>2,441,131</b> | <b>2,510,000</b>    | <b>2,950,500</b>    |

FUENTE: Revista Trimestral del BCr, IV/91; IV/93;III/95;IV/98; II/99;II/00.

NOTA: Tipo de cambio fue 1986-1988 US\$1.0=5.0; 1989 US\$1.0=5.6; 1990 US\$1.0=7.6;1991 US\$1.0=8.02; 1992 US\$1.0=8.37;1993 US\$1.0=8.70;1994-1999 US\$1.0=8.75; Excluye Energia Electrica.

\*Exportaciones FOB ajustadas con informes proporcionados por Consejo Salvadoreño del Café, COPAL, INAZUCAR, e INCAFE.

(1)Excluye Zona del Canal de 1986-1991; Incluye Zona del Canal de 1992-1998.

(2) Las exportaciones hacia Estados Unidos desde 1995 incluyen maquila.

(p)Cifras preliminares.

## Anexo No. 15

### Contenido del TLCTN

| Capítulos                                      | Definiciones / disposiciones   |
|--|--|
| Preámbulo                                      | Se exponen los principios y aspiraciones por las cuales las partes deciden formar un Área de Libre Comercio, entre estos se destacan: fortalecer los vínculos de amistad entre los pueblos, promover el crecimiento económico y el empleo, mejorar los niveles de vida, reducir las distorsiones al comercio, etc.   |
| Disposiciones generales.                       | Se establece formalmente la zona de libre comercio. Se plantean los objetivos del Tratado, el ámbito de aplicación y otros aspectos relacionados con la observancia del acuerdo, la relación con otros tratados.   |
| Definiciones generales                         | Se definen los principales términos y conceptos utilizados en el TLC: bien, acuerdos sobre la OMC, Parte, partida, Sistema Armonizado, etc.  |
| Trato Nacional y acceso de bienes la mercado.  | Trato nacional, significa que todos los bienes que ingresen a una de las Partes serán tratados de la misma manera que los nacionales. Ningún bien será objeto de discriminación. El acceso de bienes al mercado se hará mediante un programa de desgravación arancelaria que irá eliminado progresivamente los aranceles. Se prohíbe mantener o adoptar restricciones a las exportaciones e importaciones, como también los derechos de aduanas en concepto de los servicios prestados por éstas. Por otra parte, se se establece el Comité de Comercio de Bienes.                     |
| Sector agropecuario.                           | El acceso de los productos se hará de acuerdo al programa de desgravación arancelario. El tratado dispone que no se podrán adoptar medidas no arancelarias a la importación y exportación de productos agropecuarios; se podrán adoptar medidas de ayudas internas al sector, pero éstas serán de tal manera que tengan efectos mínimos o inexistentes sobre el comercio y la producción; después de cinco de vigencia de tratado las Partes no podrán aplicar subvenciones a las exportaciones, se establece una salvaguardia agrícola especial y el Comité de Comercio Agropecuario. |
| Medidas sanitarias y fitosanitarias.           | Se desarrolla la normativa para la aplicación de medidas orientadas a la protección de la vida, la salud humana y animales y la sanidad vegetal. Las medidas se aplicarán de acuerdo a las normas internacionales en esta materia y la aplicación de estas serán justificadas científicamente. Se establece el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que velará por la aplicación correcta de este capítulo y por la seguridad de los alimentos y condiciones sanitarias adecuadas.  |
| Reglas de origen.                              | Comprende el conjunto de normas para la determinación del origen y contenido de las mercancías comercializadas entre las Partes. De tal manera que los beneficios del Tratado solamente a los bienes de las Partes que integran el Tratado. Además se exige un porcentaje de contenido regional en los bienes; el cual en caso del TLC con México es del 50% y con Chile el 30%.   |
| Procedimientos aduaneros.                      | Se establecen los procedimientos aduaneros para el manejo del origen de las mercancías de tal manera de homogenizar dichos procedimientos entre las Partes. Las Partes elaborarán un formato único para la certificación y declaración del origen, Se describe el procedimiento para verificar el origen.  |
| Medidas de salvaguardia.                       | Se establecen las reglas para la adopción de medidas de salvaguardia; éstas se aplicarán cuando las importaciones hayan crecido a un ritmo que cause un daño grave o amenace de hacerlo. Las salvaguardias bilaterales serán de tipo arancelarias, se aplicarán durante y hasta tres años después de haber finalizado el programa de desgravación y durante ese periodo durarán hasta cuatro años prorrogables por un periodo de un año.   |
| Políticas desleales de Comercio Internacional. | Todas prácticas desleales del comercio internacional serán rechazadas y se reconoce la necesidad de eliminar las políticas internas que causen distorsión al comercio. Ninguna de las Partes otorgará subvenciones a las exportaciones, excepto a las exportaciones agropecuarias según el Art. 4-08 y las permitidas en el marco de la OMC.   |
| Comercio Transfronterizo de servicios.         | Se establecen las reglas para el suministro de un servicio entre las Partes. En el caso del TLCTN, la normativa de este capítulo no se aplica a los servicios aéreos. Todas las Partes otorgarán un Trato de Nación más Favorecida y de Trato Nacional, Se podrán aplicar restricciones cuantitativas no discriminatorias, pero cada dos años se negociará la liberalización de las restricciones. Se establece el Comité de Comercio Transfronterizo de Servicios e Inversiones para la administración de este capítulo y el de Inversiones.  |

