



**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
"JOSE SIMEON CAÑAS"**

**EVALUACION DEL COMERCIO MÉXICO-EL SALVADOR
A PARTIR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
MÉXICO-TRIANGULO DEL NORTE (TLCTN)**

**TRABAJO DE GRADUACION PREPARADO PARA
LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES**

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

**PRESENTADO POR:
GERSON ELI MARTINEZ RAMOS
DENIS SALVADOR VALENCIA JIMENEZ**

SAN SALVADOR, SEPTIEMBRE 2005

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSE SIMEON CAÑAS”**

RECTOR

JOSE MARIA TOJEIRA

SECRETARIO GENERAL

RENE ZELAYA

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

JOSE MANUEL RIVAS

DIRECTOR DEL TRABAJO

ROBERTO GOCHEZ

SEGUNDO LECTOR

MARIO MONTESINO

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y México (TLCTN) forma parte de uno de tantos instrumentos de liberalización comercial gestados en los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica impulsados en El Salvador desde inicios de la década del noventa. A cinco años de haberse puesto en vigencia dicho Acuerdo Comercial, surgen serias interrogantes acerca de los efectos económicos y sociales derivados de su aplicación. Dichos efectos se derivan en buena medida de la evolución de los sectores nacionales frente a la competencia abierta en el TLCTN. De ahí que en el desarrollo de la presente investigación se buscará principalmente el evaluar el comportamiento económico y comercial que han tenido las economías en este marco.

La presente investigación se desarrolla en tres capítulos. El capítulo uno muestra información general tanto de El Salvador como de México en torno a comercio, estructuras comerciales y políticas, así como los principales puntos del Tratado de libre comercio en cuanto a diferentes acuerdos y mecanismos entre las naciones involucradas, con el objeto de visualizar el marco en el cual las economías se relacionan comercialmente. Ya en el transcurso del capítulo dos la investigación se desarrolla más a fondo con la evolución comercial entre ambos países, por medio del análisis de la balanza comercial y la importancia, peso y composición de los sectores de mayor relevancia en cuanto al comercio bilateral. Finalmente en el capítulo tercero se exponen los determinantes de la competitividad de El Salvador por medio de los enunciados de la Teoría Moderna de las Ventajas Absolutas, utilizando como principal herramienta de análisis el índice de costo laboral unitario.

DEFINICIÓN DEL TEMA

ALCANCES

El presente trabajo consiste en un análisis de la evolución comercial entre El Salvador y México en el periodo 1990-2003 y la determinación de los principales factores que influyen la competitividad en el comercio internacional.

DELIMITACIONES Y ENFOQUES PARTICULARES

Existen diferentes teorías del comercio internacional, sin embargo en el presente trabajo se hará énfasis en la teoría de la Ventaja Absoluta (VA) moderna. Esta fue introducida por Adam Smith, y ha sido desarrollada de manera más amplia y con nuevas aportaciones por autores contemporáneos como Diego Guerrero, profesor del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid y Anwar Shaihk economista de la New School for Social Research New York. La teoría de la VA moderna se presenta como una teoría alternativa del comercio internacional frente a la ventaja comparativa y sus diferentes variantes.

PROBLEMÁTICA

Desde inicios de la década de los noventa El Salvador ha implementado una serie de reformas unilaterales para liberalizar su comercio. Durante este periodo, se intensifican las políticas de promoción de exportaciones y la liberalización de las importaciones. Un componente reciente pero igualmente importante de este proceso, ha sido la búsqueda de acceso preferencial en los mercados externos mediante la suscripción de tratados de libre comercio con algunos socios comerciales. En este marco de liberalización económica, en 2001 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y México. Este acuerdo es el que norma las relaciones comerciales entre las naciones a partir de esa fecha. Es por tanto necesario hacer una evaluación preliminar de los resultados que ha tenido éste tratado y por su corta vigencia resulta limitado hacer una evaluación concluyente.

OBJETIVOS DEL TRABAJO

OBJETIVO GENERAL

Evaluar el comportamiento del sector externo salvadoreño durante el periodo 1990-2003 haciendo énfasis en la evolución previa y posterior al tratado de libre comercio con México, a la luz de los principales determinantes de la competitividad a nivel internacional.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Evidenciar la evolución del sector externo salvadoreño en el marco del tratado de libre comercio con México, por medio del análisis de los principales indicadores en el comercio bilateral desde el inicio de la década de los noventa.
- Determinar los factores explicativos de la competitividad del sector externo salvadoreño frente a su similar mexicano.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

El presente trabajo de investigación se ha desarrollado por medio de una revisión, sistematización y análisis de series estadísticas relevantes, así como de una revisión bibliográfica y documental obtenida de registros, revistas, estudios, libros, documentos, investigaciones especializadas en la temática, sitios en Internet y otras fuentes de información externa.

LISTADO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

AAP	Acuerdo de Alcance Parcial
AGCS	Acuerdo General sobre comercio y servicios
ALADI	Alianza Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de libre comercio de las Américas
BAXICO	Banco Nacional de México
BCR	Banco Central de Reserva de El Salvador
BM	Banco Mundial
CAFTA	Tratado de Libre Comercio de Centroamérica.
CEICOM	Centro de Información sobre la Inversión
CEPAL	Comisión Económica para América Latina.
CI	Comercio Internacional
CLU	Costos Laborales Unitarios
CLUR	Costo Laboral Unitario Real
FMI	Fondo Monetario Internacional
FUNDE	Fundación nacional para el desarrollo
GATT	Acuerdo General de Tarifas Aduanales y Comercio
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
ICLU	Índice de Costos Laborales Unitarios
ICLUR	Índice de Costos Laborales Unitarios Reales
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión Extranjera Directa
INEGI	Instituto Nacional de estadísticas y geografía
ISSS	Instituto Salvadoreño del Seguro Social
IPC	Índice de Precios al Consumidor
MINEC	Ministerio de Economía
NTCI	Nuevas Teorías del Comercio Internacional
OMC	Organización Mundial del Comercio.
PAE	Programas de ajuste estructural

PEE	Programas de Estabilización Económica
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
SAC	Sistema Arancelario Centroamericano
SAE	Salvaguardia Agrícola Especial
SIECA	Sistema de Integración Centroamericana
SMN	Salarios Medios Nominales
TCN	Tipo de Cambio Nominal
TCR	Tipo de Cambio Real
TLC	Tratado de libre comercio
TLCAN	Tratado de Libre comercio América del norte
TLCTN	Tratado de Libre Comercio Triangulo del Norte-México
UE	Unión Europea
VA	Ventaja Absoluta

INDICE DE CONTENIDO

	Página
Introducción.....	I
Definición del Tema.....	II
Objetivos del Trabajo.....	III
Metodología de Investigación.....	IV
Listado de Siglas.....	V
I. Antecedentes.....	1
1.1 Características Generales de El Salvador y México.....	1
1.1.1 Diferencia en tamaño y desarrollo social de los países.....	2
1.1.2 La estructura de producción, el comportamiento de la inversión y las Remesas.....	4
1.1.3 Distintos niveles de Especialización de las economías: el Sector Externo	5
1.2 Políticas Comerciales aplicadas por El Salvador y México.....	8
1.2.1 Los Programas de Estabilización Económica (PEE) y de Ajuste Estructural de los 90's en El Salvador.....	8
1.2.2 Rasgos Generales del Desempeño Comercial de El Salvador en el marco de los PAE Y PEE	10
1.2.3 Generalidades de las Políticas Comerciales aplicadas por México.....	13
1.2.4 Desempeño Comercial de México en la década de los 90's.....	15
1.3 Evolución del marco de las relaciones en el comercio bilateral: México – El Salvador.....	17
1.3.1 Las Relaciones Comerciales a partir de Tuxtla I	18
1.3.2 Aspectos Generales del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México.....	20
1.3.2.1 Generalidades de los Tratados de Libre Comercio.....	20
1.3.2.2 Principales Características del TLCTN.....	22
1.3.2.3 Estructura del Tratado de Libre Comercio Triangulo del Norte.....	24
1.3.2.4 El Principio de no Reciprocidad ausente de la definición del TLCTN.....	27
1.3.2.5 Principales Acuerdos de Acceso de Bienes al Mercado.....	28
1.3.2.5.1 Principales Acuerdos de Acceso al mercado para bienes Industriales.....	29
1.3.2.5.2 Principales Acuerdos de acceso al mercado para el sector Agropecuario.....	32
1.3.2.5.3 Mecanismos de Protección: Salvaguardia Especial Agrícola.....	33
1.3.2.5.4 Acuerdos sobre Inversiones en el TLCTN.....	34

1.4 Evolución de las relaciones comerciales de El Salvador y México con los EE.UU.....	37
1.4.1 México las relaciones Comerciales en el Marco del TLCAN.....	37
1.4.1.1 Rasgos Generales del Comercio Bilateral con EE.UU.....	38
1.4.2 El comercio salvadoreño con EE.UU.....	39
II. Evolución del Comercio Bilateral del Sector Externo Salvadoreño en el Marco del TLCTN.....	41
2.1 Características del comercio bilateral entre México y El Salvador.....	41
2.1.1 El Salvador: Evolución de la Balanza Comercial Bilateral con México.....	41
2.1.2 La Importancia Relativa del Comercio bilateral para las economías.....	46
2.1.2.1 El Salvador: Peso de México en la estructura externa.....	46
2.1.2.2 México: la importancia del Mercado salvadoreño par México.....	47
2.2 El Salvador: Análisis Sectorial de las Exportaciones e Importaciones en el Comercio Bilateral con México.....	48
2.2.1 Composición Sectorial de las Exportaciones hacia México.....	48
2.2.2 Composición Sectorial de la Importaciones salvadoreñas Provenientes de México.....	50
2.3 El Salvador: Análisis de la Evolución de las Principales Industrias en el Comercio con México.....	52
2.3.1 Tendencias de las Principales Industrias de Exportación.....	52
2.3.2 Comportamiento de los Principales Tipos de productos Importados desde México.....	55
2.4 La Apertura del Mercado salvadoreño en el TLCTN: Principales Productos en el Comercio Bilateral.....	57
2.4.1 Evolución y Tendencia de los Principales Productos Importados de México.....	58
2.4.1.1 Concentración en Pocos Productos Importados desde México...	58
2.4.1.2 Dinámica de las Importaciones y su Relación con el calendario de Desgravación en el TLCTN.....	61
2.4.2 Evolución y Tendencia de los Principales Productos Exportados a México	64
2.4.2.1 Nuevos Productos Exportados, Similar Concentración.....	64
2.4.2.2 La Dinámica de las Exportaciones salvadoreñas y los Acuerdos en el TLCTN.....	66
III Factores Explicativos de la competitividad de la Industria Salvadoreña: Costos Laborales Nominales Unitarios y el Tipo de Cambio Real Relativo.....	71
3.1 Marco Teórico.....	72
3.1.1 La teoría de la Ventaja Absoluta (VA)	73

3.1.1.1 Competencia Dinámica.....	74
3.1.1.2 Inexistencia de Mecanismos Automáticos.....	75
3.1.1.3 La Teoría de la Ventaja Absoluta en el Comercio Internacional...	77
3.2 Evolución Reciente de los Costos Laborales Unitarios.....	80
3.2.1 Evolución de los Costos Laborales Unitarios Nominales (CLUN).....	80
3.2.1.1 Factores explicativos de la evolución de los CLU: Salarios Nominales y Productividad.....	83
3.2.2 La influencia de la inflación y el tipo de cambio en la competitividad.....	87
3.2.2.1 La inflación y los costos laborales unitarios.....	88
3.2.2.2 El tipo de cambio nominal y la competitividad.....	93
3.2.3 A Manera de Conclusión.....	95
3.3 Evolución de los Costos Laborales Unitarios, el Tipo de Cambio Real y el Déficit Comercial.....	96
3.3.1 Análisis del TCR y los CLU.....	96
3.3.2 Déficit Comercial Bilateral, Tipo de Cambio Real bilateral y Costos Laborales Unitarios relativos.....	101
IV. CONCLUSIONES.....	104
BIBLIOGRAFIA.....	108
APÉNDICE METODOLOGICO.....	112
ANEXOS.....	114

CAPITULO I ANTECEDENTES

1.1 Características generales de El Salvador y México

Las asimetrías entre naciones condicionan fuertemente la evolución comercial y el saldo comercial que se da entre ellas. Por asimetrías se hace referencia a las diferencias existentes entre las economías, especialmente los diferentes grados de desarrollo que puedan tener dichas economías.

Las asimetrías existentes entre El Salvador y México son el contexto en el que se ha desarrollado la relación entre ambas naciones, tanto antes y como con posterioridad a la suscripción del tratado de libre comercio entre ambas naciones (TLCTN), por lo que se hace necesario abordar el tema someramente.

En este numeral se exponen precisamente algunos de los principales rasgos de las economías salvadoreña y mexicana en años recientes, con el objeto de presentar en general una aproximación a las principales asimetrías entre los países. Se hace referencia sobre todo a algunas relacionadas al tamaño y grado de desarrollo de las economías que pueden tener efectos importantes en la evolución de las relaciones comerciales entre esas dos naciones. No obstante lo anterior es necesario aclarar que no se considera que exista –o tenga que existir- correlación entre el tamaño de las economías y el grado de desarrollo, ya que un país puede ser grande y pobre o pequeño y rico.¹

¹ Sánchez, Sonia (2003). “Impactos Potenciales del CAFTA en la Agricultura Regional”. Grupo Quetzalcoatl. San Salvador. Pág. 27

Entre algunas asimetrías se pueden mencionar las de carácter económico (macroeconómicas, grados de desarrollo, políticas económicas, concentración de las actividades económicas, niveles de ingreso, poder adquisitivo, entre otras), institucional (grados de desarrollo entre las instituciones, transparencia en la gestión pública, capacidades técnicas, entre otras.), social (niveles y acceso a los servicios públicos, participación de las mujeres, índices delictivos, entre otros) y geográficas (extensión territorial, abundancia de recursos naturales, entre otros).

1.1.1 Diferencias en tamaño y desarrollo social de los países

Las diferencias en el tamaño del territorio y de la población entre El Salvador y México son algunas de las asimetrías más evidentes. El territorio mexicano representa 95 veces el tamaño de El Salvador. Además la nación norteamericana tiene una población aproximadamente de 102 millones de personas, mientras que El Salvador de seis y medio millones en 2003.

Cuadro 1
Características Generales de El Salvador y México

Indicadores Generales	México	El Salvador
Población total (en millones de habitantes)	102.3	6.5
Superficie (km ²)	2.0 millones	21,040.00
Posición del IDH respecto a 177 países año 2002	53	103
Economía		
PIB (miles de millones de US\$ 2003)	626.1	14.9
PIB por habitante (PPA en US\$ 2002)	8,970	4,890
PIB deflactor de precios implícitos (anual % crecimiento)	6.5	-1.2
Valor agregado agrícola (% del PIB)	4	8.5
Valor agregado industrial (% del PIB)	26.4	32.1
Valor agregado servicios (% del PIB)	69.6	59.4
Formación Bruta de Capital (% del PIB)	19.8	16.6
Exportación de bienes y servicios (% del PIB) ^a	28.4	27.6
Importación de bienes y servicios (% del PIB) ^b	30.1	43.4
Saldo Balanza comercial (% PIB) ^c	(1.7)	(15.8)
Exportaciones de alta tecnología (% de exportaciones de manufacturas)	21.3	5.4

Fuente: Base de datos: World Development indicators, abril 2005; Informe sobre Desarrollo Humano PNUD 2004 y Banco Mundial, septiembre 2004. a), b), y c) Cifras incluyen maquila

El contraste en el tamaño de las economías se observa claramente al comparar el nivel de producción interna en cada país. En 2003 el Producto Interno Bruto mexicano alcanzó los US\$ 621.1 mil millones, mientras que para ese mismo año el correspondiente a El Salvador ascendió a US\$ 14.9 mil millones (ver Cuadro 1).

Aparte que México presenta un mayor territorio y tamaño poblacional en relación a El Salvador, cuenta con recursos naturales como el petróleo lo cual sin duda amplia su frontera de producción mucho más allá que la de El Salvador. Similar diferencia se observa en las cifras del PIB por habitante, la cual es 1.8 veces mayor en México para el 2002 como se observa en el cuadro 1.

En indicadores sociales y de desarrollo humano², México presenta mejores indicadores que El Salvador. En general, según el Índice de Desarrollo Humano³, México se situó en la posición 53 mientras que El Salvador en la 103.⁴ Relacionado a esto, los niveles educativos de la población salvadoreña son inferiores a la mexicana, lo que representan una seria desventaja en términos de competitividad de los países. La tasa de alfabetización de adultos mayores de 15 años para el 2002 según PNUD fue de 79,7, mientras que la de México fue de 90,5.

En cuanto a los niveles de pobreza, para el año 2000 mientras que en El Salvador cerca de la mitad de la población vive en condiciones de pobreza (49,9) en México esta tasa fue de 41,1 (CEPAL 2002).

² Para efectos de la presente investigación, se utilizará indistintamente de sus implicaciones teóricas los términos capital humano, fuerza de trabajo, entre otros.

³ Elaborado por Naciones Unidas, el cual busca medir el logro de los países en términos de esperanza de vida, educación e ingresos reales ajustados, en el ranking de 177 países alrededor del mundo para 2002

⁴ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): “Informe sobre Desarrollo Humano 2004: Índice de Desarrollo Humano”

1.1.2 La Estructura de Producción, el Comportamiento de la Inversión y las Remesas.

En términos de los agregados macroeconómicos, las similitudes y asimetrías entre las economías de los países se hacen claras al explorar la composición de sus estructuras productivas. En cuanto a la generación de valor agregado en la estructura del Producto Interno Bruto, tanto para México como para El Salvador el sector servicios se posiciona como el que más aporta (con 69.6% y 59.4% del PIB a precios corrientes en 2003 respectivamente por país), seguido de la industria y las actividades agropecuarias (Cuadro1).

En cuanto a la Inversión Interna Bruta, si bien los valores de Inversión como porcentaje de PIB en 2003 son similares en ambos países (cuadro 1), el comportamiento de dicho agregado presenta distintas dinámicas en los últimos años. Los ingresos netos en concepto de IED para México en 2002 representan el 24% del total para América Latina y el Caribe, mientras que para El Salvador apenas un 0.3%⁵. Aunque podría argumentarse el tamaño de las economías como causa de las diferencias en los montos de IED dirigido a los países, el dinamismo mostrado por las mismas demuestra la diferencia en la capacidad de las economías como captadores de los flujos de inversión. Según cifras del Banco Mundial, en el transcurso de los últimos años, la inversión ha presentado un mayor dinamismo del lado mexicano, al crecer en promedio en la década 1993-03 4.6%, mientras que El Salvador solamente un 2.9% en ese mismo período.