|   |  |
|---|--|
| Servicios financieros.                    | Este capítulo se aplica a las medidas que se adopten o mantengan relativas a instituciones financieras, comercio transfronterizo de servicios financieros e inversionistas. Se les aplicara a los servicios financieros de las Partes los principios de Trato Nacional y de Nación más Favorecida. Las Partes no podrán restringir las transferencias de los inversionistas financieros, salvo algunas excepciones.  |
| Telecomunicaciones                        | Dispone la normativa relativa al uso de servicios de telecomunicaciones, la redes públicas de telecomunicaciones y a las medidas adoptadas en la prestación de estos servicios, salvo las relacionadas a la radiodifusión o la distribución por cable de programas de cable y televisión. Cada Parte garantizara que las servicios de telecomunicaciones estén disponibles para cualquier persona de otra Parte, que los monopolios no abusen de su posición y no podrá exigir a un prestador de servicios prestarlos al público en general, |
| Entrada temporal de personas de negocios. | Este capítulo dispone las reglas para el ingreso temporal de personas de negocios en las Partes conforme el principio de reciprocidad y la necesidad de establecer criterios y procedimientos transparentes.   |
| Inversiones.                              | Las partes aplicarán los principios de de Trato Nacional y de Nación más Favorecida a los inversionistas e inversiones de otra Parte. No se podrán imponer requisitos de desempeño a los inversionista, salvo algunas disposiciones, las partes aseguraran que las ganancias de los inversionistas puedan transferirse libremente; tampoco se podrá expropiar de manera directa o indirecta una inversión de un inversionista, salvo que sea por utilidad pública mediante indemnizaciones.  |
| Medidas relativas a la normalización.     | Se refiere a uso de las medidas relativas a la normalización y metrología utilizadas por las Partes a excepción de las medidas sanitarias y fitosanitarias. Las Partes adoptarán estas medidas con el propósito de garantizar la protección de la salud o la vida humana, animal y vegetal, y no serán utilizadas como obstáculos al libre comercio.   |
| Propiedad intelectual.                    | Dispone las reglas para la protección de los derechos de propiedad intelectual, derechos de autor y derechos conexos, marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, información no divulgada e indicadores geográficos y denominaciones de origen. Se aplicará el los principios de Trato nacional y de Nación más Favorecida a la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual.   |
| Administración del tratado.               | Se establecen las Comisiones que se encargarán de la administración y cumplimiento de las disposiciones del tratado; también de evaluar los logros alcanzados, contribuir a la solución de controversias, supervisar la labor de los diversos comités, etc.  |
| Solución de controversias.                | Dispone de los procedimientos para la solución de diferencias entre las Partes. El primer proceso es la realización consultas entre las Partes para solucionar las diferencias, no llegar a un acuerdo, interviene la Comisión, de no resolver la comisión en un plazo de 30 días se convocará el establecimiento del tribunal arbitral, quien dará el dictamen final sobre la diferencia.   |
| Excepciones                               | Se describen disposiciones que permitan a las Partes medidas que puedan afectar al comercio, pero justificadas por la protección de los intereses nacionales. Las excepciones se aplican sobre la seguridad nacional, divulgación de información, tributación, balanza de pagos y salvaguardia.  |
| Disposiciones finales.                    | Se desarrollan aspectos sobre la vigencia, reservas, modificaciones, accesión, denuncias, negociaciones futuras y disposiciones transitorias. En el TLCTN se establece que las partes iniciaran negociaciones futuras sobre compras del sector público y que queda sin efecto los Acuerdos de Alcance Parcial.   |

Fuente: Tratado de Libre Comercio México - Triángulo Norte.

## Anexo No. 16

### Matriz de coeficientes técnicos

| Rama de actividad                         | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11    | 12    | 13    | 14    | 15    | 16    | 17    | 18    | 19    | 20    | 21    | 22    |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. CAFE ORO                               | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.061 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 2. ALGODON                                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.109 | 0.009 | 0.000 | 0.000 |
| 3. GRANOS BASICOS                         | 0.000 | 0.000 | 0.024 | 0.000 | 0.000 | 0.018 | 0.057 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.203 | 0.000 | 0.110 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 4. CAÑA DE AZUCAR                         | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.036 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.366 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 5. OTRAS PRODUCCIONES AGRICOLAS           | 0.000 | 0.000 | 0.074 | 0.013 | 0.016 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.072 | 0.000 | 0.000 | 0.047 | 0.017 | 0.000 | 0.075 | 0.006 | 0.000 | 0.004 |
| 6. GANADERIA                              | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.029 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.440 | 0.475 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.004 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 7. AVICULTURA                             | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.037 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.023 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 8. SILVICULTURA                           | 0.002 | 0.000 | 0.004 | 0.003 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.002 | 0.000 | 0.005 | 0.043 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.158 |
| 9. PROD. DE LA CAZA Y LA PESCA            | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.064 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.458 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 10. PROD. DE LA MINERIA                   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.141 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 11. CARNE Y SUS PRODUCTOS                 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.010 | 0.000 | 0.000 | 0.043 | 0.000 | 0.037 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.007 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.042 | 0.000 |
| 12. PRODUCTOS LACTEOS                     | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.099 | 0.000 | 0.010 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 13. PROD. ELABORADOS DE LA PESCA          | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 14. PROD. DE MOLINERIA Y PANADERIA        | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.029 | 0.043 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.220 | 0.000 | 0.056 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 15. AZUCAR                                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.012 | 0.000 | 0.020 | 0.042 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 16. OTROS PROD. ALIM. ELABORADOS          | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.148 | 0.425 | 0.000 | 0.021 | 0.000 | 0.003 | 0.014 | 0.040 | 0.021 | 0.000 | 0.126 | 0.031 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.008 |
| 17. BEBIDAS                               | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.047 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 18. TABACO ELABORADO                      | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 19. TEXTILES Y ART. CONFEC. DE MAT. TEXT. | 0.008 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.010 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.018 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.162 | 0.367 | 0.029 | 0.019 |
| 20. PRENDAS DE VESTIR                     | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.000 |
| 21. CUERO Y SUS PRODUCTOS                 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.216 |
| 22. MADERA Y SUS PRODUCTOS                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.006 | 0.077 |
| 23. PAPEL, CARTON Y SUS PRODUCTOS         | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.002 | 0.003 | 0.000 | 0.007 | 0.005 | 0.003 | 0.006 | 0.000 | 0.006 | 0.007 | 0.017 | 0.002 |
| 24. PROD. DE LA IMPRENTA Y DE IND. CONEX. | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.006 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.006 | 0.003 | 0.004 | 0.000 |
| 25. QUIMICA DE BASE Y ELABORADOS          | 0.053 | 0.000 | 0.134 | 0.064 | 0.025 | 0.030 | 0.012 | 0.001 | 0.001 | 0.007 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.014 | 0.003 | 0.010 | 0.000 | 0.095 | 0.004 | 0.030 | 0.019 |
| 26. PROD. DE LA REFINACION DE PETROLEO    | 0.009 | 0.000 | 0.001 | 0.005 | 0.030 | 0.004 | 0.003 | 0.000 | 0.055 | 0.013 | 0.002 | 0.002 | 0.001 | 0.003 | 0.054 | 0.014 | 0.013 | 0.000 | 0.021 | 0.006 | 0.007 | 0.008 |
| 27. PROD. DE CAUCHO Y PLASTICO            | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.005 | 0.003 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.001 | 0.002 | 0.000 | 0.003 | 0.004 | 0.002 | 0.006 | 0.000 | 0.006 | 0.002 | 0.031 | 0.006 |
| 28. PROD. MINERALES NO METALICOS ELAB.    | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.001 | 0.013 | 0.030 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.004 |
| 29. PROD. METALICOS DE BASE Y ELAB.       | 0.001 | 0.000 | 0.005 | 0.004 | 0.001 | 0.002 | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.025 | 0.000 | 0.001 | 0.145 | 0.001 | 0.009 | 0.008 | 0.029 | 0.000 | 0.002 | 0.012 | 0.034 | 0.040 |
| 30. MAQUINARIA, EQUIPOS Y SUMINISTROS     | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.006 | 0.001 | 0.002 | 0.000 | 0.003 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.001 | 0.001 | 0.000 | 0.002 | 0.001 | 0.004 | 0.001 |
| 31. MATERIAL DE TRANSP. Y MANUF. DIVERSAS | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.014 | 0.002 | 0.000 |
| 32. ELECTRICIDAD                          | 0.009 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.007 | 0.000 | 0.014 | 0.025 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.006 | 0.099 | 0.025 | 0.015 | 0.000 | 0.044 | 0.011 | 0.019 | 0.009 |
| 33. AGUA Y ALCANTARILLADOS                | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 34. CONSTRUCCION                          | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.011 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.003 | 0.001 | 0.001 | 0.000 |
| 35. COMERCIO                              | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 36. RESTAURANTES Y HOTELES                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.001 | 0.000 |
| 37. TRANSP. Y ALMACENAMIENTO              | 0.031 | 0.000 | 0.030 | 0.324 | 0.018 | 0.017 | 0.023 | 0.021 | 0.022 | 0.009 | 0.001 | 0.002 | 0.000 | 0.001 | 0.020 | 0.012 | 0.009 | 0.000 | 0.018 | 0.016 | 0.013 | 0.006 |
| 38. COMUNICACIONES                        | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.003 | 0.000 | 0.000 |
| 39. BANCOS, SEGUROS, OTRAS INST. FINANC.  | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.001 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.000 |
| 40. BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS    | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.008 | 0.013 | 0.001 | 0.003 | 0.000 | 0.002 | 0.026 | 0.017 | 0.021 | 0.000 | 0.022 | 0.026 | 0.027 | 0.005 |
| 41. ALQUILERES DE VIVIENDA                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 42. SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERS.     | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.005 | 0.007 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.015 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.016 | 0.004 | 0.002 | 0.000 | 0.003 | 0.006 | 0.007 | 0.000 |
| 43. SERVICIOS DOMESTICOS                  | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 44. SERVICIOS DEL GOBIERNO                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 45. SERVICIOS INDUSTRIALES                | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| OTRAS COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS       | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| P.20 CONSUMO INTERMEDIO (PM)              | 0.116 | 0.000 | 0.276 | 0.483 | 0.107 | 0.307 | 0.624 | 0.023 | 0.251 | 0.280 | 0.513 | 0.613 | 0.718 | 0.513 | 0.692 | 0.542 | 0.291 | 0.000 | 0.577 | 0.507 | 0.499 | 0.367 |
| D.10 VALOR AGREGADO BRUTO                 | 0.884 | 0.000 | 0.724 | 0.537 | 0.893 | 0.693 | 0.376 | 0.977 | 0.749 | 0.720 | 0.487 | 0.387 | 0.282 | 0.487 | 0.308 | 0.458 | 0.709 | 0.000 | 0.423 | 0.493 | 0.501 | 0.633 |
| P.10 PRODUCCION DE BIENES Y SERVICIOS     | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la MIP de 1998, BCR.