Cabe destacar que ambos países son importantes receptores de remesas de trabajadores del exterior, particularmente de Estados Unidos. Para el caso de El Salvador en los últimos años se ha convertido en una de las más importantes fuentes de divisas en la economía. Dichas transferencias representaron el 14.1% del PIB en 2003 de El Salvador⁶, lo cual permitió cubrir el saldo negativo de cuenta corriente⁷.

⁵ Calderón, Claudia (2003). “Diagnóstico de las Inversión Extranjera Directa en El Salvador”. Banco Central de Reserva de El Salvador. San Salvador. Pág.16.

⁶ Banco Central de Reserva de El Salvador. Revista Trimestral: Abril-Mayo-Junio 2004. Pág. 52. Disponible en www.bcr.gob.sv

Según cifras del Banco Mundial, la importancia de esas transferencias para la economía Mexicana es más modesta, pues en el mismo año el saldo neto de la cuenta de transferencias corrientes con relación al PIB fue de apenas el 2%⁸.

1.1.3. Distintos niveles de Especialización de las economías: el Sector Externo

En lo relacionado al sector externo, a medida que transcurren los años, los países han transitado de economías dependientes de la exportación de productos primarios (en el caso de El Salvador productos agrícolas y de petróleo para México), hacia modelos económicos basados en las exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo. Sin embargo, para El Salvador esas industrias se han limitado a aquellas de contenido tecnológico medio, mientras que México ha incursionado en algunas de contenido tecnológico alto⁹.

Como se observa en el cuadro 1, las exportaciones de bienes de alta tecnología, como porcentaje del total de exportaciones de manufacturas, son una clara muestra del nivel de especialización de las economías, mientras que para México representan el 21.3% para El Salvador el 5.4% en 2003. Si bien, el valor de las exportaciones totales de bienes como las importaciones representan una cuantía similar respecto a la producción interna de cada país, características como la especialización y concentración del comercio en ciertos bienes, así como el origen y el destino de los flujos comerciales, entre otras, reflejan de mejor manera las características propias del sector externo de cada país.

Al hablar de concentración del comercio en cuanto a los bienes tranzados por un país, generalmente se hace referencia a la importancia relativa de un bien o un conjunto de bienes en la estructura externa de dicha economía. Concentración y diversificación son

⁷ Según cifras del BCR de El Salvador, las transferencias netas registradas en la cuenta corriente del 2003 ascienden a US\$2,117.1 millones, mientras que el saldo de la balanza de bienes para ese mismo año fue de US\$-2,273.6 millones

⁸ The World Bank Group: "México at a Glance". Septiembre de 2004

⁹ Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina (CEPAL): "El Crecimiento Económico en México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas" Jaime Ros. México, DF., mayo de 2004. Pág. 9.

términos mutuamente excluyentes en el lenguaje del comercio internacional, siendo este último la condición ideal para las economías pequeñas como la salvadoreña, dado que un alto nivel de concentración del comercio en pocos bienes deriva en un mayor vulnerabilidad ante cambios repentinos de precios y demanda en el mercado internacional, lo cual se denomina como volatilidad en los mercados para ciertos *commodities*, y además deriva en impactos negativos en economías dependientes de los mismos¹⁰.

Otras asimetrías en cuanto al desarrollo de los sectores externos de cada país se muestran en el cuadro 2. Estos indicadores son una aproximación a las diferencias en términos de competitividad de los países en el mercado mundial. Por un lado, El Salvador además de ser una economía más pequeña en comparación a México -como se demostrara anteriormente- se constituye en la actualidad como una de las más abiertas y a la vez menos diversificadas. Si bien ambos países han impulsado similares políticas de ajuste en sus estructuras comerciales, con el objeto de abrir sus economías, se observan diferencias sustanciales en cuanto al grado de apertura y el estado de las economías para hacer frente a dicha competencia. La economía salvadoreña además de ser mucho más pequeña que la mexicana (como se mostrara anteriormente), presenta características de apertura comercial superiores, fruto de un acelerado proceso de liberalización comercial desde inicios de La década de 1990. Como se aprecia en el cuadro 2, el arancel promedio simple ad valorem de El Salvador representa poco menos de la mitad del promedio aplicado por México.

En cuanto a la oferta exportable, existe una amplia brecha en la cantidad de bienes y servicios vendidos al mundo. Como se observa en el cuadro 2, existe una clara diferencia en la diversificación de los sectores externos de las economías. El Salvador exporta cerca de la mitad de productos exportados por México, hecho que aunado a la

¹⁰ Para efectos del presente apartado los indicadores tanto de concentración de las exportaciones, la volatilidad del comercio como del grado de apertura han sido tomados de un estudio realizado por: Jansen, Marion (2004). "Income Volatility in small and Developing Economies: Export Concentration Matters" Organización Mundial del Comercio (OMC). Geneva, Switzerland, los cuales se calcularon con base a series estadísticas de UNCTAD 2001 y la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio.

concentración de las exportaciones definen el grado de vulnerabilidad de las economías frente a la volatilidad de los mercados internacionales. Según el índice de concentración de las exportaciones mostrado en el cuadro 2¹¹, el sector externo salvadoreño muestra una mayor concentración de la oferta exportadora en relación a México. Ejemplo de ello es que el principal producto de exportación del mercado salvadoreño como porcentaje de las exportaciones totales de bienes y servicios promedio en el periodo 1990-1999, lo representa el café y sus derivados con un 19.1%, mientras que en el caso de México el principal bien de exportación son los vehículos motorizados para pasajeros con un 8.4%¹². La especialización de la oferta exportable, por un lado en bienes primarios y por el otro en manufacturas de alto valor, determina el grado de volatilidad del comercio de ambos países. En el caso de los bienes primarios, el mercado internacional, a través del tiempo ha mostrado una marcada volatilidad en términos de precios. De ahí, que el grado de volatilidad¹³ de la oferta exportable salvadoreña es superior al de la economía mexicana, dado que esta última además de contar un nivel de diversificación mayor, concentra su comercio en bienes con economías de escala¹⁴, caracterizados por contar con mercados internacionales más estables.

Cuadro 2
Indicadores de Comercio: El Salvador y México 1990-1999

Indicador	El Salvador	México
Número de productos exportados	120	222
Concentración de las exportaciones	0.383	0.199
Términos de la volatilidad	0.111	0.090
Apertura	54	40
Moda arancel ad valorem	0	13
Arancel ad valorem máximo	40	260
Arancel promedio ad valorem	7.26	16.54

Fuente: Elaboración propia en base a información de Marion, Jansen 2004 y base de datos ALCA 2001.

¹¹ El cual se define en un rango de 0 a 1, en donde el mayor nivel de concentración de las exportaciones es el más cercano a 1.

¹²Jansen, Marion (2004). "Income Volatility in small and Developing Economies: Export Concentration Matters" Organización Mundial del Comercio (OMC).Geneva, Switzerland Pág.30 y 32.

¹³Los términos de volatilidad en el comercio se definen como la desviación estándar de las diferencias logarítmicas en términos de intercambio comercial en el período 1980-2000. Los términos de intercambio comercial han sido construidos, dividiendo el deflactor anual de las exportaciones entre el deflactor anual de las importaciones. Cada uno ha sido medida como el ratio de la moneda local en valores corrientes y constantes de las exportaciones e importaciones. Jansen, Marion. OMC (2004). Pág. 20.

¹⁴ Esto es, productos en los que su costo unitario cae cuando este se produce a gran escala.

La evidencia empírica demuestra que las economías pequeñas como El Salvador tienden a caracterizarse por su alto grado de apertura y concentración de las exportaciones. El nivel de concentración de la oferta exportable se relaciona positivamente con los términos de la volatilidad del comercio, y en consecuencia el alto nivel de volatilidad de su ingreso puede ser explicado por el alto nivel de apertura en estas economías¹⁵.

1.2 Políticas Comerciales aplicadas por El Salvador y México

1.2.1 Los Programas de Estabilización Económica (PEE) y de Ajuste Estructural (PAE) de los 90's en El Salvador

Con la toma presidencial de Alfredo Cristiani en 1989, la política económica de El Salvador se ha fundamentado principalmente en las recomendaciones del “Consenso de Washington”. Estas fueron incorporadas en los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y los Programas de Estabilización Económica (PEE) impulsados desde inicios de la década del 90. Según los impulsores de estas medidas, los PEE buscaban reducir los desequilibrios macroeconómicos en variables como la inflación y balanza de pagos. Los PAE se orientaron a hacer reformas de más largo plazo en la estructura económica e institucional, tales como: la liberalización de la economía (apertura y desregulación) y redefinición del papel del Estado, entre otras¹⁶.

En sí, la aplicación de ambos programas presentan dentro de su retórica como objetivo último: lograr que las economías se aproximen a su crecimiento potencial, asegurando la viabilidad de la balanza de pagos y consecuentemente una reducción de la pobreza¹⁷. Con ese propósito los países debieron implementar acciones alrededor de los diez componentes del llamado “Consenso de Washington”: disciplina fiscal,

¹⁵ Ibid. Jansen, Marion (2004) Pág. 14.

¹⁶ Lara, Edgar. “Empleo Formal e Informal en El Salvador. Informe Sobre el Desarrollo de la Fuerza Laboral”. Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE). San Salvador, marzo 2004. Pág. 8.

¹⁷ Ibid. Lara, Edgar (2004). Pág. 8.

reordenación del gasto público, reforma tributaria, liberalización de la tasa de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera, privatizaciones, desregulación y derechos de propiedad intelectual¹⁸.

La aplicación de dichas medidas, se han identificado en tres etapas, o como usualmente se les denomina, en tres generaciones de reformas. Las acciones de política implementadas en la primera y segunda generación fueron: la privatización de la banca y las empresas públicas, la privatización de activos y servicios del Estado (distribución de energía y telecomunicaciones, sistema provisional entre otras), reformas fiscales (introducción del Impuesto al Valor Agregado, eliminación del impuesto al patrimonio, y a las exportaciones, entre otras) y liberalización económica.

La tercera generación de reformas incorpora medidas como: la privatización de servicios básicos como salud, educación y agua, la flexibilización laboral y medidas de política más recientes encaminadas a la consolidación de la apertura comercial.

En el caso de la política comercial, el énfasis de este programa inicialmente estuvo concentrado en la desgravación arancelaria unilateral y en el desmantelamiento de las barreras no arancelarias. Posteriormente, la liberalización comercial comenzó a incluir otras áreas tales como la reactivación y perfeccionamiento del proceso de integración económica centroamericana; la adhesión al GATT; la participación en las negociaciones de la Ronda Uruguay que dieron origen a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC); el inicio de negociaciones encaminadas a la suscripción de Tratados de Libre Comercio e Inversión con México, Colombia y Venezuela; y la participación activa en las negociaciones tendientes a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). “Como producto de estas acciones, El Salvador cuenta actualmente con un régimen comercial mucho más abierto a la competencia internacional y compatible con las nuevas reglas que rigen el comercio mundial”¹⁹.

¹⁸ Para un análisis del consenso, ver: Williamson, John (2003). No hay consenso en el significado. En Finanzas & Desarrollo Vol. 40, No. 3. FMI.

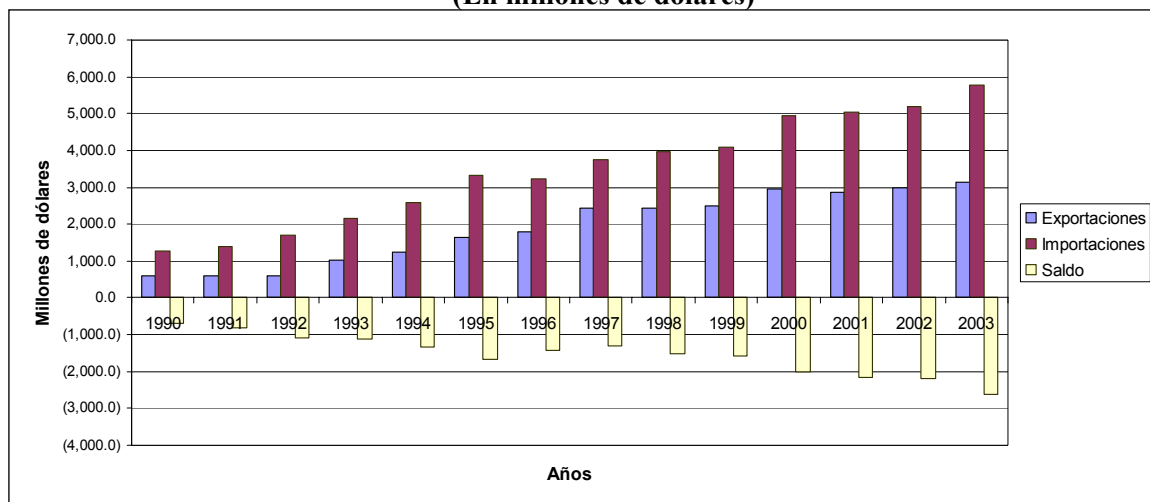
¹⁹ Op. Cit. Pleitez, William 1999. Pág. 158.

Los tratados de libre comercio se han convertido en el siguiente paso luego de la apertura unilateral impulsada desde inicios de la década, con el objeto de profundizar dicho proceso. Muestra de la tenaz búsqueda de acuerdos comerciales de carácter regional, multilateral y bilateral en los últimos años, es que en la actualidad a la lista de acuerdos ya vigentes como el Tratado de Libre comercio con México, Panamá, Republica Dominicana, Chile, están por sumarse el TLC con EE.UU., con Canadá y se prevé iniciar negociaciones con la Unión Europea a mediados de 2006.

1.2.2 Rasgos Generales del Desempeño Comercial de El Salvador en el marco de los PAE y PEE

El comportamiento del sector externo salvadoreño desde mediados de la década pasada, se ha caracterizado por ser deficitario en su relación con el resto del mundo. En general, el déficit comercial con el mundo ha experimentado un crecimiento promedio de 11.9% en el período 1990-2003, el cual a su vez se caracteriza por su inestabilidad, al llegar a registrar tasas de crecimiento máximas de hasta 34.6% en 1992 y tasas mínima en ese periodo de -14.5% en 1996. En términos absolutos, el déficit de la balanza comercial salvadoreña casi se ha cuadruplicado, al haber pasado de US\$680.3 millones en 1990 a US\$2,626.6 millones en 2003.

Grafico 1
Comercio Total de El Salvador 1990-2003
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base a datos BCR.

Las importaciones han tenido una tasa de crecimiento promedio entre 1990 y 2003 de 12.8%. En 1995 las importaciones tuvieron su mayor tasa de crecimiento, siendo ésta del 29.3%. La menor tasa de crecimiento tuvo lugar en 1999, registrando una tasa del -3.2%, lo que demuestra la inestabilidad de las mismas. Los montos de importación por su parte –al igual que en el caso del saldo comercial- representaron en 2003 4.5 veces el monto registrado en 1990, las cuales pasaron de US\$1,262.5 millones a US\$5,762.7 millones en este período.

Los flujos de exportaciones entre los años 1990-2003 presentan un crecimiento promedio del 15.4%, lo que significó un incremento en valores absolutos de US\$2,538.6 millones, valor menor frente a los US\$4,500.2 millones de incrementó en las importaciones. Los montos exportados en 2003 fueron 5.4 veces mayores a los registrado en 1990 sin embargo insuficiente frente al sistemático déficit comercial experimentado.

Como se ve, las exportaciones observan un mayor crecimiento promedio que las importaciones en el periodo analizado, sin embargo no ha sido suficiente para disminuir

el déficit comercial. En todo caso, los datos indican que habría ciertas señales de dinamismo en el sector exportador.

No puede obviarse, al analizar el comportamiento del sector externo salvadoreño en los últimos 13 años, el surgimiento de la actividad maquila, principalmente textil-confección. Las exportaciones por maquila representaron en el 2003 el 60% de las exportaciones totales hechas por El Salvador y el 24% de las importaciones en ese mismo año. Estas presentan una impresionante evolución en los años noventas, desplazando a las exportaciones no tradicionales como principal rubro de exportación, y constituyéndose en 1995 en el principal rubro de exportación.

Precisamente, el dinamismo de las exportaciones totales está fuertemente influenciado por el crecimiento de las exportaciones brutas de maquila²⁰. Éstas presentan un crecimiento promedio del 23.2% a partir de 1994, muy por encima del experimentado por las exportaciones totales.

Hay que tener en cuenta que la maquila consiste en la importación temporal de la gran mayoría de insumos por parte de las empresas, y la posterior reexportación de la casi totalidad de su producción. Por lo tanto, las cifras de exportaciones brutas de maquila sobredimensionan el crecimiento real o neto exportaciones salvadoreñas, pues contabilizan el valor de esos insumos importados. Al contabilizar en el valor total de las exportaciones únicamente las exportaciones netas de maquila²¹, se observa una dinámica distinta a la anteriormente descrita. En este caso, el crecimiento promedio de las exportaciones totales en el período 1990-2003 es de 9.7%, mientras que las importaciones totales crecen 10.4% en este mismo período, como se observa en el cuadro 3.

²⁰ Se entenderá como exportaciones brutas de maquila, aquellas a las que no se les ha sido descontado el valor de los insumos importados dentro de este mismo rubro.

²¹ Se entenderá como exportaciones netas de maquilas, aquellas a las cuales se les descuenta el valor de los insumos importados dentro de este mismo rubro.

Cuadro 3
El Salvador: Balanza Comercial con Maquila neta 1990-2003
(En millones de dólares)

CONCEPTO	1990	1995	2000	2001	2002	2003	Promedio 1990-2003
I- EXPORTACIONES ^a (FOB)	582.2	1,179.0	1,788.6	1,703.2	1,713.3	1,755.2	9.7
MAQUILA NETA	0.0	173.6	456.3	489.7	475.2	500.3	23.2 ^b
II- IMPORTACIONES ^c (CIF)	1,262.5	2,856.1	3,794.7	3,866.1	3,909.4	4,381.9	10.4
III-SALDO (I - II)	(680.3)	(1,677.1)	(2,006.1)	(2,162.9)	(2,196.1)	(2,626.7)	11.9

Fuente: Elaboración propia con base a cifras BCR

(a) Exportaciones no maquileras más maquila neta (Exportaciones menos importaciones de maquila)

(b) Dado que en el periodo 1990-1993 no se registraron flujos comerciales en concepto de maquila, se procedió a calcular el promedio de crecimiento para el periodo 1994-2003.

(c) Importaciones no maquileras

Los resultados obtenidos en base al ejercicio previamente descrito hacen evidenciar un dinamismo más modesto del sector exportador en los últimos años, respecto al que muestran las cifras de exportaciones brutas.