**Matriz de coeficientes técnicos**

|     | 23      | 24    | 25    | 26    | 27    | 28    | 29    | 30    | 31    | 32    | 33    | 34    | 35    | 36    | 37    | 38    | 39    | 40    | 41    | 42    | 43    | 44    | 45    |       |
|-----|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |       |
| 2   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 3   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.042 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.013 | 0.000 |
| 4   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 5   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.009 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 |
| 6   | 0.000   | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.023 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 7   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.012 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 |
| 8   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.063 | 0.026 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 9   | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.017 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 10  | 0.000   | 0.000 | 0.017 | 0.359 | 0.000 | 0.095 | 0.000 | 0.000 | 0.016 | 0.000 | 0.003 | 0.036 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 11  | 0.000   | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.035 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.009 | 0.000 | 0.000 |
| 12  | 0.000   | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.000 |
| 13  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 14  | 0.000   | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.030 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.009 | 0.000 | 0.000 |
| 15  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 |
| 16  | 0.000   | 0.000 | 0.061 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.009 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.015 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.000 |
| 17  | 0.000   | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.087 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 |
| 18  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 19  | 0.014   | 0.001 | 0.010 | 0.000 | 0.037 | 0.000 | 0.001 | 0.004 | 0.010 | 0.001 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.006 | 0.000 | 0.000 |
| 20  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.007 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 |
| 21  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.008 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 |
| 22  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.006 | 0.003 | 0.006 | 0.007 | 0.022 | 0.003 | 0.006 | 0.013 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 |
| 23  | 0.232   | 0.239 | 0.027 | 0.000 | 0.014 | 0.020 | 0.003 | 0.004 | 0.010 | 0.007 | 0.008 | 0.001 | 0.003 | 0.001 | 0.001 | 0.008 | 0.015 | 0.007 | 0.000 | 0.015 | 0.000 | 0.005 | 0.000 | 0.000 |
| 24  | 0.085   | 0.064 | 0.019 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.002 | 0.004 | 0.001 | 0.004 | 0.000 | 0.001 | 0.008 | 0.003 | 0.003 | 0.014 | 0.020 | 0.003 | 0.000 | 0.008 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 |
| 25  | 0.087   | 0.038 | 0.274 | 0.000 | 0.313 | 0.003 | 0.010 | 0.027 | 0.025 | 0.016 | 0.020 | 0.005 | 0.000 | 0.002 | 0.001 | 0.006 | 0.002 | 0.002 | 0.000 | 0.023 | 0.000 | 0.008 | 0.000 | 0.000 |
| 26  | 0.001   | 0.002 | 0.006 | 0.024 | 0.009 | 0.068 | 0.009 | 0.008 | 0.007 | 0.179 | 0.020 | 0.015 | 0.007 | 0.004 | 0.106 | 0.011 | 0.001 | 0.007 | 0.000 | 0.018 | 0.000 | 0.019 | 0.000 | 0.000 |
| 27  | 0.001   | 0.003 | 0.024 | 0.000 | 0.022 | 0.000 | 0.004 | 0.003 | 0.013 | 0.004 | 0.005 | 0.010 | 0.003 | 0.000 | 0.031 | 0.006 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.000 |
| 28  | 0.038   | 0.000 | 0.030 | 0.000 | 0.001 | 0.124 | 0.023 | 0.013 | 0.029 | 0.017 | 0.006 | 0.191 | 0.000 | 0.001 | 0.002 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 29  | 0.001   | 0.008 | 0.011 | 0.031 | 0.028 | 0.029 | 0.335 | 0.252 | 0.077 | 0.024 | 0.030 | 0.086 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.008 | 0.014 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 30  | 0.000   | 0.002 | 0.009 | 0.000 | 0.001 | 0.010 | 0.006 | 0.118 | 0.003 | 0.028 | 0.003 | 0.007 | 0.000 | 0.000 | 0.008 | 0.000 | 0.003 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.050 | 0.000 | 0.000 |
| 31  | 0.003   | 0.003 | 0.001 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.001 | 0.001 | 0.032 | 0.013 | 0.009 | 0.003 | 0.000 | 0.000 | 0.044 | 0.013 | 0.003 | 0.002 | 0.000 | 0.008 | 0.000 | 0.014 | 0.000 | 0.000 |
| 32  | 0.001   | 0.012 | 0.013 | 0.000 | 0.049 | 0.082 | 0.024 | 0.015 | 0.014 | 0.003 | 0.317 | 0.002 | 0.011 | 0.010 | 0.003 | 0.015 | 0.008 | 0.008 | 0.000 | 0.022 | 0.000 | 0.005 | 0.066 | 0.000 |
| 33  | 0.002   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.001 | 0.002 | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.002 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.003 | 0.001 | 0.000 |
| 34  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.001 | 0.006 | 0.000 | 0.035 | 0.002 | 0.000 | 0.033 | 0.000 | 0.000 |
| 35  | 0.008   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.085 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 36  | 0.001   | 0.001 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.002 | 0.001 | 0.015 | 0.015 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.006 | 0.022 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.006 | 0.000 | 0.000 |
| 37  | 0.002   | 0.006 | 0.012 | 0.000 | 0.011 | 0.004 | 0.005 | 0.029 | 0.015 | 0.001 | 0.001 | 0.051 | 0.083 | 0.003 | 0.055 | 0.010 | 0.009 | 0.005 | 0.000 | 0.004 | 0.000 | 0.004 | 0.084 | 0.000 |
| 38  | 0.010   | 0.001 | 0.002 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.003 | 0.002 | 0.002 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.005 | 0.005 | 0.004 | 0.103 | 0.002 | 0.004 | 0.000 | 0.001 | 0.000 | 0.001 | 0.001 | 0.000 |
| 39  | 0.005   | 0.001 | 0.001 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.001 | 0.002 | 0.001 | 0.005 | 0.000 | 0.000 | 0.002 | 0.000 | 0.001 | 0.016 | 0.052 | 0.001 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.003 | 0.000 | 0.000 |
| 40  | 0.000   | 0.080 | 0.039 | 0.001 | 0.021 | 0.006 | 0.009 | 0.018 | 0.063 | 0.019 | 0.111 | 0.061 | 0.061 | 0.012 | 0.016 | 0.030 | 0.090 | 0.045 | 0.000 | 0.097 | 0.000 | 0.040 | 0.115 | 0.000 |
| 41  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 42  | 0.000   | 0.001 | 0.008 | 0.003 | 0.005 | 0.006 | 0.010 | 0.003 | 0.000 | 0.002 | 0.001 | 0.008 | 0.021 | 0.003 | 0.020 | 0.004 | 0.005 | 0.040 | 0.000 | 0.031 | 0.000 | 0.016 | 0.000 | 0.000 |
| 43  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 44  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 45  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| 46  | 0.000   | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| CI  | 0.491   | 0.460 | 0.579 | 0.419 | 0.601 | 0.476 | 0.544 | 0.521 | 0.374 | 0.339 | 0.562 | 0.491 | 0.210 | 0.305 | 0.301 | 0.281 | 0.262 | 0.127 | 0.035 | 0.264 | 0.000 | 0.271 | 0.268 | 0.000 |
| VAB | 0.509   | 0.540 | 0.421 | 0.581 | 0.399 | 0.524 | 0.456 | 0.479 | 0.626 | 0.661 | 0.438 | 0.509 | 0.790 | 0.695 | 0.699 | 0.739 | 0.738 | 0.873 | 0.965 | 0.736 | 1.000 | 0.729 | 0.732 | 0.000 |
| PBS | 1.000</ |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |

## Anexo No. 17

### Encadenamientos intersectoriales

| Ramas                                     | Encadenamientos hacia atrás |                   |                      | Encadenamientos hacia delante |                   |                      |
|---|-----------------------------|-------------------|----------------------|-------------------------------|-------------------|----------------------|
|   | Menor al promedio           | Mayor al promedio | Coefficiente técnico | Menor al promedio             | Mayor al promedio | Coefficiente técnico |
| 1. CAFE ORO                               | X                           |                   | 0.003                | X                             |                   | 0.001                |
| 2. ALGODON                                | ...                         | ...               | 0                    | X                             |                   | 0.003                |
| 3. GRANOS BASICOS                         | X                           |                   | 0.006                |                               | X                 | 0.01                 |
| 4. CAÑA DE AZUCAR                         |                             | X                 | 0.01                 |                               | X                 | 0.009                |
| 5. OTRAS PRODUCCIONES AGRICOLAS           | X                           |                   | 0.002                |                               | X                 | 0.008                |
| 6. GANADERIA                              | X                           |                   | 0.007                |                               | X                 | 0.022                |
| 7. AVICULTURA                             |                             | X                 | 0.014                | X                             |                   | 0.002                |
| 8. SILVICULTURA                           | X                           |                   | 0.001                | X                             |                   | 0.007                |
| 9. PROD. DE LA CAZA Y LA PESCA            | X                           |                   | 0.005                |                               | X                 | 0.012                |
| 10. PROD. DE LA MINERIA                   | X                           |                   | 0.006                |                               | X                 | 0.015                |
| 11. CARNE Y SUS PRODUCTOS                 |                             | X                 | 0.011                | X                             |                   | 0.004                |
| 12. PRODUCTOS LACTEOS                     |                             | X                 | 0.013                | X                             |                   | 0.003                |
| 13. PROD. ELABORADOS DE LA PESCA          |                             | X                 | 0.016                | X                             |                   | 0                    |
| 14. PROD. DE MOLINERIA Y PANADERIA        |                             | X                 | 0.011                |                               | X                 | 0.009                |
| 15. AZUCAR                                |                             | X                 | 0.015                | X                             |                   | 0.002                |
| 16. OTROS PROD. ALIM. ELABORADOS          |                             | X                 | 0.012                |                               | X                 | 0.021                |
| 17. BEBIDAS                               | X                           |                   | 0.006                | X                             |                   | 0.003                |
| 18. TABACO ELABORADO                      | ...                         | ...               | 0                    | X                             |                   | 0                    |
| 19. TEXTILES Y ART. CONFEC. DE MAT. TEXT. |                             | X                 | 0.013                |                               | X                 | 0.016                |
| 20. PRENDAS DE VESTIR                     |                             | X                 | 0.011                | X                             |                   | 0                    |
| 21. CUERO Y SUS PRODUCTOS                 |                             | X                 | 0.011                | X                             |                   | 0.005                |
| 22. MADERA Y SUS PRODUCTOS                |                             | X                 | 0.008                | X                             |                   | 0.004                |
| 23. PAPEL, CARTON Y SUS PRODUCTOS         |                             | X                 | 0.011                |                               | X                 | 0.015                |
| 24. PROD. DE LA IMPRENTA Y DE IND. CONEX. |                             | X                 | 0.01                 | X                             |                   | 0.006                |
| 25. QUÍMICA DE BASE Y ELABORADOS          |                             | X                 | 0.013                |                               | X                 | 0.03                 |
| 26. PROD. DE LA REFINACION DE PETROLEO    |                             | X                 | 0.009                |                               | X                 | 0.017                |
| 27. PROD. DE CAUCHO Y PLASTICO            |                             | X                 | 0.013                | X                             |                   | 0.005                |
| 28. PROD. MINERALES NO METALICOS ELAB.    |                             | X                 | 0.01                 | X                             |                   | 0.012                |
| 29. PROD. METALICOS DE BASE Y ELAB.       |                             | X                 | 0.012                | X                             |                   | 0.028                |
| 30. MAQUINARIA, EQUIPOS Y SUMINISTROS     |                             | X                 | 0.011                | X                             |                   | 0.006                |
| 31. MATERIAL DE TRANSP. Y MANUF. DIVERSAS |                             | X                 | 0.008                | X                             |                   | 0.004                |
| 32. ELECTRICIDAD                          | X                           |                   | 0.007                |                               | X                 | 0.021                |
| 33. AGUA Y ALCANTARILLADOS                |                             | X                 | 0.012                | X                             |                   | 0.001                |
| 34. CONSTRUCCION                          |                             | X                 | 0.011                | X                             |                   | 0.002                |
| 35. COMERCIO                              | X                           |                   | 0.005                | X                             |                   | 0.002                |
| 36. RESTAURANTES Y HOTELES                | X                           |                   | 0.007                | X                             |                   | 0.002                |
| 37. TRANSP. Y ALMACENAMIENTO              | X                           |                   | 0.007                |                               | X                 | 0.022                |
| 38. COMUNICACIONES                        | X                           |                   | 0.006                | X                             |                   | 0.004                |
| 39. BANCOS, SEGUROS, OTRAS INST. FINANC.  | X                           |                   | 0.006                | X                             |                   | 0.002                |
| 40. BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS    | X                           |                   | 0.003                |                               | X                 | 0.025                |
| 41. ALQUILERES DE VIVIENDA                | X                           |                   | 0.001                | X                             |                   | 0                    |
| 42. SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERS.     | X                           |                   | 0.006                | X                             |                   | 0.006                |
| 43. SERVICIOS DOMESTICOS                  | X                           |                   | 0                    | X                             |                   | 0                    |
| 44. SERVICIOS DEL GOBIERNO                | X                           |                   | 0.006                | X                             |                   | 0                    |
| 45. SERVICIOS INDUSTRIALES                | X                           |                   | 0.006                | X                             |                   | 0                    |
| OTRAS COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS       | ...                         | ...               | ...                  | X                             |                   | 0                    |