Desde inicios de la década el principal socio comercial para El Salvador es EE.UU., consolidando su posición en el transcurso de los últimos años. Del total de exportaciones salvadoreñas en 2003 el 64.6% se dirigió al mercado estadounidense, proporción superior a la observada en 2000 (65.3%). En cuanto a los flujos de importaciones, estas provienen mayormente de EE.UU. las cuales registran un valor de US\$2,869 millones en 2003 (49.8% del total). Evidenciado la concentración del comercio total y la dependencia comercial frente a esa economía.

1.2.3 Generalidades de las Políticas Comerciales aplicadas por México²²

Así como El Salvador sufrió cambios drásticos en su economía por medio de los Programas de Ajuste Estructural que se introdujeron durante la década de los noventa, México lo hizo de igual manera pero de una forma más gradual. México se ha

²² Tomado y adaptado de: Guillen Romo, Héctor (1997). "La contrarrevolución neoliberal en México". México. Pág. 97-147

caracterizado por atravesar fuertes vaivenes en su economía, períodos de despegue, estabilización, desestabilización o populismo y recuperación.

México comenzó el despegue y la estabilización durante el período de años 1940 a 1970 el cual fue llamado “desarrollo estabilizador” basado principalmente en tres ejes de política: una política de tipo de cambio fijo, una política monetaria restrictiva y una política tendiente al control del déficit público.

Después de esta etapa del llamado “desarrollo estabilizador” continuo el populismo del gobierno de Luis Echeverría, el cual conllevó a un aumento del gasto publico, financiado por medio del déficit y la expansión monetaria. En este periodo se buscaba expansión y ampliación del papel del sector público para lograr mayor poder de decisión dentro de la economía. Como resultado de dichas políticas se dio una acelerada inflación que conllevó entre otras consecuencias a la primera devaluación del peso en el año de 1954.

La siguiente administración del presidente López Portillo (1977 – 1982) profundizó aun más los problemas de la economía basándose en una política de déficit presupuestal y expansión monetaria llegando a una crisis de endeudamiento. Luego, desde 1982, con el presidente De la Madrid, hasta 1989, con Salinas, se consolidó de manera continua un importante viraje económico, en el cual las nuevas políticas del consenso de Washington fueron aplicadas. Se trataba de una “nueva política económica” la cual buscaba disminuir el déficit público que conllevara a un saneamiento presupuestal. Un ordenamiento efectivo de las finanzas públicas y una buena disciplina fiscal se plantearon como pilares fundamentales para lograr la estabilidad económica.

Se comenzó a aplicar un riguroso plan de austeridad de gastos públicos que afectó principalmente la salud, educación, inversiones y subsidios. Asimismo, México comenzó una apertura comercial, los niveles arancelarios y el otorgamiento de licencias de importación fueron poco a poco disminuidas. De esta manera, se pretendió derrumbar la barrera proteccionista y así obligar a las empresas mexicanas a alcanzar mayores

niveles de competitividad, de modo que la competencia exterior se convertiría en un elemento importante para la disminución de los precios domésticos. De igual manera se lograron cambios a nivel institucional en el cual se logro entrar al Acuerdo General de Tarifas Aduanales y de Comercio (GATT) en el año de 1986 y recientemente la firma de diversos acuerdos comerciales.

Uno de los más importantes acuerdos comerciales suscritos por México ha sido el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) en 1994, año en que el déficit en la balanza comercial mexicana superó los 23 mil millones de dólares y el déficit en cuenta corriente alcanzó el 7.8% del PIB²³, fruto de una política cambiaria que llevó a una sobrevaluación nominal del peso mexicano en esos años, lo que desde años previos dio origen un crecimiento sustancial en las importaciones y un bajo crecimiento en las exportaciones, derivando el déficit la balanza comercial antes mencionado. Como respuesta a ello, las autoridades mexicanas dejaron que el tipo de cambio fuera determinado por las fuerzas del mercado, sufriendo una sustancial devaluación casi de inmediato, hecho que provocó la mejora de la balanza comercial²⁴. A raíz de ello y coincidentemente con la entrada en vigor del TLCAN se observaron altas tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas (especialmente a EE.UU. lo cual lo ha llevado a mantener una relación comercial superavitaria con ese país), dicho crecimiento no ha sido el suficiente para alcanzar los superávit comerciales de inicios de los ochentas.

1.2.4 Desempeño Comercial de México en la década de los 90's.

En la actualidad el dinamismo del comercio exterior de México, ha colocado a este mercado como la octava potencia comercial en el mundo y la primera en América Latina, con una participación del 44% en las exportaciones y 49% en las importaciones

²³ Op. Cit. Guillen Romo, Héctor (2000). Pág. 156.

²⁴ Valenzuela, Helio. "La Causa de la Crisis Financiera en México" pp. 29 Disponible en: <http://www.cmq.edu.mx/documentos/Revista/revista5/est2.pdf>

totales de la región²⁵. El monto exportado por México es mayor que la combinación de las exportaciones de 2003 de Brasil, Venezuela, Argentina y Chile (148 mmd)²⁶.

Cuadro 4
Comercio México con el Mundo^a 1994-2003
(En miles de millones de dólares)

Rubro	1994	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03 - 94 (%)
Exportaciones	60.9	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	170.8
Importaciones	79.3	125.2	142	174.5	168.3	168.7	170.6	115.1
Comercio total	140.2	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4	139.2
Saldo	-18.4	-7.7	-5.6	-8	-9.9	-7.9	-5.7	

Fuente: Banco de México. (a) Cifras incluyen maquila

Este dinamismo queda evidenciado en los niveles de crecimiento del comercio total experimentado. Como se muestra en el cuadro 4, en el período 1994-2003 el valor total de bienes y servicios transados por México presentó un notable crecimiento, el cual fue de cerca del 140%. De la misma forma, las exportaciones pasaron de representar 61 mil millones de dólares en 1994 a casi triplicarse en 2003, al registrar un valor cercano a US\$ 165 mil millones en este último año.

En cuanto a los destinos del comercio, es evidente la importancia del mercado estadounidense como socio comercial para México. Las exportaciones dirigidas a este país representaron el 88.9% del valor en total de 2003, evidenciando la fuerte concentración del comercio de este país. A Estados Unidos le siguen en orden de importancia la Unión Europea (3.4%) y Canadá (1.7%). Cabe destacar que dicho dinamismo en las exportaciones mexicanas hacia EE.UU. están sobredimensionados por el efecto de las exportaciones de maquila, las cuales representan cerca de la mitad del valor exportado a ese país. Ejemplo de esta afirmación es el efecto provocado en el valor

²⁵ Secretaría de Economía de México, Estadísticas de Comercio e IED. Resultados de la Relación Comercial de México con sus Socios TLC. Disponible en: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/.

²⁶ Op. Cit. Secretaría de Economía de México.

exportado al deducir el valor de las importaciones de maquila (maquila neta), las cuales se reducen considerablemente al realizar dicho ejercicio²⁷.

Las importaciones por su parte experimentaron un crecimiento del 115.1% en el período 1994-2003. Los 170.6 mil millones de dólares comprados al mercado mundial en 2003, representaron un incremento del 1.1% en comparación al 2002. De estos, el 87% corresponde a bienes intermedios y de capital. En general, las importaciones mexicanas en 2003 tienen como principales proveedores a: EE.UU. (61.8%), la UE. (10.6%), China (5.5%), Japón (4.4%) y Canadá (2.4%).

1.3 Evolución de las Relaciones en el Comercio Bilateral: México – El Salvador

Previo al establecimiento del Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte, las relaciones comerciales entre El Salvador y México se enmarcaban en los llamados Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)²⁸. Estos fueron suscritos bilateralmente entre los países de la región centroamericana y México, por medio de los cuales se concedieron ciertas preferencias arancelarias desde 1984 a algunos productos en el mercado mexicano²⁹. Dichos acuerdos nacieron en el marco de la Alianza Latinoamericana de Integración (ALADI)³⁰.

Aunque en términos absolutos las magnitudes de exportación de El Salvador hacia ese país fueron poco significativas, se logró mantener en este contexto cierto nivel en el período de vigencia de los mismos. Una de las características principales de este tipo de acuerdos, que diferencian del Tratado de libre comercio con México, es el carácter no

²⁷ Por ejemplo, el crecimiento anual de las exportaciones mexicanas hacia EE.UU. en 2001 con maquila bruta fue de cerca de 3%, al contabilizar las exportaciones con maquila neta el crecimiento en ese año es negativo -5%.

²⁸ Sistema de Información Económica Centroamericana (SIECA). “Las Relaciones Comerciales México-Centroamérica en el Marco del Acuerdo de Tuxtla” marzo 2004.

²⁹ Centro de Información sobre la Inversión y el Libre Comercio (CEICOM). “Resultados Socioeconómicos para El Salvador del Tratado de Libre Comercio con México”. San Salvador, enero 2003. Pág.6.

³⁰ Asociación Intergubernamental. Creada en 1960

recíproco de estos acuerdos. De ésta manera, el país de menor desarrollo, en éste caso El Salvador no tenía que otorgarle a ese país similares concesiones que las recibidas.

Estos acuerdos de alcance parcial sin embargo mantuvieron líneas arancelarias sujetas a restricción tales como: permisos de importación, niveles de consulta³¹, establecimiento de restricciones cuantitativas referentes a cupos de importación anuales en valor.

De igual manera, el carácter unilateral de las concesiones imprimió cierto nivel de discrecionalidad en las concesiones otorgadas y a la vez incertidumbre en cuanto a la temporalidad de dichas preferencias, dado que dichos acuerdos se renovaron cada año y cada seis meses en los últimos años de implementación. Entre las deficiencias que adolecieron los AAP se encuentran: Productos sujetos a restricciones cuantitativas, preferencias arancelarias parciales e inclusión de líneas arancelarias en su mayoría de interés para México.

1.3.1 Las Relaciones Comerciales a partir de Tuxtla I

Bajo la premisa de establecer un marco en el cual los procesos de liberalización entre las economías se desarrollaran, se suscribió en la Ciudad de Tuxtla, Gutiérrez, México el 1 de enero de 1991, la Declaración y Acta de Tuxtla³². Como fruto de este proceso se estableció un Acuerdo de Complementación Económica asimétrico³³, el cual incluía siete programas de complementación económica³⁴, dentro de los cuales solamente uno hace referencia a la liberalización comercial.

³¹ Consiste en que las partes analizaran y solucionaran los casos en que se detecten problemas por las importaciones con preferencia arancelaria.

³² Op. cit. SIECA 2004.

³³ Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL). "Un Análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México" 24 de julio de 2001. Pág. 11.

³⁴ Programa de Liberalización Comercial, Programa de Cooperación Financiera, Programa para el Desarrollo de la Oferta Exportable de Centroamérica, Programa de Cooperación en el Sector Primario,

Frente a esto (como se demuestra a continuación), quedan claras las prioridades en las agendas de los países, quienes no obstante establecieron diversos puntos de agenda en las relaciones entre Centroamérica y México, superpusieron su interés por la liberalización comercial, dejando estancados los seis restantes temas que establecía el Acuerdo de Complementación Económica.

La continuidad de la agenda acordada en Tuxtla I, fue interrumpida en parte por los problemas económicos que enfrentó México a mediados de los noventa (1994). De manera que una vez concluidas las negociaciones conjuntas, cada país negoció de manera bilateral frente a México, hecho que desbarato el objetivo de una participación y acción conjunta de los países centroamericanos en dicho proceso³⁵.

Hay que señalar que el Acuerdo de Complementación Económica suscrito por los países centroamericanos y México ciertamente estableció como uno de los puntos de la agenda el establecimiento de un Programa de Liberalización Económica. Sin embargo, a pesar que éste era tan sólo uno de siete programas³⁶, se constituyó la prioridad en las relaciones entre los países en los subsiguientes años. Precisamente los procesos mas destacados desde el establecimiento del mismo en 1991 fueron la suscripción de diferentes Tratados de Libre Comercio con la región, y con posterioridad la definición del Plan Puebla Panamá.

Como fruto de la bilateralización de las negociaciones, Costa Rica fue el primer país en firmar un Tratado de Libre Comercio con México, el cual entró en vigencia el 1º de enero de 1995. A la par de este proceso, en 1996 Nicaragua y México, dieron continuidad a las conversaciones en la temática, que habían iniciado en 1993, concluyendo en septiembre de 1997, con la firma de un Tratado de Libre Comercio entre

Programa para el Abastecimiento Energético, Programa de Fomento de las Inversiones, Programa de Capacitación y Cooperación Técnica.

³⁵ *Ibid.* CEPAL 2001. Pág. 11.

³⁶ Los otros seis programas establecidos fueron: Programa de Cooperación Financiera, Programa para el Desarrollo de la Oferta Exportable de Centroamérica, Programa de Cooperación en el Sector Primario, Programa para el Abastecimiento Energético, Programa de Fomento de las Inversiones, Programa de Capacitación y Cooperación Técnica.

ambos países en octubre de ese año, para entrar en vigencia dicho acuerdo en enero de 1998³⁷.

Luego de la Reunión de Tuxtla II (llevada a cabo en San José, Costa Rica en febrero de 1996), se reanudaron las negociaciones entre el Triangulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) y México. Posteriormente, en el marco de la Reunión Tuxtla III (llevada a cabo en San Salvador, El Salvador en 1998) se hizo explícito por parte de los Presidentes de estos países la intención de finalizar el proceso de negociación comercial.

Luego de 10 rondas de negociación, las cuales concluyeron el 10 de mayo del 2000, se suscribió el texto final del Tratado de Libre Comercio entre México y el Triangulo del Norte (TLCTN), el cual entró en vigencia en marzo para El Salvador y Guatemala y en junio del 2001 para Honduras.³⁸

El TLCTN, a partir del 2001, es el marco jurídico más importante –y operativo- que regula las relaciones comerciales y económicas entre México y El Salvador. Con este acuerdo, se ha dejado atrás tanto el carácter unilateral como la no reciprocidad que caracterizó los acuerdos de alcance parcial precedentes.

1.3.2 Aspectos Generales del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México

1.3.2.1 Generalidades de los Tratados de Libre Comercio

La meta principal de un Tratado de Libre Comercio es el establecimiento –a través de un tratado internacional- del libre tránsito de mercancías, servicios e inversiones entre los países suscriptores. Estos textos jurídico internacionales, pretenden a través de

³⁷ Ibíd. CEPAL 2001. Pág. 11

³⁸ Ibíd. CEPAL 2001. Pág. 12

diferentes mecanismos, la liberalización de los flujos comerciales, inversiones, servicios, además de la desregulación de otras materias relacionadas.

Estos tratados se fundamentan en la reciprocidad de las concesiones, lo que significa que sin importar el grado de desarrollo y las asimetrías existentes entre los países, estos se otorgan básicamente los mismos beneficios. En otras palabras, esto quiere decir que sus reglas fundamentales se aplican por igual a todos los países suscriptores como norma general, sin importar las asimetrías existentes. El tratamiento diferenciado en todo caso se limita en su mayoría a otorgar períodos mayores para adoptar ciertas disposiciones al país de menos desarrollo, pero al final de éstos los países cumplirán las mismas normas.

La inspiración teórica de los Tratados de libre comercio es básicamente la teoría de las ventajas comparativas –y sus variantes- de corte neoclásico. En la visión neoclásica se asume que la economía dejada funcionar libremente tiende a generar un equilibrio general espontáneo, el cual lleva a la plena utilización de los recursos existentes, la asignación óptima de los mismos y el bienestar social. En el plano internacional, por otro lado, además de lo anterior el funcionamiento de las fuerzas de mercado permitirá a los países adquirir ventajas en algunos productos, aumentar las posibilidades de consumo y hasta alcanzar el equilibrio comercial. En otras palabras, en este planteamiento teórico se asume que con el libre comercio todos los países tienen ganancias –efectivas o potenciales- pues a través del intercambio aumentan sus posibilidades de consumo y aumenta la eficiencia (asignación de recursos).

Esa conclusión está fundamentada en el supuesto de la operación de mecanismos automáticos que garantizan que un país –al haber libre comercio- alcance ventajas en algunos bienes, incluso aunque inicialmente tuvieran desventajas en costos y productividad en todos los productos. Algo básico es que se asume que habrá mecanismos automáticos que llevarán a los países a corregir el déficit o superávit comercial, y de esa manera las desventajas absolutas de costos y productividad inicial. El supuesto tiene tal fuerza que eventualmente todos los países alcanzarán el equilibrio comercial y mantendrán el pleno empleo. De esos elementos, se puede entender

fácilmente que para la teoría neoclásica, en cualquiera de sus versiones, no importa tanto la ventaja de costos o productividad absoluta que un país pueda tener en cada mercancía, ya que con el libre comercio operarán mecanismos que le otorgarán ventajas en ciertos bienes y lo llevarán al equilibrio comercial.

Congruente con la visión neoclásica, los TLC establecen el objetivo de lograr la creación de zonas de libre comercio y tienen en la reciprocidad su regla fundamental. Los TLC desarrollan básicamente la propuesta neoclásica de dejar al mercado operar libremente, en éste caso a nivel internacional, sustentado en el supuesto que eso conducirá inexorablemente a una mayor eficiencia y bienestar de todos los países involucrados.³⁹

1.3.2.2 Principales Características del TLCTN

El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triangulo del Norte (TLCTN) se enmarca en los lineamientos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y el acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁴⁰. Al respecto y en concordancia con los principios de los acuerdos de carácter multilateral antes mencionados, los principales objetivos que resalta el TLCTN son:⁴¹

- La expansión y diversificación del comercio;
- El fomento de la Inversión Extranjera directa;
- Eliminación de las barreras a la libre circulación de bienes y servicios al movimiento de capitales y personas de negocios;

³⁹ Gochez, Roberto y otros. “El Libre Comercio Ahora”. Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE). El Salvador, 2003. Pág. 72

⁴⁰ Ver Texto del TLCTN, Capitulo I, Artículo 1-01

⁴¹ Dirección de administración de Tratados Comerciales DATCO, Ministerio de Economía. Disponible en: www.minec.gob.sv/datco/

- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de las partes.

En el tema del comercio de bienes, el TLCTN establece fundamental y de manera general que no se podrá adoptar o mantener ningún tipo de prohibición o restricción a la importación y exportación de cualquier bien proveniente de otra parte. La apertura y liberalización comercial, que plantea el TLCTN es recíproca, lo que quiere decir que todos los países, independientemente de su grado de desarrollo, deberán aplicarla. Esta zona de libre comercio que establece el TLCTN también incluye dentro de sus propósitos la remoción de los obstáculos para el libre movimiento de inversiones y la liberalización de los servicios.

Un hecho a tomar en cuenta, es que a pesar que el TLCTN se firmó de manera conjunta entre tres países centroamericanos y México, el mismo contiene una plena separabilidad Jurídica. Esto quiere decir que el acuerdo contiene tres diferentes acuerdos separables:⁴² México–El Salvador, México–Honduras y México–Guatemala.

Finalmente se 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, pero además, 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 integral⁴³.

⁴² Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL). "Un Análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triangulo del Norte y México" 24 de julio de 2001. Pág. 11

⁴³ Ver Texto TLCTN, Capítulo I, Artículo 1-05 y 1-07

1.3.2.3 Estructura del Tratado Libre Comercio Triangulo del Norte

El 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. Al respecto cabe señalar que al igual que otros Tratados de Libre Comercio firmados por El Salvador, el TLCTN sigue las disposiciones planteadas en el TLCAN, como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 5
Cuadro Comparativo de las principales 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
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
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
Propiedad intelectual	Cap. XVII	Cap. XVI	Cap. XIV	
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

Tomado de: Lara, Edgar 2002

En cuanto a los capítulos que norman el acceso de bienes en los mercados están: trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector agropecuario, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales para el manejo de las reglas de

origen (Capítulo VII) y medidas de salvaguardia (Capítulo VIII). Dentro de estos los aspectos mas destacados son⁴⁴:

a) *Capítulo III Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado*. En este capítulo se define el Trato nacional, el cual significa que todos los bienes que ingresen a una de las partes serán tratados de la misma manera que los nacionales. Este principio se constituye en uno de los elementos centrales en el Tratado y define en buena medida el carácter de reciprocidad en las relaciones comerciales. Asimismo, se plantea que ningún bien extranjero una vez internado al otro país será objeto de discriminación de ningún tipo. Respecto al acceso de bienes al mercado, se hará mediante un programa de desgravación arancelaria que irá eliminado progresivamente los aranceles. Por otro lado 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. En cuanto al marco institucional, se establece el Comité de Comercio de Bienes, el cual se constituye nada mas como un ente consultivo.

El acuerdo establece un horizonte temporal diferenciado para la remoción de los obstáculos arancelarios al comercio que restringen la movilidad de los bienes entre los países. El proceso debe finalizar en la constitución de una zona de libre comercio entre los países firmantes.

b) *Capítulo IV Sector Agropecuario*. En el caso de los bienes agropecuario, el acceso de estos 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; cabe destacar que en el caso de estos bienes, se acordó el poder 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. Se establece también que luego de cinco años de vigencia del Tratado, las partes no podrán

⁴⁴ Lara López, Edgar. “Potenciales impactos del Tratado de Libre Comercio México – Triangulo Norte sobre el mercado de trabajo salvadoreño”. Trabajo de graduación. Universidad de El Salvador UES. 2002

aplicar subvenciones a las exportaciones, con lo cual se establece una salvaguardia agrícola especial y se crea el Comité de Comercio Agropecuario. Respecto a este último, se define como un foro de consulta de carácter recomendativo únicamente.

d) *Capítulo VI Reglas de Origen*. Estas comprenden 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 serán solamente para 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% como regla general.

e) *Capítulo VII Procedimientos aduanales*. Se establecen los procedimientos aduanales para el manejo del origen de las mercancías, de tal manera que se busca homogenizar dichos procedimientos entre las Partes. Las Partes elaborarán un formato único para la certificación y declaración del origen. Se describe además el procedimiento para verificar el origen.

f) *Capítulo VIII Medidas de Salvaguardia*. Se establecen las reglas para la adopción de medidas de salvaguardia, que son medidas que se aplicarán cuando las importaciones hayan crecido a un ritmo que cause un daño grave o amenace hacerlo. Las salvaguardias bilaterales serán de tipo arancelarias, hasta tres años después de haber finalizado el programa de desgravación se podrán aplicar. Estas medidas se podrán aplicar hasta cuatro años, prorrogables por un periodo de un año. En general, las medidas de salvaguardia 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, a 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.

1.3.2.4 El Principio de no Reciprocidad Ausente en la definición del TLCTN

Dentro del ámbito multilateral, existe un fuerte debate en cuanto a la aplicación del principio de *no reciprocidad* en los acuerdos de liberalización comercial. Por medio del principio de no reciprocidad se busca que a los países en desarrollo se les permita más tiempo para el proceso de ajuste, compromisos menos exigentes y asistencia especial para afrontar la competencia. Incluso a nivel de la OMC⁴⁵, se señala que “*el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo será parte integrante de las negociaciones y se incorporará a las concesiones y compromisos...que permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo...*”⁴⁶.

A pesar de la abrumadora evidencia estadística y diversos trabajos de análisis previos a las negociaciones que señalaban las enormes brechas de competitividad y productividad entre la economía mexicana y salvadoreña -y los riesgos de pactar una apertura comercial en estas condiciones- dicha evidencia no se reflejó en los acuerdos. Según diversos estudios⁴⁷, el balance global de los acuerdos alcanzados permite concluir que El Salvador, no obtuvo la profundidad en el trato asimétrico buscado, mucho menos el compromiso en términos de volúmenes y agilidad de la asistencia especial requerida, en base a los acuerdos de complementación economía en el cual se enmarcaba dicho acuerdo comercial. De ahí, que el énfasis de la negociación estuvo en la apertura de los mercados sin consideraciones y acuerdos concretos sobre movilización de recursos, transferencias tecnológicas, así como tampoco se incluyeron como norma tratamiento diferenciado en las normativas. Más bien, con la aplicación del Trato Nacional y Trato de Nación Más Favorecido en el TLCTN se renuncia al derecho de recibir un tratamiento diferenciado y no recíproco. Pero además, se limita la posibilidad de aplicar políticas sectoriales de apoyo y protección, dado que muchas de ellas se podrían

⁴⁵ Tolentino, José y Martínez, Gerson. “Análisis de los Resultados para el Sector Agropecuario Salvadoreño en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos”. Fundación Nacional para el Desarrollo (Funde). San Salvador, Abril 2005. Mimeo. Pág. 76

⁴⁶ OMC, El Sistema Multilateral de Comercio después de Doha, Cáp. II, Pág. 43 sin fecha.

⁴⁷ Por ejemplo: Góchez, Roberto (2003); Villalona, Cesar (2003); Lara, Edgar (2001).

considerar discriminatorias por parte de las industrias mexicanas. Exigir requisitos mas rigurosos a las empresas e inversionistas mexicanos, limitar las importaciones o definir un programa de subsidios a empresas y exportadores salvadoreños, son políticas que se encuentran claramente prohibidas dentro del TLCTN.

El único tratamiento asimétrico importante otorgado a El Salvador, se limita a los calendarios de desgravación, al concederse menores velocidades de eliminación arancelaria y mayores plazos de desgravación para hacerlo. Esto en esencia presupone que dichas concesiones serán suficientes para que la base productiva del país alcance niveles de competitividad externa similares a los de México.

1.3.2.5 Principales Acuerdos de acceso de Bienes al Mercado

Dentro de las principales disposiciones contenidas en el TLCTN en cuanto al acceso de los bienes al mercado, se estableció un proceso de desgravación arancelaria, el cual cubre períodos que van desde la aplicación inmediata de cero arancel a los bienes y servicios (acceso inmediato), hasta la eliminación de los aranceles a doce años luego de haber entrado en vigencia el Tratado en cuestión (ver cuadro 7), lo cual se hará según el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías.

Cuadro 6
Categorías de Desgravación acordadas en TLCTN

Canasta	Plazo de Desgravación
A	de manera inmediata
B2	de manera inmediata en un único corte anual a partir del primer día del tercer año de vigencia del tratado
B3	en 3 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
B4	en 4 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
B5	en 5 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
B6	en 6 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
B7	en 7 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
C10	en 10 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
C11	en 11 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
C12	en 12 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
C8	en 8 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
C9	en 9 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado
EXCL	excluidos del Programa de Desgravación Arancelaria

Fuente: Dirección General de Tecnologías de Información -SIECA 2004-

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 los países 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 servicios⁴⁸.

1.3.2.5.1 Principales Acuerdos de acceso al Mercado para Bienes Industriales

En general, la apertura comercial negociada, parte de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre las partes, aplicando tasas base y plazos de

⁴⁸ Op. Cit. Lara López (2002). Pág. 84

desgravación arancelaria asimétrica, gradual y progresiva hasta llegar a tasas cero de arancel. Como se aprecia en el siguiente cuadro, México otorga acceso inmediato con 0% de arancel a aproximadamente a un 78% de los bienes industriales salvadoreños, mientras que El Salvador otorga acceso inmediato al 59% de los bienes industriales de México.

Cuadro 7
Programa de Desgravación Arancelaria para Bienes Industriales

Plazo de desgravación	% de desgravación	
	El Salvador	México
Acceso inmediato	59	78
1 a 2 años	0.45	10
4 años	16	4
5 a 6 años	6	6
7 años	3	-
9 a 11 años	14.5	0.31
Exclusiones	1.05	0.60

Fuente: Villalona, Cesar (2003)

Si bien estos acuerdos harían pensar que el trato diferenciado en los plazos y velocidades de desgravación otorgaría a El Salvador cierta ventaja en términos de acceso al mercado mexicano, esto no significa necesariamente que El Salvador haya ganado con el TLC 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 país⁴⁹.

Se estableció un calendario de desgravación de 11 años, en el cual se alcanzara el 99% de las exportaciones salvadoreñas y mexicanas libres de aranceles al final de este período. A la vez, se acordaron medidas para el fomento del uso de insumos de la región a través de normativas y procedimientos para calificar el origen (capítulo VI Reglas de

⁴⁹ Op. Cit. Góchez, Roberto; Tolentino, José; Lara, Edgar. 2003 Pág. 161

Origen) de los bienes para que se les aplique el calendario establecido. Al respecto, hay que señalar que las reglas de origen negociadas, potencialmente se pueden convertir en un obstáculo para el acceso de bienes, al exigir como norma general el 50% de contenido regional de parte de todos los países suscriptores. A pesar de los diferentes grados de integración que tienen los países de la región centroamericana, el 36% de las importaciones son de origen estadounidense y un 39.97% de otros países que no pertenecen del tratado de libre comercio⁵⁰.

Dentro de los principales acuerdos alcanzados para las principales ramas industriales salvadoreñas, en cuanto a la apertura de los mercados, se encuentran⁵¹:

- En cuanto a los productos de la industria alimentaria salvadoreña (boquitas), se negoció el poder ingresar al mercado mexicano en un plazo de tres años, mientras que por el lado mexicano, el ingreso con arancel cero al mercado salvadoreño será en seis años.
- En cuanto a la industria química, México se compromete a que en menos de dos años modificará sus leyes relativas al permiso de registros sanitarios de especialidades farmacéuticas.
- Para la industria textil, El Salvador logró acceso inmediato para sus productos disminuyendo inmediatamente el arancel de 35% a cero (toallas) y en un plazo de cuatro años se podrá utilizar fibra de fuera de la región.
- Los empaques flexibles salvadoreños tendrán 0% de arancel en cuatro años y los mexicanos en nueve años. Entre los productos mexicanos con acceso inmediato están los químicos, auto partes, vehículos pesados y ciertas herramientas.

⁵⁰ *Ibíd.* Góchez, Roberto (2003) Pág. 163

⁵¹ Villalona, César (2003). “Resultados Socioeconómicos en El Salvador del Primer Año del Tratado de Libre Comercio con México”. CEICOM (Centro de Información sobre la Inversión y el Libre Comercio). San Salvador, enero 2003. Pág. 27, 28 y 29.

Por otra parte, se excluyeron del calendario de desgravación para ambos países, el cemento y los vehículos automotores. A otros productos, como el hierro, el acero y la cerveza, se les dio una preferencia arancelaria gradual y recíproca sobre el arancel vigente. El hierro y el acero se desgravarán en un plazo de siete años y el arancel bajará de 15% a 9% en ese período, que será el arancel residual (se aplicará una reducción del 40% al arancel original). Mientras, la cerveza bajará gradualmente el arancel del 35%, hasta el 13%, que será el arancel residual, en un período de cinco años.

1.3.2.5.2 Principales Acuerdos de acceso al Mercado para el Sector Agropecuario

En el caso del sector agropecuario en el TLCTN, se hace un tratamiento particular a estos bienes, el cual se detalla en el capítulo IV del referido texto. El acceso a los mercados de estos bienes se realizará en concordancia al programa de desgravación, de ahí la reducción arancelaria se hará progresivamente. Al igual que para los bienes industriales, se estableció la posibilidad de acelerar dicho proceso y a renegociar la inclusión en dicha desgravación de los bienes excluidos.

Por otro lado, se acordó la eliminación de los subsidios a las exportaciones así como barreras no arancelarias al comercio. Al respecto, el capítulo establece en su artículo 4-06 la importancia de aplicar ayudas internas para el sector agrícola, las cuales se entienden como el conjunto de medidas y políticas aplicadas por el Estado con el propósito de fomentar y apoyar al sector agropecuario. A pesar de ello, el mismo artículo establece que si una parte se siente afectada por estas medidas dado que amenazan o causan daños a la producción nacional, podría iniciarse una investigación de prácticas desleales al comercio, conforme al capítulo IX, por lo que de comprobarse, se deberá de sujetar a la posibilidad de medidas compensatorias.

Cuadro 8
Programa de Desgravación Arancelaria para Bienes Agropecuarios

Período de desgravación	% de desgravación	
	El Salvador	México
0 a 2 años	40.8	35.5
3 a 5 años	0.7	15.2
6 a 8 años	11.5	32.7
9 a 11 años	32.2	1.8
Exclusiones	14.7	14.7
Preferencia parcial	0.1	0.1

Fuente: Villalona, César (2003)

Como se aprecia en el cuadro anterior, un 35.5% de las exportaciones agropecuarias salvadoreñas quedaron libre de arancel en el mercado mexicano en un plazo no mayor de dos años; entre el tercero y quinto año entraría otro 15.2%, al finalizar el octavo año se agregaría un 32.7% más y al año once el 1.8%. Fuera del tratado queda el 14.7% de los productos. En el caso de México exportaría sin arancel, en el corto plazo, el 40.8% de sus líneas arancelarias; al año 8 habrá agregado otro 12.2% y entre el noveno y el onceavo año agregaría el 32.2%. El 14.7% queda fuera del tratado.

La desgravación arancelaria de estos productos y de los agroindustriales hacia El Salvador se hará de la siguiente manera:

- Al inicio del TLC: semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, albúmina, almidón de maíz, cacahuete, maíz amarillo, tequila y mezcal, líteres de algodón, cueros y pieles, fibras textiles, entre otros.
- En el mediano plazo: miel, coliflor, brócoli, repollo, lechugas, zanahorias, pepinos y pepinillos, chícharos, setas, conservas de hortalizas, melones, sandías, fresas, pimientos, té, entre otros.
- A largo plazo: cereales para desayuno, productos de panadería, ron, tabaco, cacao, chocolates, dulces, sopas, levaduras, embutidos y otros.

- En relación a los productos derivados de la pesca, se desgravará inmediatamente el 5% de los productos salvadoreños y el 95% a largo plazo. Mientras, México desgravará el 38% al inicio del Tratado y el restante 62% en el mediano plazo.

En el calendario de desgravación se evidencia un tratamiento recíproco, por lo que los países centroamericanos nada más pudieron excluir aquellos bienes en los cuales México accedió. Además, la liberalización lograda entre las naciones abarca ambas direcciones de comercio y cabe mencionar que si bien estos bienes han sido excluidos del calendario de desgravación, los mismos quedan sujetos a las demás disposiciones del Tratado (Trato Nacional). Una de las excepciones es la lista de productos agrícolas que quedaron excluidos los cuales son los siguientes: lácteos, arroz, maíz, sorgo, azúcar, cerdos, carne y despojos de cerdo, cadena avícola, limones, naranjas, mayonesa, extracto de café, café, alcohol etílico, y algunas hortalizas como tomates, chile dulce, pepino, papa y repollo⁵².

1.3.2.5.3 Mecanismos de Protección: Salvaguardia Especial Agrícola

Para proteger su producción nacional, México dejó fuera del TLC el azúcar, el café (principales productos de exportación de El Salvador) y los plátanos y estableció una “Salvaguardia” especial para que su producción nacional no fuera afectada por importaciones repentinas. De la misma manera, El Salvador estableció la posibilidad de aplicar una Salvaguardia Agrícola Especial (SAE), en forma de arancel-cuota sobre la importación de: tocino entreverado, cebollas, aguacate, harina de trigo, embutidos de bovino, aves, porcino y de otros, mezclas, jamones, galletas, entre otros; que de aplicarse, las cantidades bajo cuota será el estipulado en el calendario de desgravación. El arancel aplicado para dicha disposición será el menor entre la tasa base y el arancel de

⁵² Op. Cit. Villalona, César. 2003. Pág. 34

Nación mas favorecida que tenga el país. Además, se dispuso que el período de aplicación de dicho mecanismo de protección sea hasta que finalice el año calendario⁵³.

1.3.2.5.4 Acuerdos sobre Inversiones en el TLCTN⁵⁴

Dentro del TLCTN, el tema de las inversiones se aborda en el capítulo XIV, el cual contiene disposiciones similares a las acordadas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En general, en este capítulo enuncia como objetivo dar seguridad jurídica a la inversión extranjera.

En el TLCTN la inversión se define de manera tan amplia que abarca cualquier actividad realizada por los inversionistas extranjeros en cada país. 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. Es decir que propicia un clima adecuado incluso para las inversiones especulativas y de capital, estableciendo un tratamiento privilegiado para estas, en detrimento de los derechos de los inversionistas nacionales.

Entre los contenidos más importantes del capítulo XIV (los cuales se describen en el cuadro 10) están los principios de Trato Nacional y de Nación Más Favorecida, en base a ellos cada parte otorgará a las inversiones de la otra parte el mismo trato otorgado a las inversionistas nacionales o de un país no parte, pese a los mayores niveles de competitividad de los inversionistas mexicanos respecto de las salvadoreñas.

Por otro lado el TLCTN, establece la prohibición de requisitos o compromisos de desempeño para las inversiones extranjeras con relación al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista extranjero de la otra parte o de un país no parte. Lo cual limita el tomar acciones o

⁵³ Op. Cit. Góchez, Roberto. 2003. Pág. 121

⁵⁴ Tomado y adaptado de: Lara López, Edgar (2002). Pág. 28-30; Góchez, Roberto. 2003. Pág. 145-147

políticas por parte del Estado, para fomentar dinámicas sectoriales de inversión, como por ejemplo: exigir un porcentaje de contenido nacional, otorgar preferencias 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 (artículo 14-07).

Cuadro 9
Principales Elementos de Capítulo XIV sobre las Inversiones

Trato Nacional y de Nación Más Favorecida.	Artículos 14-04 y 14-05.	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.	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.	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.	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.	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: Lara, Edgar (2002).