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Anexo No. 16



## Anexo No. 18

### Contribución al mercado de trabajo y la generación de valor agregado, MIP 1990

| Ramas                                     | Contribución al mercado de trabajo |                   |              | Valor agregado    |                   |             |
|---|------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------|
|   | Menor al promedio                  | Mayor al promedio | Coefficiente | Menor al promedio | Mayor al promedio | coeficiente |
| 1. CAFE ORO                               |                                    | X                 | 0.372        |                   | X                 | 0.825       |
| 2. ALGODON                                | X                                  |                   | 0.053        |                   | X                 | 0.631       |
| 3. GRANOS BASICOS                         |                                    | X                 | 0.295        |                   | X                 | 0.734       |
| 4. CAÑA DE AZUCAR                         |                                    | X                 | 0.197        |                   | X                 | 0.632       |
| 5. OTRAS PRODUCCIONES AGRICOLAS           |                                    | X                 | 0.187        |                   | X                 | 0.838       |
| 6. GANADERIA                              |                                    | X                 | 0.221        | X                 |                   | 0.553       |
| 7. AVICULTURA                             | X                                  |                   | 0.015        | X                 |                   | 0.447       |
| 8. SILVICULTURA                           | X                                  |                   | 0.026        |                   | X                 | 0.973       |
| 9. PROD. DE LA CAZA Y LA PESCA            | X                                  |                   | 0.102        |                   | X                 | 0.682       |
| 10. PROD. DE LA MINERIA                   |                                    | X                 | 0.221        |                   | X                 | 0.774       |
| 11. CARNE Y SUS PRODUCTOS                 | X                                  |                   | 0.07         | X                 |                   | 0.324       |
| 12. PRODUCTOS LACTEOS                     | X                                  |                   | 0.144        | X                 |                   | 0.323       |
| 13. PROD. ELABORADOS DE LA PESCA          | X                                  |                   | 0.086        | X                 |                   | 0.37        |
| 14. PROD. DE MOLINERIA Y PANADERIA        |                                    | X                 | 0.204        | X                 |                   | 0.364       |
| 15. AZUCAR                                | X                                  |                   | 0.021        | X                 |                   | 0.383       |
| 16. OTROS PROD. ALIM. ELABORADOS          | X                                  |                   | 0.054        | X                 |                   | 0.366       |
| 17. BEBIDAS                               | X                                  |                   | 0.16         |                   | X                 | 0.715       |
| 18. TABACO ELABORADO                      | X                                  |                   | 0.159        |                   | X                 | 0.634       |
| 19. TEXTILES Y ART. CONFEC. DE MAT. TEXT. | X                                  |                   | 0.175        | X                 |                   | 0.421       |
| 20. PRENDAS DE VESTIR                     |                                    | X                 | 0.382        | X                 |                   | 0.443       |
| 21. CUERO Y SUS PRODUCTOS                 |                                    | X                 | 0.209        | X                 |                   | 0.464       |
| 22. MADERA Y SUS PRODUCTOS                |                                    | X                 | 0.281        | X                 |                   | 0.529       |
| 23. PAPEL, CARTON Y SUS PRODUCTOS         | X                                  |                   | 0.1          | X                 |                   | 0.396       |
| 25. QUIMICA DE BASE Y ELABORADOS          | X                                  |                   | 0.131        | X                 |                   | 0.389       |
| 26. PROD. DE LA REFINACION DE PETROLEO    | X                                  |                   | 0.01         | X                 |                   | 0.309       |
| 27. PROD. DE CAUCHO Y PLASTICO            | X                                  |                   | 0.122        | X                 |                   | 0.486       |
| 28. PROD. MINERALES NO METALICOS ELAB.    | X                                  |                   | 0.126        | X                 |                   | 0.559       |
| 29. PROD. METALICOS DE BASE Y ELAB.       | X                                  |                   | 0.109        | X                 |                   | 0.441       |
| 30. MAQUINARIA, EQUIPOS Y SUMINISTROS     | X                                  |                   | 0.109        | X                 |                   | 0.476       |
| 31. MATERIAL DE TRANSP. Y MANUF. DIVERSAS |                                    | X                 | 0.192        | X                 |                   | 0.591       |
| 32. ELECTRICIDAD                          |                                    | X                 | 0.271        |                   | X                 | 0.665       |
| 33. AGUA Y ALCANTARILLADOS                |                                    | X                 | 0.388        |                   | X                 | 0.727       |
| 34. CONSTRUCCION                          |                                    | X                 | 0.288        | X                 |                   | 0.47        |
| 35. COMERCIO                              |                                    | X                 | 0.221        |                   | X                 | 0.789       |
| 36. RESTAURANTES Y HOTELES                | X                                  |                   | 0.109        | X                 |                   | 0.558       |
| 37. TRANSP. Y ALMACENAMIENTO              | X                                  |                   | 0.108        | X                 |                   | 0.587       |
| 38. COMUNICACIONES                        |                                    | X                 | 0.226        |                   | X                 | 0.87        |
| 39. BANCOS, SEGUROS, OTRAS INST. FINANC.  |                                    | X                 | 0.466        |                   | X                 | 0.75        |
| 40. BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS    |                                    | X                 | 0.219        |                   | X                 | 0.841       |
| 41. ALQUILERES DE VIVIENDA                | X                                  |                   | 0            |                   | X                 | 0.969       |
| 42. SERV. COMUNALES, SOCIALES Y PERS.     | X                                  |                   | 0.128        |                   | X                 | 0.646       |
| 43. SERVICIOS DOMESTICOS                  | X                                  |                   | 0            |                   | X                 | 1           |
| 44. SERVICIOS DEL GOBIERNO                |                                    | X                 | 0.731        |                   | X                 | 0.733       |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la MIP 1990, Banco Central de Reserva.