Con la prohibición de los requisitos de desempeño, los Estados no pueden utilizarlos como parte de sus planes de desarrollo⁵⁵ o elementos para la elaboración de sus planes económicos y sociales. De tal manera que con el TLCTN, las posibilidades de articular la inversión extranjera y nacional con el aparato productivo quedan limitadas, al igual

⁵⁵ Op. cit. Alianza Social Continental. 2001. Pág. 12.

que el fortalecimiento de las capacidades nacionales a través de la transferencia de tecnología y el desarrollo de ramas estratégicas de la industria o servicios⁵⁶.

1.4 Evolución de las Relaciones Comerciales de El Salvador y México con los EE.UU.

Sin duda alguna, el mercado estadounidense a través de la historia se ha consolidado como un pilar fundamental en el sector externo tanto de México como de El Salvador. De manera que se hace importante tener un panorama claro de las características del comercio con EE.UU. el cual sirva como marco de referencia en el cual visualizar elementos propios que marcan las dinámicas de los sectores externos de los países frente a un mismo mercado.

1.4.1 México: Las Relaciones Comerciales en el Marco del TLCAN

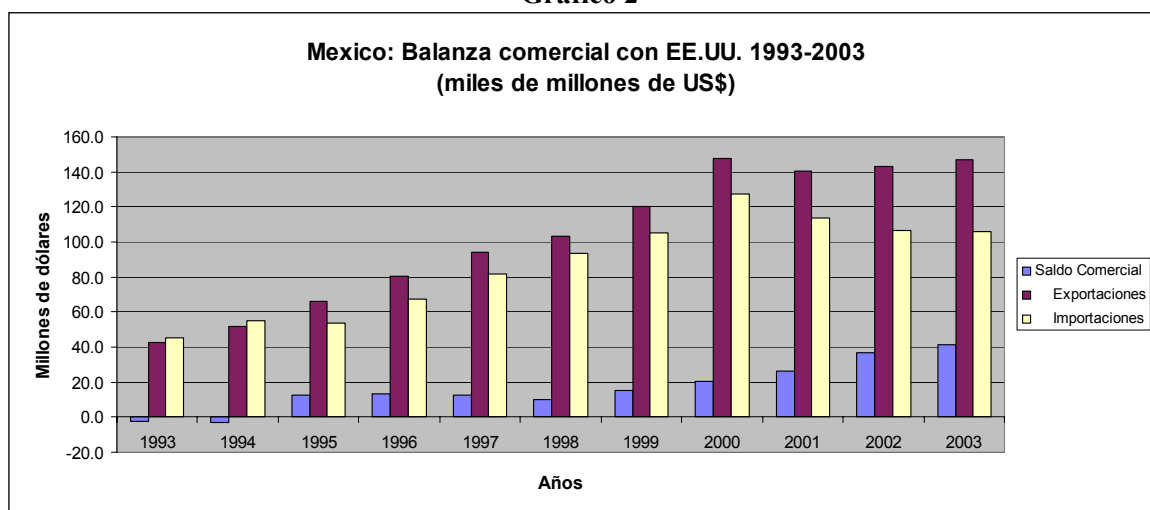
Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, iniciadas en 1990 ente EE.UU. y México y con Canadá en 1991, se centraron en seis grandes temáticas: Acceso mercado, Reglas de origen, comercio de servicios, Inversiones, propiedad intelectual y solución de controversias. Para 1992 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.

⁵⁶ Op. cit. Moreno, Raúl (2000). Pág. 9.

1.4.1.1 Rasgos Generales del Comercio Bilateral con EE.UU.

Durante los primeros diez años de vigencia del TLCAN, México ha tenido un superávit comercial con EE.UU. de US\$18,386.9 millones en promedio. El ingreso de divisas en concepto de exportaciones mexicanas hacia EE.UU. se ha triplicado (2.84 veces) en el período comprendido entre 1993-2003, ascendiendo a US\$146,802.7 millones en 2003. En cuanto a las importaciones, éstas al igual que las exportaciones experimentaron un crecimiento en los 10 años del TLCAN pero de menor magnitud, al duplicarse para este período (1.98%), hecho que explica los saldos positivos en la balanza comercial bilateral (gráfico 2).

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia con base a datos BANXICO

Es posible que los superávit logrados con los Estados Unidos estén relacionados con la apertura del mercado estadounidense en 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 también por otros dos factores: las exportaciones de petróleo y la producción maquiladora.⁵⁷ En efecto, las exportaciones de maquila mexicana a EE.UU. en 2003 representan más de la mitad del total exportado a este país (51.9%), mientras que las exportaciones petroleras un 9.9% en este mismo año. De esta

⁵⁷ Ibid. Lara, Edgar (2002). Pág. 46

manera, se puede observar que México sería totalmente deficitario en cuanto a comercio si excluimos tanto la maquila como el petróleo, demostrando un alto grado de concentración en esos rubros en específico. Lo cual pone en duda la capacidad de este tipo de acuerdos, en cuanto al efecto en la diversificación exportable de los países, en especial los de menor grado de desarrollo (México en el caso del TLCAN).

En cuanto a la composición de las importaciones mexicanas en el comercio bilateral con EE.UU. estas se concentran en los bienes de uso intermedio (80.8%), dentro de los cuales las importaciones de maquila representan el 47.8% en 2003 proporción superior a la observada en 1993 (44.3%). Le siguen en importancia los bienes de capital (9.8%) y de consumo (9.4%). Respecto a estos dos últimos rubros de importación, se observa un cambio en la participación de los mismos en el valor total importado en 2003 proveniente de EE.UU. con respecto a 1993. Los bienes de consumo redujeron su participación en el total de importaciones en cerca de 1 punto porcentual y los bienes de capital en casi 4 puntos.

1.4.2 El Comercio salvadoreño con EE.UU.

Las relaciones comerciales entre El Salvador y los Estados Unidos están fuertemente influenciadas por los programas preferenciales de carácter unilateral⁵⁸. Esto es fácilmente observable en el comportamiento y la estructura de las importaciones estadounidenses provenientes de E.S. Las importaciones de productos salvadoreños en Estados Unidos han crecido en promedio para el período 1996-2003 en 12.5% aumentando en US\$945.4 millones el valor de las transacciones en esos 7 años.

En 1996 del total de importaciones de productos salvadoreños hechas por EE.UU., el 91.3% ingresaba a este mercado sin ningún tipo de preferencia arancelaria, ya para el 2003 se redujo a menos del 40%, hecho que se explica por la entrada de los textiles a la

⁵⁸ Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias.

ICC en el 2000, los cuales han crecido impresionantemente en tres años, representando en el 2003 el 55.1% de la totalidad de las importaciones estadounidenses provenientes de E.S.

Las relaciones comerciales entre El Salvador y EE.UU. se han caracterizado por el creciente déficit en la balanza comercial. En 2003 el saldo comercial salvadoreño con EE.UU. fue de -US\$748 millones, cifra 40% superior a la registrada tres años antes (2000). Si bien, el ritmo de crecimiento de las exportaciones salvadoreñas ha observado cierto dinamismo en los últimos años, no es el suficiente para compensar el valor importado desde ese mercado. Las importaciones salvadoreñas provenientes de EE.UU. ascendieron en 2003 a US\$2,869 millones monto superior en US\$417 millones.

El comportamiento diferenciado en las relaciones bilaterales de El Salvador y México con EE.UU. es fiel evidencia que las facilidades arancelarias por si mismas no son suficientes para garantizar la entrada a un determinado mercado, mucho menos, que las herramientas de libre comercio sean por si mismas elementos dinamizadores en las economías. Más bien, las condiciones internas de las economías, entre estas el desarrollo de las estructuras productivas, los marcos institucionales, el marco de políticas nacionales, el marco jurídico, el desarrollo y especialización de la fuerza laboral, el desarrollo tecnológico, entre otros elementos de competitividad, determinan el desempeño de una economía en los mercados internacionales.

CAPITULO II

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO BILATERAL DEL SECTOR EXTERNO SALVADOREÑO EN EL MARCO DEL TLCTN

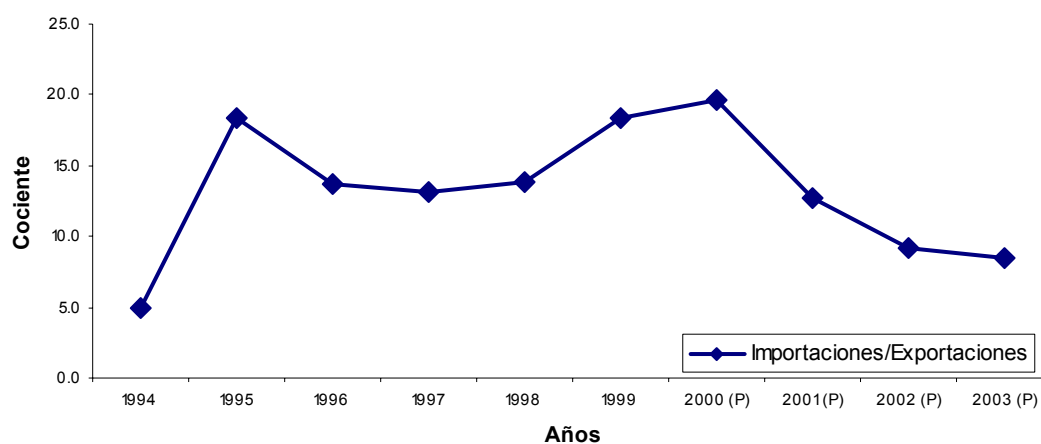
2.1 Características del Comercio Bilateral entre México y El Salvador

2.1.1 El Salvador: Evolución de la Balanza Comercial Bilateral con México

La Balanza Comercial salvadoreña con México se ha caracterizado en los últimos años por ser deficitaria. A tres años de vigencia de dicho tratado, se esperaría que dadas las mayores concesiones de acceso a mercado otorgadas por México a El Salvador, este último al menos redujera el saldo negativo en su balanza comercial.

Grafico 3

El Salvador-México: Brecha comercial*



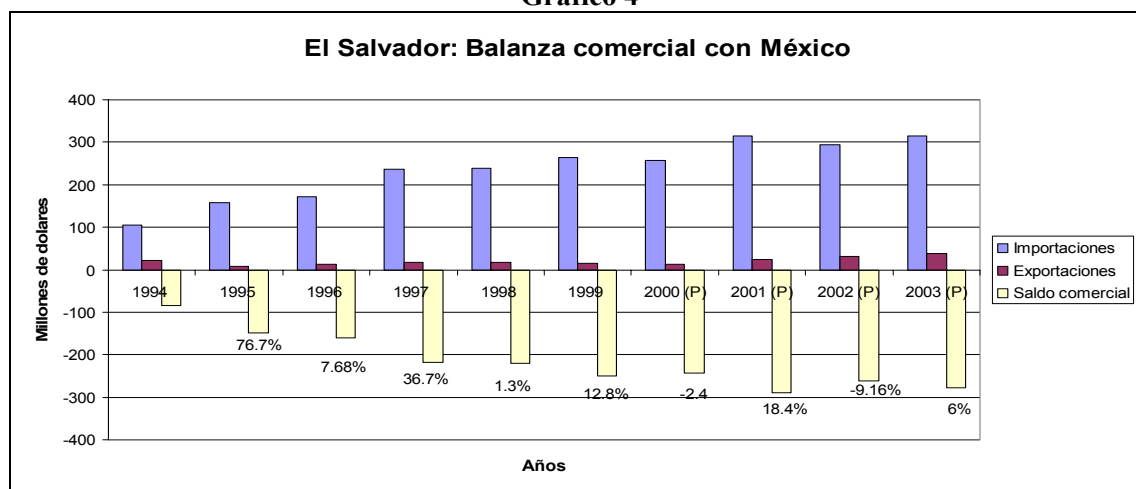
Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-2

*En este gráfico la brecha comercial se define como: importaciones salvadoreñas provenientes de México sobre exportaciones salvadoreñas dirigidas a México.

Con el objeto de apreciar de mejor manera la tendencia en la evolución del saldo comercial entre El Salvador y México, se procedió a calcular en primer lugar el cociente del valor de las importaciones provenientes de México sobre las exportaciones salvadoreñas dirigidas a México para cada año del periodo estudiado. Los resultados de dicho ejercicio se pueden apreciar en el gráfico 3. A medida que este cociente se acerque a 1 el comercio bilateral se acercaría al equilibrio.⁵⁹

La tendencia observada en el comportamiento de la brecha comercial bilateral permite observar un cambio sustancial en las mismas a partir de la entrada en vigencia del TLCTN. Como se aprecia en gráfico el anterior, en el período 1996-2000 la proporción del valor de las importaciones desde México respecto a las exportaciones salvadoreñas a ese país creció sostenidamente, ejemplo de ello es que en 2000 las importaciones desde México representaron cerca de 20 veces el valor exportado hacia ese país, ello derivó en un incremento del déficit comercial en promedio de 11.3% en ese mismo período. A partir del 2001 (año en que entra en vigencia el TLCTN) la brecha comercial ha tendido a disminuir, observándose las mayores reducciones en los primeros dos años de vigencia del acuerdo y una menor en el año 2003, como se observa en el gráfico 3.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-2.

Nota: Los porcentajes sobre las barras de déficit, corresponden a tasas de crecimiento.

⁵⁹ Si el cociente es mayor a 1 indica déficit, si es menor que 1 superávit porque las exportaciones salvadoreñas serían mayores que las importaciones, si es igual a 1 estará en equilibrio comercial pues las importaciones e importaciones serán iguales.

Una segunda manera de analizar el saldo comercial entre países es a través del déficit comercial bilateral. Por medio del gráfico 4 claramente se puede evidenciar el déficit comercial que tiene El Salvador frente a México, que para el año 2003 ascendió a US\$278 millones, monto 1.5 veces superior al promedio registrado en el periodo previo a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre ambos países (US\$ 189.3 millones entre 1994-2000). Los años anteriores a la entrada en vigencia del tratado de libre comercio muestran una tendencia al crecimiento del valor del déficit comercial y es hasta el año 2002 que se logra apreciar una disminución considerable del mismo (-9.16%)⁶⁰, debido principalmente a la reducción de las importaciones desde México en ese año, para que en 2003 volvieran a crecer hasta valores similares a los registrados en 2001, hecho que derivó en un nuevo crecimiento del déficit de la balanza comercial con México. En promedio, en el periodo previo a la entrada en vigencia del TLCTN (1994-2000) el valor del déficit comercial bilateral creció a una tasa de 22.2%, influenciado por los abruptos crecimiento en los años 1995 y 1997 al registrar tasas de 76.7% y 36.7% respectivamente. Ya en los años de vigencia del TLCTN el promedio de crecimiento del déficit comercial con México se redujo a una tasa del 5.1%. Si bien las tasas de crecimiento en el saldo comercial reflejan el dinamismo en dicho rubro, no permite apreciar con cierta consistencia si la brecha comercial crece o se reduce al tener en cuenta las diferencias en los volúmenes transados por los países.

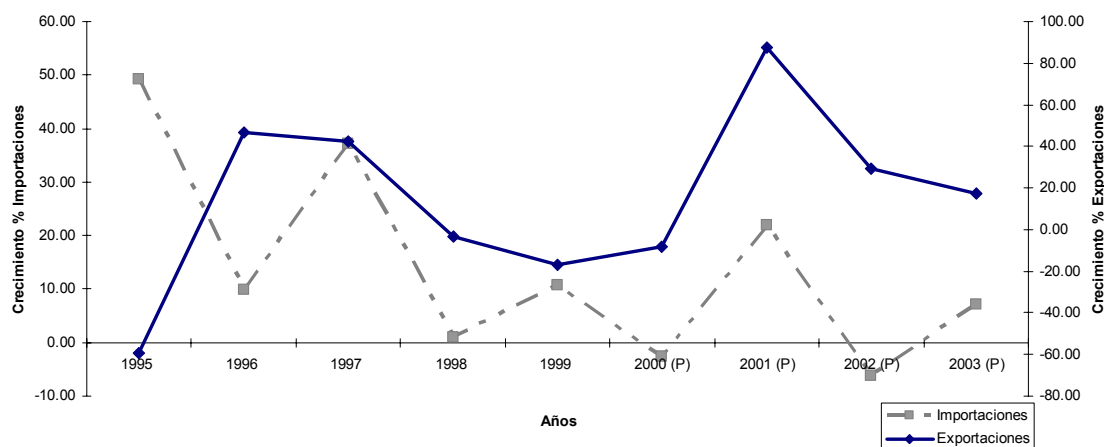
En resumen, los datos de la brecha comercial resaltan la reducción que se ha dado de la proporción Importaciones/Exportaciones para El Salvador en el comercio bilateral con México, mostrando cierta mejoría para El Salvador en los primeros años del TLCTN (2001-2003). Sin embargo, los datos del déficit comercial bilateral muestran un crecimiento en el valor absoluto del mismo, decreciendo nada más en 2002 y retomando su crecimiento en 2003. En términos de tasas de crecimiento, las variaciones anuales promedio del déficit comercial bilateral presentan una mayor dinámica en el periodo previo a la vigencia del TLCTN (1994-2000) que a partir de (2001-2003).

⁶⁰ Como se observa en el gráfico 4, de igual forma en 2000 se registro un reducción del déficit comercial de -2.4%.

Las exportaciones salvadoreñas hacia México en los 3 años de vigencia del TLCTN muestran un destacado dinamismo. Estas crecieron en el período 2001-2003 un 44.8%, crecimiento ampliamente superior al registrado en promedio entre 1994-2000 (0.1%)⁶¹. Si bien el crecimiento promedio de las exportaciones salvadoreñas a México en los tres primeros años de vigencia del Tratado de Libre Comercio es superior al observado en los años anteriores, a medida transcurren los años este indicador pierde dinamismo, pues de observarse un crecimiento anual en 2001 de 87.6% paso en 2003 a 17.1% (como se observa en el grafico 5). En la medida en que se mantenga la tendencia a caer en el dinamismo de las exportaciones salvadoreñas el déficit comercial observado en vez de reducirse podría crecer dado que a medida que pase el tiempo México tendrá mayor cantidad de productor sin arancel⁶².

Grafico 5

El Salvador: Tasas de crecimiento de las Importaciones y Exportaciones en el comercio con México



Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-2

Nota: Exportaciones de El Salvador a México e importaciones de El Salvador procedentes de México.

En el caso de las importaciones provenientes de México, el crecimiento observado en el período 1994-2003, describe una tendencia menos volátil que la observada en las

⁶¹ Cabe destacar el amplio nivel de dispersión en las tasas de crecimiento de las exportaciones en los años previos al TLCTN, lo cual explica el bajo promedio de crecimiento en este periodo.

⁶² Habría que tener en cuenta que en los primeros años del TLCTN es que se supondría que el crecimiento de las exportaciones de El Salvador debería ser mayor, dado que los calendarios de desgravación supuestamente le daban ventaja sobre México, en cuanto a velocidad, plazos y cantidad de productos.

exportaciones. En promedio estas han crecido en el periodo 1994-2000 en 17.5%, valor mayor al observado entre 2001-2003 (7.7%) periodo de vigencia del tratado. El no observar un cambio significativo en la evolución de las importaciones desde México en los primeros años del TLCTN, se puede deber en buena medida a que las mayores concesiones arancelarias otorgadas a México inician a partir del año 10 de entrada en vigencia del acuerdo. Ello significa que en la medida que avance la eliminación arancelaria es posible que las importaciones de productos mexicanos incrementen su crecimiento y vean progresivamente ampliar su participación en el mercado salvadoreño. En caso que El Salvador no logre revertir la pérdida de dinamismo en las exportaciones a México, provocará un ensanchamiento del déficit comercial.

En resumen, podemos llegar a la conclusión que posterior a la entrada en vigencia del TLCTN, aun no se muestra una tendencia clara a aumentar o disminuir la brecha comercial salvadoreña frente a México. Al respecto se observa un mejoramiento tanto en la brecha comercial en términos de proporciones como en una reducción de los promedios de crecimiento en el período de vigencia del TLCTN respecto al previo, sin embargo, aun persiste el crecimiento en valores absolutos del déficit comercial. A pesar del buen dinamismo que han mostrado por las exportaciones salvadoreñas y luego de la entrada en vigencia del Tratado, su valor absoluto es todavía muy modesto respecto a las importaciones procedentes de México. Aunque no esta demás señalar que estas últimas en el período estudiado han reducido su dinámica de crecimiento. Así, todavía no hay muestras una reducción de los desequilibrios comerciales entre ambos países, y en la medida avance el calendario de desgravación para México, dichos desequilibrios comerciales podrían ensancharse.⁶³

⁶³ Según datos recientemente publicados por SIECA, el déficit comercial entre El Salvador y México en 2004 ascendió a US\$ 338.3 millones lo que implica un crecimiento del 21.6% con respecto al 2003.

2.1.2 La Importancia Relativa del Comercio Bilateral para las Economías

2.1.2.1 El Salvador: Peso de México en la Estructura Externa

En el 2003 el principal mercado destino de las exportaciones salvadoreñas (incluyendo maquila) fue EE.UU. el cual concentro mas de la mitad (67.6%%) del valor total de ventas al exterior de El Salvador. A este le sigue en importancia el mercado regional centroamericano al cual se destinaron el 23.8% del valor total de las exportaciones salvadoreñas en 2003 con un valor de US\$746 millones, de los cuales cerca de la mitad se destinaron a Guatemala. El mercado mexicano representó en este año el destino del 1.2% de las exportaciones salvadoreñas, constituyéndose como el cuarto en importancia después de Panamá (1.5% del total exportado en 2003). La contribución de México como destino exportable observa un modesto salto en importancia en los últimos años de vigencia del TLCTN respecto al período precedente, dado que en 2000 la proporción de exportaciones dirigidas a este país no alcanzaba ni el 0.5% del valor total exportado en ese año (ver anexo A-4b).

El aporte de México como mercado origen de los flujos comerciales totales de El Salvador no se constituye significativo en 2003. El principal proveedor de bienes para la economía salvadoreña en este año es EE.UU. con 49.8% del total en 2003. Le sigue en importancia el mercado centroamericano, origen del 15.1% de las compras totales de bienes hechos al mundo. México se sitúa como el tercer país origen de las importaciones salvadoreñas en 2003, las cuales presentan un valor de US\$315 millones, es decir el 5.5% del valor total de las importaciones salvadoreñas en ese año (ver anexo A-4b).

Respecto al período previo de aplicación del TLCTN, tanto en términos relativos como absolutos. En resumen, no se observan cambios sustantivos en el peso de la economía mexicana dentro de la estructura del sector externo salvadoreño (anexo A-3 y A-4). La configuración actual del comercio salvadoreño, tanto en el origen como el destino de los bienes transados, sigue caracterizándose por su grado de concentración en pocos socios comerciales, principalmente EE.UU. Por eso, a pesar que el mercado

mexicano se ubica en los últimos años como el tercero en importancia, en términos absolutos el valor de los bienes transados no se constituyen como significativos en relación al comercio registrado con EE.UU. y Centroamérica, tanto por el origen como por el destino del comercio de bienes.

2.1.2.2 México: La Importancia del Mercado Salvadoreño para México

México presenta una fuerte dependencia comercial con el mercado estadounidense como puede apreciarse en el cuadro 11. Para el año 2003 del valor total de importaciones realizadas por México cerca de 2/3 partes provinieron de EE.UU., seguido de los países de la Unión Europea con un 10.5% del valor de las importaciones en ese mismo año. El Salvador representa una cuota marginal como mercado de origen del comercio para México, ya que los US\$ 44.3 millones en concepto de importaciones desde El Salvador representaron apenas el 0.03% del total importado por ese país.

Cuadro 11
Importancia de El Salvador en el comercio total de México
(Cifras expresadas en millones de dólares)

Países	Importaciones FOB 2003		Exportaciones FOB 2003	
		Part. %		Part. %
Total FOB	170,545.80		164,922.20	
EE.UU.	105,724.0	62.0	146,601.30	88.9
U.E.	18,005.40	10.5	5,576.0	3.4
(MCC)	864.7	0.51	1,449.20	0.88
Costa Rica	584.2	0.34	331.4	0.20
El Salvador	44.3	0.03	261.2	0.16
Guatemala	151.1	0.09	536.7	0.33
Honduras	47	0.03	208.9	0.13
Nicaragua	38.1	0.02	111.1	0.07

Fuente: Elaboración propia en base a datos INEGI

En el caso de las exportaciones mexicanas al mundo, el peso del mercado salvadoreño en la composición de las mismas es mínimo, dado que su valor no es mas que 0.16% del valor total exportado por México en 2003. Esta proporción es aun menor

a la observada en 1997 (0.19%)⁶⁴. De ahí que la importancia del mercado salvadoreño para México, respecto a su comercio con el mundo, no muestra cambios destacables respecto a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

Como se puede verificar el comercio mexicano, al igual que el salvadoreño, se caracteriza por concentrar los flujos de bienes transados en el mercado de estadounidense. Ambos países representan una importancia marginal para el otro, sin que se vislumbre un cambio significativo con el TLCTN.

2.2 El Salvador: Análisis Sectorial de las Exportaciones e Importaciones en el Comercio Bilateral con México

En el presente apartado se buscará determinar los principales cambios en la composición sectorial del sector externo salvadoreño referente al comercio bilateral con México. Para ello se estudiará la evolución del comercio bilateral en el periodo 1994-2003, haciendo énfasis en los años previos y posteriores al TLCTN. Para ello el análisis del comportamiento de las exportaciones salvadoreñas dirigidas a México así como de las importaciones provenientes de ese país, se hará a un máximo nivel de agregación según el Sistema Arancelario Centroamericano (a nivel de secciones).⁶⁵

2.2.1 Composición sectorial de las exportaciones hacia México

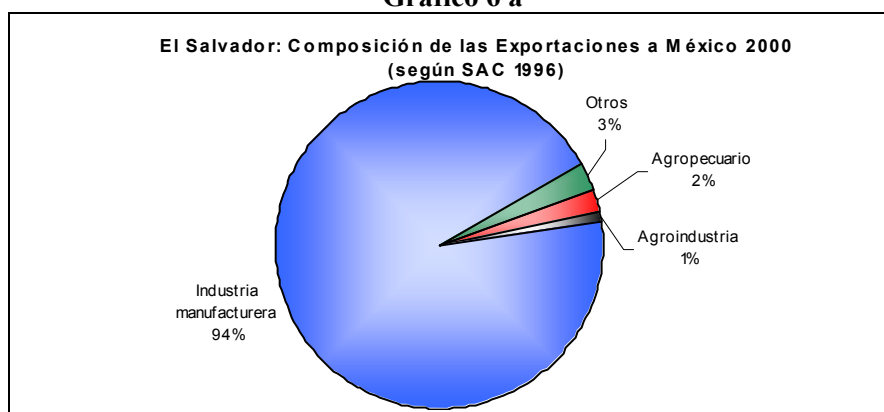
Para el 2003, las exportaciones salvadoreñas provenientes de la industria manufacturera hacia el mercado mexicano representaron el 81% del total exportado hacia ese país, con un valor de US\$30,2 millones, un poco más de dos veces el monto registrado en 2000. Si bien, se observa una caída de 13 puntos porcentuales en la

⁶⁴ Ver anexo A-5b

⁶⁵ Según clasificación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), el comercio agropecuario comprende la sección I y II; el agroindustrial las secciones III y IV; el de la industria manufacturera de la sección V a la XVIII y como otros la sección XX a XXII.

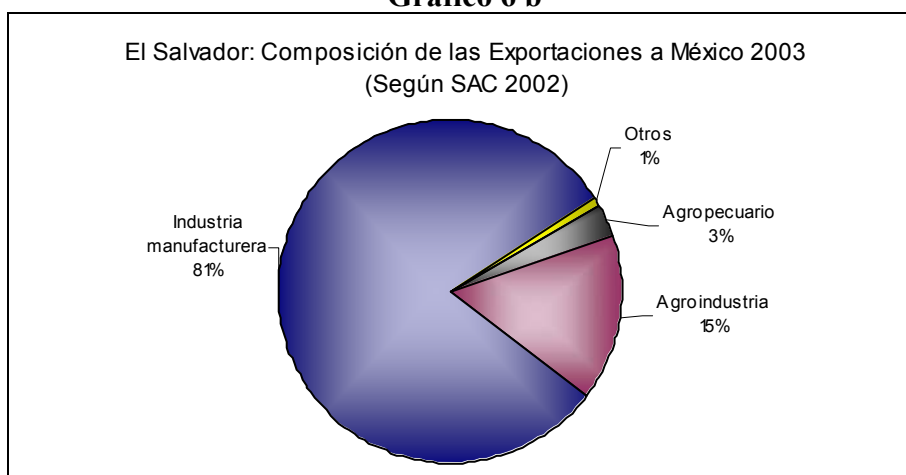
contribución al total exportado a México, continua siendo el principal sector de exportación. La caída en la contribución relativa del sector manufacturero al total de las exportaciones a México se da a pesar del sustancial incremento en el valor exportado, esto se explica por el crecimiento en el valor absoluto de las exportaciones de otros sectores.

Gráfico 6 a



Fuente: elaboración propia con base a datos SIECA

Gráfico 6 b



Fuente: elaboración propia con base a datos SIECA

El segundo sector en importancia es el de la agroindustria, este pasó de contribuir con el 1% del valor total de exportaciones hacia México en 2000 al 15% en 2003. Este sector mostró un sustancial crecimiento en el valor de las exportaciones en este período, estas

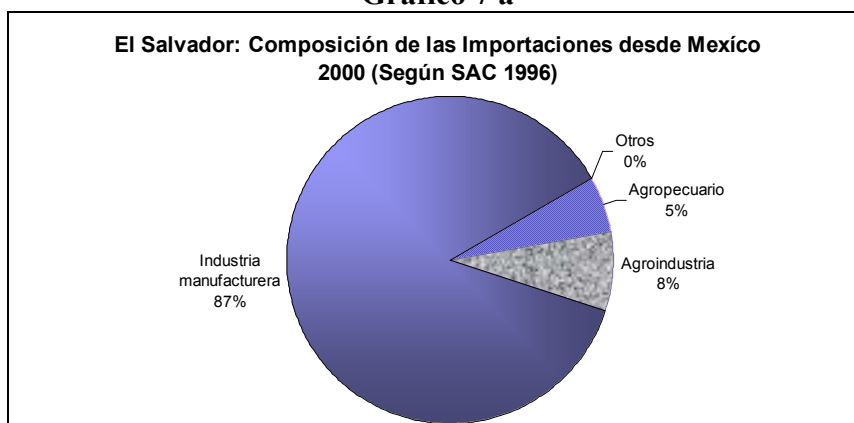
representaron un poco mas de 45 veces el monto registrado previo a la vigencia del TLCTN, al pasar de US\$127 mil en 2000 a poco mas de US\$5,7 millones en 2003. Esto como se mencionara anteriormente, explica la pérdida de importancia relativa de la industria manufacturera en el total exportado al mercado mexicano. Le siguen a estos el sector agropecuario y otros con 3% y 1% respectivamente del total exportado hacia el mercado mexicano.

Si bien se aprecia un relativo cambio en la participación de los principales sectores en las exportaciones hacia México -especialmente en la agroindustria- se sigue observando predominancia en las mismas de los bienes manufactureros.

2.2.2 Composición Sectorial de las Importaciones Salvadoreñas provenientes de México

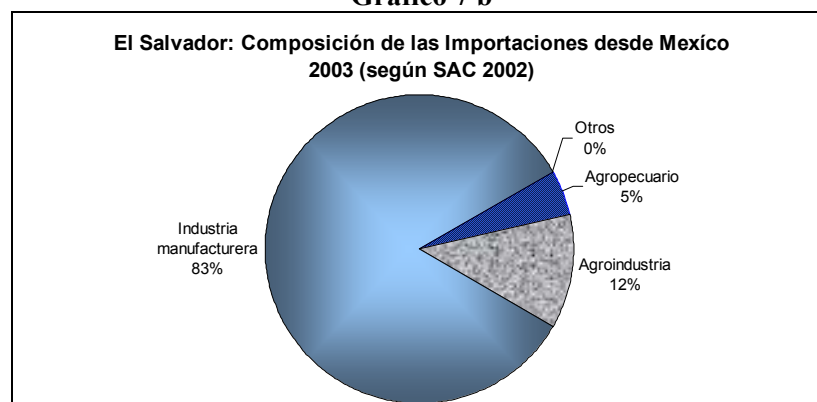
La estructura de las importaciones salvadoreñas provenientes de México en 2003, no muestra cambios significativos en su composición respecto al año previo de entrada en vigencia al TLCTN. Así, al igual que en 2000, los bienes importados desde el mercado mexicano en 2003 fueron primordialmente de la industria manufacturera⁶⁶. Se observa no obstante una disminución de 4 puntos porcentuales en la contribución al total de importaciones provenientes de México en concepto de manufactureras, (ver cuadros 7a y 7b), continúa siendo el principal sector de importación desde ese país (83%).

⁶⁶ Estas ascendieron a US\$262,9 millones en ese año, cifra superior en 17.8% respecto al valor importado en 2000.

Grafico 7 a

Fuente: elaboración propia con base a datos SIECA

Dicha reducción de la importancia relativa de las importaciones manufactureras en el total a pesar del aumento en los valores absolutos, se atribuye al dinamismo en el crecimiento del valor de las importaciones en otros bienes, específicamente los agroindustriales, los cuales ganan importancia respecto al 2000. Estos pasaron de aportar el 8% del total de bienes importados desde México en 2000 al 12% en el 2003, fruto del crecimiento en las importaciones registradas en este último año (90%). En orden de importancia le siguen las importaciones de bienes del sector agropecuario con 5% en ese mismo año. Se observa pues la predominancia de productos manufactureros en las importaciones procedentes de México.

Grafico 7 b

Fuente: elaboración propia con base a datos SIECA

2.3 El Salvador: Análisis de la Evolución de las Principales Industrias en el Comercio con México

A continuación se procederá a profundizar en las principales tendencias del comercio bilateral entre El Salvador y México en el periodo 1994-2003, por medio del análisis de los flujos comerciales entre países a un nivel de desagregación por tipo de producto o industria, con base a la clasificación SAC 2002 a nivel de capítulo. Con ello se pretende evidenciar el comportamiento por grupo de productos o industrias en el transcurso del periodo 1994-2003, en especial en los tres primeros años de vigencia del TLCTN.

2.3.1 Tendencias de las principales industrias de exportación

Una de las principales características en la composición de las relaciones comerciales con México es la concentración de los flujos tanto de exportaciones como de importaciones en pocos tipos de productos. De un total de 98 capítulos del Sistema Arancelario Centroamericano, 10 de ellos concentran cerca del 80% de las exportaciones hacia México en 2003 cifra un poco menor a la registrada en 2000 (86.5%). Si bien, bajo este mismo parámetro de comparación, se observa una reducción en la concentración respecto al año previo a la entrada en vigencia del TLCTN, esta es mínima (ver cuadro12). Teniendo en cuenta que a raíz de los acuerdos en materia de acceso a mercado, El Salvador obtuvo un mayor acceso inicial al mercado mexicano, se esperaría una mayor diversificación de la oferta exportable salvadoreña en el corto plazo.

Cuadro 12

El Salvador: Concentración de las exportaciones hacia México						
Exportaciones 2000 (según SAC 1996)			Exportaciones 2003 (según SAC 2002)			Crecimiento % promedio 2003/2000
Cáp.		Part. % Acum.	Cáp.		Part. % Acum.	
39	Materias plásticas y manufacturas	32.1	39	Materias plásticas y manufacturas	28.8	44.0
55	Fibras Sintéticas o Artificiales	9.7	41.8	19	Preparaciones a base de cereales	2,385.7
41	Pieles y cueros	8.9	50.7	61	Prendas y Complem. de punto	130.9
48	Papel y Cartón	8.2	58.9	52	Algodón	58.6
63	Los demás artículos textiles	7.4	66.3	55	Fibras Sintéticas o Artificiales	26.8
30	Productos farmacéuticos	5.8	72.1	72	Fundición, Hierro y Acero	545.3
84	Artefactos y aparatos mecánicos	4.7	76.8	41	Pieles y cueros	7.9
52	Algodón	3.8	80.6	82	Herramientas y Útiles, cuchillería, otros	31.1
82	Herramientas y Útiles, cuchillería, otros	3.3	83.9	48	Papel y Cartón	-13.3
62	Prendas y complem. De vestir exc. De punto	2.6	86.5	03	Pescados y crustáceos, moluscos	142.2
	Los demás	13.5	100.0		Los demás	19.6

Fuente: elaboración propia con base a datos SIECA 2005

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, la mayoría (6) de capítulos de exportación hacia México que están ubicados entre los principales 10 en 2003, también lo estaban previo a la vigencia del TLCTN (2000). Esto indica que a tres años de funcionamiento del Tratado de Libre Comercio con México, los tipos de productos siguen siendo básicamente los mismos que antes.

Al igual que en el 2000, el grueso de las exportaciones a México se concentran en el capítulo 39, es decir en los bienes de la industria de plásticos y sus manufacturas, los cuales registran un valor de US\$10,7 millones en 2003. Solamente dichos bienes aportan un poco más de la cuarta parte de las exportaciones totales al mercado mexicano y han presentado un promedio de crecimiento en el periodo 2000-2003 de 44%.