## Anexo No. 19

### Asimetrías México - Estados Unidos

| País           | Población        |                    | Desarrollo y economía                         |                                       |   |   |   | Comercio*****                 |                               |                                   |
|----------------|------------------|--------------------|---|---------------------------------------|---|---|---|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
|                | Población total* | Fuerza de trabajo* | PIB a precios corrientes (millones de US\$)** | PNB per capita (constante 1995 US\$)* | Posición del Índice de Desarrollo Humano*** | Posición Índice de Libertades Económicas* *** | Posición del Índice de Competitividad Global***** | Importaciones (miles de US\$) | Exportaciones (miles de US\$) | Balanza comercial (miles de US\$) |
| México         | 96,585,696       | 39,406,964         | 479,453.10                                    | 3,522.19                              | 51  | 58  | 33  | 142,061,677                   | 136,702,394                   | -5,359,283                        |
| Estados Unidos | 278,230,368      | 142,732,176        | 8,880,123                                     | 30,721                                | 6   | 5   | 1   | 1,024,617,993                 | 695,800,406                   | -238,817,587                      |

### Asimetrías México - Triángulo Norte

| País        | Población        |                    | Desarrollo y economía                         |                                       |   |   |   | Comercio*****                 |                               |                                   |
|-------------|------------------|--------------------|---|---------------------------------------|---|---|---|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
|             | Población total* | Fuerza de trabajo* | PIB a precios corrientes (millones de US\$)** | PNB per capita (constante 1995 US\$)* | Posición del Índice de Desarrollo Humano*** | Posición Índice de Libertades Económicas* *** | Posición del Índice de Competitividad Global***** | Importaciones (miles de US\$) | Exportaciones (miles de US\$) | Balanza comercial (miles de US\$) |
| México      | 96,585,696       | 39,406,964         | 479,453.10                                    | 3,522.19                              | 51  | 58  | 33  | 142,061,677                   | 136,702,394                   | -5,359,283                        |
| El Salvador | 6,153,860        | 2,627,698          | 12,382  | 1,718                                 | 95  | 12  | 45  | 3,129,446                     | 1,164,083                     | -1,965,363                        |
| Guatemala   | 11,088,400       | 4,058,355          | 18,308  | 1,528                                 | 108   | 46  | 53  | 4,553,844                     | 2,457,999                     | -2,095,845                        |
| Honduras    | 6,317,650        | 2,350,166          | 5,387   | 662                                   | 107   | 67  | 55  | 2,653,867                     | 760,972                       | -1,892,895                        |

\* Fuente: Banco Mundial. Los valores están expresados en No. de personas y unidades de US\$

\*\* Fuente: CEPAL. Valores para el año 1999.

\*\*\* Fuente: PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2000. Posición a nivel mundial.

\*\*\*\* Fuente: Heritage Foundation. Posición a nivel mundial, 2001.

\*\*\*\*\*Fuente: Foro Económico Mundial-INCAE. Calculado para 58 países, 1997.

\*\*\*\*\*Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, INTAL. Valores para el año 1999.