Las exportaciones correspondientes al capítulo 19 se posicionan como las segundas en importancia en cuanto al valor exportado al mercado de México en 2003. En ese año la exportación de preparaciones a base de cereales tuvieron un valor de US\$4,7 millones los cuales representaron el 12.6% del total de exportaciones hacia México en ese año. Éste último tipo de bienes, a diferencia de los bienes de la industria de plásticos y sus manufacturas, no registraron flujos de exportación previa a la entrada en vigencia del

Tratado de Libre Comercio con México, por lo que en el 2000 no figuraban dentro de los primeros capítulos de exportación, a raíz de ello el crecimiento promedio entre los años 2000 y 2003 para estos productos es muy alto (ver cuadro 12), lo que explica en parte el salto en importancia relativo al período previo. Respecto a este comportamiento, debe tenerse en cuenta que la eliminación arancelaria para los productos de la industria de preparaciones alimenticias en base a cereales en México se inicio desde el primer año de vigencia del Tratado, acordándose eliminar totalmente los aranceles para estos productos en plazos que van desde los 4 a los 9 años. Por lo que el crecimiento de las exportaciones salvadoreñas a México bajo este capítulo en el periodo de vigencia del Tratado, podrían ser explicados por la desgravación arancelaria progresiva a que se han visto sometidos estos productos en dichos años.

Los productos textiles clasificados en el capítulo 61 (prendas y complementos de punto) no figuraban previo a la vigencia del Tratado de Libre Comercio con México dentro de los 10 primeros. Estos en 2003 aportan el 9.9% del total de exportaciones salvadoreñas a México, año en el que el arancel mexicano llego a 0%, cuando en el 2000 ascendían a 25% para la mayoría de productos clasificados en este capítulo. Esto da evidencia en el sentido que el incremento en los valores de exportación de las prendas y complementos de vestir de punto en el período 2001-2003 se puede deber a la eliminación de las restricciones arancelarias en México⁶⁷.

Se tiene pues, que si se toma como parámetro de comparación a las primeras 10 industrias dentro del total, se redujo en cierta medida el grado de concentración de las exportaciones hacia México. Esto debido principalmente por el dinamismo mostrado por las industrias salvadoreñas que no figuraban como relevantes en la composición de las exportaciones a México previo al TLCTN.

Si se toman únicamente los tres principales capítulos exportados, la tendencia muestra que pese a haber un cambio del tipo de productos la concentración se ha

⁶⁷ Hay que señalar que El Salvador muestra un notable desarrollo en la maquila de confección de ropa, sin embargo, las exportaciones de este sector se han dirigido tradicionalmente a EEUU.

mantenido similar. En el 2003 los tres primeros capítulos, concentraban el 51.2% del valor total de las exportaciones salvadoreñas al mercado mexicano, proporción levemente superior a la observada en 2000 que era del 50.7%.

De todo esto puede afirmarse que pese al incremento en los flujos comerciales hacia México en el marco del TLCTN, y del apareamiento de ciertas exportaciones nuevas, la diversificación del tipo de productos exportados no es clara, o en todo caso se presenta leve, según la cantidad de tipos de productos o industrias que se tomen por parámetro. Esto da evidencia que las ventajas comerciales otorgadas a El Salvador en el marco del TLCTN, han sido aprovechadas principalmente por los sectores que tradicionalmente han tenido presencia en el comercio bilateral con México⁶⁸, los cuales de alguna manera ya contaban previamente con alguna capacidad instalada.

2.3.2 Comportamiento de los Principales tipos de productos Importados desde México

Las importaciones salvadoreñas provenientes de México presentan un menor nivel de concentración y diferente composición respecto al año previo de entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre los países. Los principales diez capítulos del SAC en 2003 concentraron el 55.3% del total de importaciones salvadoreñas de productos mexicanos. Este dato es menor al registrado en el mismo concepto para el 2000 (60%) como se observa en el cuadro 13. De la misma manera se evidencia un crecimiento en el valor promedio importado desde este país, en algunos capítulos que no figuraban dentro de los primeros 10 previo a la vigencia del Tratado, tales como el capítulo 21. No obstante ocho de los 10 principales capítulos importados por México en 2000 también figuran en la misma situación para el 2003.

⁶⁸ Ver concentración de los primeros 10 productos en el Cuadro 12 en cuando a concentración de productos exportadores hacia México.

Cuadro 13

El Salvador: Concentración de las Importaciones desde México

Importaciones 2000 (según SAC 1996)				Importaciones 2003 (según SAC 2002)				Crecimiento (% promedio) 2003/2000
Cáp.	Descripción	Part. %	Acum.	Cáp.	Descripción	Part. %	Acum.	
27	Combustibles minerales y aceites	14.7		39	Materias plásticas y sus manufac.	9.9		11.4
85	Maquinas y aparatos eléctricos	8.8	23.5	30	Productos farmacéuticos	9.8	19.6	38.1
39	Materias plásticas y sus manufac.	8.5	32.0	85	Maquinas y aparatos eléctricos	6.8	26.4	2.9
30	Productos farmacéuticos	5.4	37.4	76	Aluminio y sus manufacturas	5.1	31.5	12.0
76	Aluminio y sus manufacturas	5.2	42.5	33	Aceites esenciales, perfumería	4.9	36.3	37.8
87	Vehículos automóbiles	4.6	47.2	21	Preparaciones alimenticias diversas	4.5	40.8	45.9
84	Maquinas, aparatos mecánicos	4.1	51.3	27	Combustibles minerales y aceites	4.2	45.0	-13.2
04	Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural	3.3	54.6	84	Maquinas, aparatos mecánicos	3.8	48.8	3.6
73	Manufacturas de fundición de hierro y acero	2.9	57.5	48	Papel y cartón	3.6	52.4	17.4
48	Papel y cartón	2.5	60.0	73	Manufacturas de fundición de hierro y acero	2.9	55.3	-2.2
	Los demás	40.0	100.0		Los demás	44.7	100.0	3.3

Fuente: elaboración propia con base a datos SIECA 2005

Para el año 2003 el principal capítulo de importación desde México fue el de materias plásticas y sus manufacturas (Cáp. 39), registrando un monto de importación de US\$31, 1 millones y representando el 9.9% de las importaciones totales desde México. El monto importado bajo este capítulo en 2003 es superior en 41.8% al valor importado en el año 2000, hecho que lo posiciona como el de mayor aporte a las importaciones totales del 2003 desde México (ver cuadro 13).

En segundo lugar se encuentra el capítulo de productos farmacéuticos (Cáp. 30) con un 9.8% del total importado en 2003 desde México. Este rubro en el 2000 se posicionaba como el tercero en importancia de los 98 capítulos que componen el SAC, aportando un valor de US\$13,8 millones en ese año. El sector registró un crecimiento en su valor los siguientes tres años de cerca de US\$17 millones, lo que significó un incremento del 122.5% en este período. El tercer capítulo en importancia es el de maquinas y aparatos eléctricos clasificados en el capítulo 85. A diferencia de los primeros dos capítulos en importancia, los bienes importados bajo este observan una disminución en su valor respecto al 2000. Para el 2001 y 2002 las importaciones bajo el capítulo 85 presentaron tasas de crecimiento negativas de 22% y 22.5% respectivamente, creciendo en 2003 en 57.4% para alcanzar un valor de \$21,4 millones, cifra inferior a la registrada en 2000.

Hecho que explica la pérdida de importancia relativa de este capítulo en el total de importaciones realizadas por El Salvador desde México en este último año.

En cuanto a la participación de los demás capítulos en las importaciones totales desde México, cabe destacar la pérdida de importancia de algunos de ellos. Respecto a la participación de los principales 10 capítulos en las importaciones desde México en 2000, los combustibles minerales y aceites (Cáp. 27), que figuraban en 2000 como el primer capítulo en las importaciones desde México, para el 2003 reducen sustancialmente su contribución relativa, debido a un crecimiento negativo del valor promedio importado en este concepto por El Salvador. Similar comportamiento se observa en los valores importados en concepto de Vehículos automóviles (Cáp. 87), leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural (Cáp. 04), los cuales reducen su participación relativa en 2003 respecto al año previo de entrada en vigencia el TLCTN. Estos ven reducir el valor absoluto importado por El Salvador en 37.6% y 28.2% respectivamente comparado con los valores del 2000.

2.4 La Apertura del Mercado Salvadoreño en el TLCTN: Principales Productos en el Comercio Bilateral

En el presente apartado, se analizará el comportamiento de los principales 10 productos en el comercio bilateral entre El Salvador y México a un nivel máximo de desagregación (8 dígitos del SAC). A la vez que se evaluará su comportamiento respecto a los acuerdos específicos para cada producto en el calendario de desgravación arancelaria del TLCTN y se medirá la dinámica comercial previa y posterior a la vigencia de dicho acuerdo.

2.4.1 Evolución y tendencias de los principales productos importados de México

Los principales 10 productos importados por El Salvador desde México se presentan en el cuadro 14. Destaca que no se observan cambios significativos en el comportamiento de sus flujos respecto al año previo de entrada en vigencia del TLCTN, a excepción del petróleo crudo (27090010) y los medicamentos para uso humano (30049091), los cuales no registraron valores de importación en 2000. Dicho comportamiento podría explicarse parcialmente teniendo en cuenta que los periodos de desgravación acordados por El Salvador para la entrada de productos mexicanos a su mercado fueron relativamente largos en comparación a los dados por México.

2.4.1.1 Concentración en pocos productos importados desde México

Pese a registrar una leve disminución en la proporción que representa el valor importado en los 10 primeros productos respecto al valor total desde México, dicha proporción es aun significativa. Como se aprecia en el cuadro 14, para el año 2000 los primeros 10 productos importados por El Salvador del mercado mexicano representaron el 35.1% del valor total en ese mismo rubro para ese año. Ya en 2003, a tres años de vigencia del Tratado del Libre Comercio con este país, dicha proporción fue de cerca de 30%. Junto a la reducción en la concentración de productos importados en 2003 respecto al año previo de vigencia del TLCTN, se observa un cambio en la composición de los primeros diez productos comprados a México. Dentro de los principales cambios observados están: el salto de posición de los medicamentos para uso humano (30049091), los cuales en 2000 abarcaban el 4.5% del valor total importado desde México y para el 2003 el 7.1% (30049090).⁶⁹ A raíz de haber casi duplicado su valor en 2003 se posicionan como el producto que genera la mayor salida de divisas en concepto de importaciones desde El Salvador. Similar comportamiento se observa en el segundo

⁶⁹ Pese a clasificarse en una partida arancelaria distinta en los años 2000 y 2003, se asume que los flujos de importación registrados en ambas partidas correspondan en principio al mismo producto (los demás medicamentos para uso humano), y que dicha diferencia se de a raíz de una mayor apertura en la clasificación de dicho bien.

producto en importancia, los depósitos de aluminio clasificados en la partida 76129010 ya que presentan un salto relativo y absoluto destacable. En términos relativos estos pasaron de representar el 3% de las importaciones totales desde México en 2000 a 4.5% en 2003, y en valores absolutos. Casi duplicaron el valor importado entre esos dos años.

Cuadro 14

El Salvador: Concentración de productos importados desde México

Importaciones 2000 (según SAC 1996)					Importaciones 2003 (según SAC 2002)				
Part. 8 dig	Descripción	Valor US\$	Part. %	Acum.	Part. 8 dig	Descripción	Valor US\$	Part. %	Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo	37,235,729	14.5		30049091	Los demás medicamentos para uso humano	22,293,897	7.1	
30049090	Los demás medicamentos	11,480,195	4.5	18.9	76129010	Los demás depósitos de aluminio	14,237,143	4.5	11.6
4022121	Leche en polvo sin azúcar en envases inferiores a 5kg	8,350,963	3.2	22.2	27090010	Aceites crudos de petróleo	12,822,423	4.1	15.6
76129010	Los demás depósitos de aluminio	7,705,068	3.0	25.2	21069030	Preparaciones compuestas sin alcohol para la industria de bebidas	8,310,787	2.6	18.3
85178000	Los demás aparatos telefónicos	6,616,549	2.6	27.8	85281290	Aparatos receptores de televisión	7,505,723	2.4	20.6
87032300	Los demás vehículos de motor	4,167,943	1.6	29.4	19011010	Preparaciones a base de cereales	6,837,813	2.2	22.8
39041000	Polímeros de vinilo	3,919,399	1.5	30.9	4022121	Leche en polvo sin azúcar en envases inferiores a 5kg	5,978,221	1.9	24.7
19011010	Preparaciones a base de cereales	3,915,898	1.5	32.4	33051000	Champús	5,743,929	1.8	26.5
74081100	Alambre de cobre	3,493,369	1.4	33.8	39233091	Preformas de envases para bebidas	5,725,081	1.8	28.3
76011000	Aluminio sin alear	3,402,290	1.3	35.1	8044000	Aguacates	4,550,817	1.4	29.8
	Los demás	166,961,423	64.9	100.0		Los demás	221,618,456	70.2	100.0
	Total	257,248,826	100.0			Total	315,624,290	100.0	

Fuente: Elaboración propia con base a datos SIECA 2005 y Textos TLCTN

Distinto comportamiento han mostrado los productos clasificados en las partidas: 27090010 y 04022121, estos a diferencia de los demás productos clasificados entre los diez primeros en 2003 y que se ubicaban en esta misma clasificación para el 2000 han reducido considerablemente su participación. Lo cual se debe a una drástica caída en los valores importados entre los años 2000-2003 para estos productos, como se observa en el cuadro 15.

En suma pese a haber un claro cambio en la composición de las principales importaciones salvadoreñas desde México, el nivel de concentración en pocos productos no muestra cambios sustantivos.

2.4.1.2 Dinámica de las importaciones y su relación con el calendario de desgravación en el TLCTN

En el marco de los acuerdos de acceso a mercados en el Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y México, los calendarios de desgravación pactados indicaban que el mercado salvadoreño abriría su mercado en períodos más largos y a menores velocidades en relación a como lo haría México (como se abordará en el capítulo I). Sin embargo, del lado salvadoreño existieron ciertos productos a los cuales se les otorgó acceso libre de aranceles desde el primer año de vigencia del acuerdo, mientras que para otros productos el derecho de importación en El Salvador se eliminaría en plazos de hasta 12 años. Suponiendo que la única barrera de entrada a los productos mexicanos en El Salvador fuera de tipo arancelarias, se esperaría que el valor de los productos provenientes de México con calendarios de desgravación más cortos, presentaran una tendencia a crecer en mayor medida que los productos para los cuales se negociaron periodos de desgravación más prolongados.

Cinco de los diez principales productos importados en 2003 por El Salvador provenientes de México, entrarán al mercado salvadoreño libre de arancel en una periodo de entre 10 y 11 años a partir de la entrada en vigencia del tratado, es decir entre

los años 2011 y 2012, como puede observarse en el cuadro 15. Los valores de importación de estos cinco productos presentan las mayores tasas de crecimiento promedio 2000-2003, dentro de los primeros 10 productos importados desde México, las cuales oscilan entre 22.9% y 411.3%, como se observa en el siguiente cuadro. La mayor tasa de crecimiento promedio es la que se registra para las preparaciones compuestas sin alcohol para la industria de bebidas (21069030) como se observa en el siguiente cuadro. Previa a la entrada en vigencia del TLCTN, este producto ya observaba flujos comerciales desde México.

Cuadro 15
Principales productos importados de México y los acuerdos en el TLCTN

Part. 8 dig	Descripción	Calendario de desgravación arancelaria	Base a desgravar Ad-valorem^a	Crecimiento Promedio Import. 2003-2000
30049091	Los demás medicamentos para uso humano	A partir del primer día del tercer año de vigencia del tratado	5%	25.3% ⁷⁰
76129010	Los demás depósitos de aluminio	Se eliminarán de manera inmediata	0%	22.7%
27090010	Aceites crudos de petróleo	Se eliminarán de manera inmediata	0%	-20.8%
21069030	Preparaciones compuestas sin alcohol para la industria de bebidas	En 11 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	10%	411.3%
85281290	Aparatos receptores de televisión	En 10 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	15%	298.7%
19011010	Preparaciones a base de cereales	Se eliminarán de manera inmediata	0%	21.6%
4022121	Leche en polvo sin azúcar en envases inferiores a 5kg	Excluido del calendario de desgravación	15%	-6.9%
33051000	Champúes	En 10 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	15%	127.8%
39233091	Preformas de envases para bebidas	En 10 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	5%	33.4%
8044000	Aguacates	En 11 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	15%	22.9%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y Texto TLCTN

a) Arancel del cual parte el calendario de desgravación

⁷⁰ Pese a clasificarse en una partida arancelaria distinta en los años 2000 y 2003, se asume que los flujos de importación registrados en ambas partidas correspondan en principio al mismo producto (los demás medicamentos para uso humano), y que dicha diferencia se dio a raíz de una mayor apertura en la clasificación de dicho bien.

Cabe destacar que cuatro productos importados por El Salvador desde México gozan de acceso libre de arancel para el 2003, dado que se negoció para un acceso inmediato en el primer día de vigencia del TLCTN, estos son los clasificados en las partidas: 76129010, 27090010, 19011010 y arancel cero en el año 3 para 30049091, de los cuales tres se posicionan como los primeros productos de importación desde México. Si bien estos no presentan el mayor dinamismo en el crecimiento de los valores importados desde México a partir de la vigencia del Tratado de Libre Comercio, en términos absolutos son los productos que generan la mayor salida de divisas.

A diferencia de los productos antes descritos, la leche en polvo de origen mexicano clasificada en la partida arancelaria 04022121 fue excluida del calendario de desgravación, lo que significa que se continuara pagando un arancel de 15% de manera indefinida para poder ingresar al mercado salvadoreño. Este producto ha sufrido una constante reducción en el valor importado a partir de la entrada en vigencia del tratado.

En base al comportamiento observado puede encontrarse evidencia en el sentido que la dinámica de las importaciones salvadoreñas provenientes de México, no está relacionada necesariamente con tener o no un arancel del 0%. Esto se aprecia en que de los 10 principales productos importados que muestran un mayor crecimiento en las importaciones, los que se les ha eliminado las tasas arancelarias de manera más inmediata. Al respecto, son al menos dos factores a tomar en cuenta para explicar dicho comportamiento, el primero: que el efecto del calendario de desgravación en el comportamiento de los flujos comerciales se relaciona en primera instancia con el nivel arancelario base acordado para iniciar la eliminación arancelaria. Al respecto se observa que los aranceles base para la desgravación de los principales 10 productos importados de México son relativamente bajos, ya que estos fluctúan entre 0% y 15% ad-valorem⁷¹. El segundo factor que podría explicar dicho comportamiento se relaciona con las restricciones no arancelarias (medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, entre

⁷¹ Porcentajes menores a los aplicados en promedio por México (16.54% promedio aranceles ad-valorem año 2000) como se pudo ver en el cuadro 2.

otros), las cuales al eliminarse o flexibilizarse podrían generar mayores flujos comerciales en ciertos bienes, independientemente de la desgravación pactada.

2.4.2 Evolución y Tendencias de los Principales Productos Exportados a México

2.4.2.1 Nuevos productos exportados, similar concentración

Cabe destacar que pese al surgimiento de nuevos productos de exportación, dirigidos al mercado mexicano, los niveles de concentración del comercio en pocos de ellos persisten. Como se puede apreciar en el cuadro 16, previo a la vigencia del TLCTN, la concentración en el valor exportado de los primeros 10 bienes alcanzaba el 62.6%, mientras que en 2003 esta fue de 52.7%. En otras palabras, de un universo de poco más de 6,200 productos clasificados a 8 dígitos en El Salvador, tan solo 10 de estos concentran más de la mitad del valor exportado a México en 2003. Si bien se observa alguna reducción en la concentración de los bienes exportados a México, esta sin embargo es aun modesta.

Por otra parte, luego de tres años de vigencia del Tratado de Libre Comercio con México, la estructura de exportación salvadoreña presenta una concentración del valor de las exportaciones, esencialmente en dos industrias: Materias plásticas y sus manufacturas y preparaciones alimenticias a base de cereales. Ambas industrias concentran en 2003 cerca del 38% del valor total exportado a México en ese año.

Cuadro 16

El Salvador: Concentración de productos exportados hacia México									
Exportaciones 2000 (según SAC 1996)					Exportaciones 2003 (según SAC 2002)				
Part. 8 dig	Descripción	Valor US\$	Part. %	Acum.	Part. 8 dig	Descripción	Valor US\$	Part. %	Acum.
39219090	Las demás placas, hojas y tiras de plástico	2,751,610	21.0		39202029	Las demás tiras de polímero de estileno	6,345,589	17.0	
41012100	Los demás pieles y cueros de bovino	1,053,892	8.0	29.0	61083100	Camisones y pijamas de algodón	2,362,237	6.3	23.3
39202090	Las demás tiras o cintas de plástico no celular y sin refuerzo	964,190	7.3	36.3	19049090	Las demás preparaciones alimenticias obtenidas de cereales	2,007,542	5.4	28.7
30049090	Los demás antineuríticos a base de enzima proteolítica asociado con vitaminas B1 y B12 inyectable	763,308	5.8	42.1	39269099	Las demás manufacturas de plástico	1,913,372	5.1	33.8
63026000	Ropa de tocador o cocina de algodón	726,595	5.5	47.7	39219044	Las demás laminas de polietileno de alta densidad	1,813,210	4.9	38.6
48194000	Los demás sacos y bolsas de celulosa	519,805	4.0	51.6	19041010	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	1,191,515	3.2	41.8
48113990	Los demás papel y cartón	441,679	3.4	55.0	41015090	Otros cueros y pieles	1,125,727	3.0	44.8
62089100	Camisetas de algodón	347,097	2.6	57.6	19053190	Galletas dulces, barquillos, obleas	1,063,834	2.8	47.7
84295900	Excavadoras	347,000	2.6	60.3	72091600	Productos laminados planos de hierro de espesor superior a 1mm	953,583	2.6	50.2
55132100	Tejidos de fibras de poliéster	298,010	2.3	62.6	52051300	Hilados sencillos de fibras sin peinar	941,525	2.5	52.7
	Los demás	4,914,795	37.4	100.0		Los demás	17,664,602	47.3	100.0
	Total	13,127,981	100.0			Total	37,382,736	100.0	

Fuente: elaboración propia con base a SIECA y Texto TLCTN

La industria de materias plásticas y sus manufacturas, se consolida como la principal industria que exporta hacia México. En 2003 ésta concentraba el 27% del valor total exportado a México (39202029, 39269099, 39219044), como se aprecia en el cuadro 16, valor superior al del 2000 (26.2%). Dicha profundización en la concentración de las exportaciones en pocos productos se evidencia también en el protagonismo ganado por la industria de preparaciones alimenticias en 2003, algo no observado previo al TLCTN. Estas concentran en ese año el 10.9% del total exportado a México a través de 3 partidas (19049090, 19041010, 19053190).

Con base los resultados antes descritos, no puede afirmarse una relación directa entre las concesiones arancelarias otorgadas por México y la ampliación de la oferta exportable salvadoreña, mucho menos puede afirmarse que existan señales de un cambio en la composición de la estructura del comercio bilateral con México. Por el contrario, las tendencias evidenciadas en el análisis de las principales variables en el comercio bilateral, plantean la profundización o consolidación de características como la concentración en los flujos de bienes. Siendo así, no puede hablarse de una ampliación de la base exportadora salvadoreña, pues si bien nuevos productos registran comercio posterior a la vigencia del TLCTN, persiste la concentración de más de la mitad de las exportaciones en tan solo 10 productos.

2.4.2.2 La dinámica de las exportaciones salvadoreñas y los acuerdos en el TLCTN

Cabe destacar que los principales 10 productos exportados a México en 2003 no presentan registro relevante de transacciones comerciales previas a la entrada en vigencia del TLCTN, lo cual ha significado que estos experimenten un crecimiento sustantivo en los flujos exportables en el transcurso de los tres primeros años del acuerdo comercial con México⁷². En cuanto a la relación de dicho comportamiento con las concesiones arancelarias otorgadas por México en el marco del Tratado, dentro de

⁷² Este hecho dificulta determinar la evolución en el tiempo de un cierto producto. Esto se da comúnmente debido a los cambios en la clasificación arancelaria y la apertura de nuevas partidas.

los 10 principales productos de exportación de El Salvador en 2003, solamente 4 de ellos gozaron de libre comercio inmediato a la entrada en vigencia de dicho acuerdo, mientras que los otros 6 productos entraron al mercado mexicano libre de arancel entre 3 y 5 años (como se aprecia en el cuadro 17).

Además, aunque algunos productos gozan de similares concesiones en términos de la velocidad de desgravación arancelaria, debe quedar claro que el punto de partida para llegar al arancel cero es distinto, esto en la medida que se acordaron distintas bases arancelarias para iniciar el proceso de desgravación en cada producto, como se aprecia en el cuadro siguiente.

Cuadro 17

Part. 8 dig	Descripción	Calendario de desgravación arancelaria	Base a desgravar Ad-valorem	Crecimiento promedio 2003-2000
39202029	Las demás tiras de polímero de estileno	En 5 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	3.75%	70,231.0%
61083100	Camisones y pijamas de algodón	En 3 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	14%	91.6%
19049090	Las demás preparaciones alimenticias obtenidas de cereales	En 4 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	10%	209.3%
39269099	Las demás manufacturas de plástico	De manera inmediata	15%	1,801.5%
39219044	Las demás laminas de polietileno de alta densidad	En 5 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	3.8%	-3.4%
19041010	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	En 4 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	2.5%	26.4%
41015090	Otros cueros y pieles	De manera inmediata	0%	-13.0%
19053190	Galletas dulces, barquillos, obleas	En 4 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado	2.5%	223.7%
72091600	Productos laminados planos de hierro de espesor superior a 1mm	De manera inmediata	10%	87.1%
52051300	Hilados sencillos de fibras sin peinar	De manera inmediata	15%	162.0%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y Texto TLCTN

En el transcurso de los primeros tres años de vigencia del TLCTN, el principal producto salvadoreño exportado al mercado mexicano fueron las placas plásticas

clasificadas en la partida 39202029, estas registran un valor de exportación de US\$6,3 millones para el año 2003. Si bien en el 2000 ya se registraban ventas a México de este bien, no se constituyeron como significativas en el total de exportaciones registradas en ese año, en cambio ya para el 2001 éstas ascendían a US\$4,4 millones, aumentando en 23% en el 2002. Para dicho bien, se acordó una tasa arancelaria base muy baja de 3.75%, la cual se eliminaría en el año 5 de entrada en vigencia del Tratado por medio de cinco cortes anuales, es decir 0.75% menos cada año hasta llegar a nivel cero en 2006. Por lo anterior, el crecimiento mostrado en las ventas a México en esta partida se podría considerar que se deba a la eliminación arancelaria acordada en el TLCTN, pero además a los bajos niveles arancelarios de iniciales.

Un comportamiento similar al antes descrito se observa en los otros dos productos de la industria de materias plásticas y sus manufacturas (Cáp. 39), es decir, un crecimiento sustantivo de las exportaciones a México a partir de la vigencia del Tratado. Particularmente las laminas de polietileno, clasificadas en la partida 39219044, que no registraba ventas al mercado mexicano en 2000, presentan a un año de vigencia del TLCTN valores de exportación de US\$2,1 millones, para luego crecer en 27% en 2002 y reducirse en -33% al 2003, lo que ha hecho que en promedio las exportaciones se redujesen en poco más de -3% en los tres primeros años de vigencia del Tratado. El tratamiento arancelario otorgado a este producto en el Tratado, permite la entrada al mercado mexicano libre de arancel en el quinto año de vigencia del mismo, mientras que se negoció una tasa base de desgravación de 3.8% que se reduciría proporcionalmente en el transcurso de estos años, es decir, un tratamiento similar al otorgado a las placas plásticas descritas anteriormente.

En el caso de las demás manufacturas plásticas, (clasificadas en la partida 39269099), la evolución de las exportaciones en el comercio bilateral con México responde a la lógica antes descrita. Es decir, en la medida que la restricción arancelaria a la entrada de este producto se elimina de manera inmediata, el nivel de exportaciones muestra un crecimiento amplio y sostenido en el transcurso de los años de vigencia del Tratado (ver cuadro 17). Es posible que las empresas salvadoreñas productoras de dicho bien

contaran previo a la vigencia del Tratado con México con algún grado de competitividad que les permitió aprovechar la eliminación de aranceles. De ser así, con la eliminación inmediata de los aranceles a la entrada a México en 2001 se explicaría el incremento casi inmediato de las exportaciones de dichos productos.

Los otros 3 productos a los cuales México concedió acceso inmediato a su mercado (categoría de desgravación A), ubicados dentro de los primeros 10 productos de exportación de El Salvador a ese mercado, observan un comportamiento heterogéneo. Las demás pieles y cueros de la partida 41015090 reportan ventas a México a partir del 2001 por un valor de US1,5 millones las cuales desde ese año se han reducido de manera sostenida, en promedio 13% en los siguientes dos años. Sin embargo estos últimos a diferencia de los otros productos con libre acceso inmediato, ya contaban con tasa arancelaria cero previo a la vigencia del tratado. Las exportaciones de productos laminados de hierro o acero de la partida 72091600, crecen cerca de 3.8 veces en el primer año de vigencia del Tratado, en el siguiente año no registran exportaciones y para el 2003 se reducen en cerca de 30% respecto al 2001. Los hilados de algodón del partida 52051300 presentan valores de exportación hasta el 2003.

En resumen, a tres años de funcionamiento del Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y México no se observan señales que hagan prever cambios drásticos en las tendencias de los años previos a dicho acuerdo comercial. Características como el déficit comercial sistemático, la fuerte concentración en pocos sectores, industrias y productos en las relaciones comerciales bilaterales persisten, aun y cuando El Salvador ha gozado de mayores preferencias en cuanto al acceso al mercado mexicano. Los resultados obtenidos del análisis de la evolución del comercio respecto a las concesiones arancelarias en el TLCTN son diferenciados. Lo cual indica que la eliminación de las barreras arancelarias para la entrada al mercado mexicano, no se reflejaron automáticamente en un mayor dinamismo en las exportaciones, de la misma manera, que El Salvador haya concedido plazos más largos de desgravación arancelaria a México, no implica necesariamente que este último no pueda ver incrementar sus flujos comerciales a El Salvador previo a la eliminación arancelaria. De ahí, que la apertura de los

mercados por medio de un TLC, se constituye nada mas como un nuevo escenario en donde las diferencias en cuanto a competitividad entre los países se harán mas evidentes.

CAPITULO III
FACTORES EXPLICATIVOS DE LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA
SALVADOREÑA: COSTOS LABORALES NOMINALES UNITARIOS Y EL
TIPO DE CAMBIO REAL RELATIVO

En el presente capítulo se buscará analizar el desempeño agregado del comercio bilateral entre El Salvador y México relativo a la evolución de su competitividad. Con este fin se desarrollan brevemente los principales postulados de la Teoría Moderna de las Ventajas Absolutas como marco de análisis del presente apartado. Dicha teoría ha sido desarrollada por economistas contemporáneos como Guerrero y Shaikh, quienes retoman planteamientos de autores clásicos y Marx.

A la luz de la teoría de la ventaja absoluta, se analizara la evolución agregada de la competitividad relativa entre El Salvador y México, medida por el comportamiento de los Costos Laborales Unitarios (CLUS) de cada país y sus determinantes principales: los salarios y la productividad. Para efectos del análisis y con el objeto de derivar el efecto de la política económica en la evolución de la competitividad (nacional y/o internacional) de los sectores productivos de los países, se procedió a analizar los CLUS de ambos países en términos nominales, reales y expresados en dólares. Para finalizar, se presenta un análisis comparativo de la evolución del Tipo de Cambio Real relativo, de los Costos Laborales Unitarios y el desempeño comercial bilateral entre El Salvador y México, y así determinar el grado de influencia de la competitividad relativa y el desempeño comercial de los países en un contexto de apertura.

3.1 Marco Teórico

Las teorías del comercio internacional en general buscan determinar el porque los países se especializan en la producción de un bien en específico, es decir, conocer las relaciones por las cuales se intercambian las mercancías en el mercado mundial y el efecto que tiene el comercio sobre cada país.

El interés por estudiar el comercio internacional ha estado presente en los autores mercantilistas, siguiendo con los clásicos, neoclásicos y contemporáneos. Adam Smith valoraba el comercio exterior como una forma de colocar el excedente de la producción local y así desarrollar la división del trabajo al más alto punto de perfeccionamiento⁷³. David Ricardo, hizo mención del comercio como “el faro que ilumina el camino del progreso”⁷⁴ y Marx relacionaba el crecimiento del comercio exterior con el aumento de la productividad del trabajo nacional y de la división internacional del trabajo⁷⁵. Todos estos economistas mostraron interés por conocer el comportamiento y los efectos del comercio internacional sobre las naciones.

Entre los autores que aportaron las ideas más significativas para el desarrollo de la teoría del comercio internacional se encuentran Adam Smith y David Ricardo principalmente. Smith por su parte desarrollo el planteamiento de las ventajas absolutas. Este autor señalaba que “siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta mas caro que comprarlo...”⁷⁶, en donde resalta que cada país obtiene una ventaja absoluta en un bien en específico el cual debe de desarrollar en mayor manera y lo hace principalmente en obtener menores costos unitarios por unidad producida, de manera que se obtendrán beneficios cuando las naciones importan aquella mercancía que resulta mas cara producir en el mismo país.

⁷³ Enlaces Latinoamericanos para economistas (ELPE), “Adam Smith y el Comercio Exterior”, <http://www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/smith1.htm?200524>.

⁷⁴ Enlaces Latinoamericanos para economistas (ELPE), “Ricardo: la teoría de la ventaja comparativa”, <http://www.geocities.com/wallstreet/Floor/9680/ricardo2.htm?200524>

⁷⁵ Bandera Comerón, Anselmo, “El comercio internacional y la agudización de las contradicciones del capitalismo contemporáneo”, Abril 2003.

⁷⁶Smith, Adam, “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, (1776) Pág.402.

Por su parte, Ricardo desarrollo la ventaja comparativa afirmando que un país aunque no tuviera inicialmente ventajas en productividad y en costos en ningún bien, podría especializarse y exportar aquel producto en el que su desventaja productiva fuera menor respecto a otro país, e incluso alcanzar ambas el equilibrio comercial.

En el desarrollo del presente numeral se abordara de manera más amplia la teoría moderna de la ventaja absoluta, ya que pueden explicar de una mejor manera el comportamiento real de la economía y de la competitividad de las naciones a nivel internacional. Con el objeto de contar con un marco de análisis alternativo, que explique los principales determinantes de la evolución observada en el comercio bilateral entre El Salvador y México, se han retomado los postulados de la teoría moderna de la ventaja absoluta, desarrollada y expuesta por autores contemporáneos como Guerrero y Shaikh⁷⁷.

3.1.1 La Teoría de la Ventaja Absoluta (VA)

Diferentes opiniones han surgido entre escuelas de pensamiento económico en cuanto al dominio de la teoría de la ventaja comparativa o la teoría de la ventaja absoluta. En el desarrollo de la teoría económica ha predominado principalmente la ventaja comparativa. Sin embargo, poco a poco se ha ido abriendo espacio para el resurgir de teorías alternas, dado el poco poder explicativo de las teorías ortodoxas predominantes⁷⁸ sobre las tendencias observadas en la realidad.

Guerrero siguiendo a Shaikh⁷⁹, retoma como punto de partida la idea de Smith al establecer que la ventaja absoluta es una ventaja de **costos intrasectoriales**, es decir en productos homogéneos. La ventaja absoluta trata de una intrasectorial porque implica

⁷⁷ Para una exposición de la Teoría Moderna de la Ventaja Absoluta ver: Guerrero, Diego “Competitividad teoría y política”. 1995; Shaikh, A. “Los tipos de Cambio Reales y los movimientos Internacionales de Capital”, en Guerrero, D. Macroeconomía y Crisis. 2000

⁷⁸ Modelo Ricardiano y sus variantes como Heckscher-Ohlin y competencia monopolística.

⁷⁹ Ibid. Guerrero, D. 1995

una comparación entre diversas unidades productivas del mismo bien. Además, señala que debe evitarse identificar a la ventaja absoluta como una ventaja en productividad (aunque esta influya como uno de los elementos). El mismo Adam Smith hace mención que la ventaja absoluta consiste en menores costos unitarios de producción que deben poseer los productores sobre sus competidores. De ahí, que el país que tenga las empresas con menores costos en un sector, poseerá la ventaja absoluta en el comercio internacional de dicho bien⁸⁰. Sin embargo, para el desarrollo de una teoría moderna de ventajas absolutas, Guerrero propone agregar al planteamiento de Smith dos elementos importantes⁸¹:

- Una teoría de la **competencia dinámica**
- La **inexistencia de mecanismos monetarios automáticos** que eliminen el déficit o superávit comercial entre países.

3.1.1.1 Competencia Dinámica

La teoría de la competencia dinámica se basa en dos tipos de tendencias que trabajan de manera simultánea en el mercado⁸²:

- Una competencia **intraindustrial**, la que se da cuando las empresas de un sector (bien homogéneo) compiten entre sí a través de la reducción de sus costos unitarios de producción, principalmente a través de constantes mejoras en las técnicas, organización de la empresa y la aplicación de avances tecnológicos. La tendencia en el capitalismo, señalaba Marx es sobre todo, a la reducción del capital variable relativo al capital constante,⁸³ debido al continuo

⁸⁰ Guerrero, Diego. “La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad”. Enero 1996. disponible en: <http://ladb.unm.edu/econ/content/comext/1996/may/tecnica.html>

⁸¹ Guerrero, Diego. “El enfoque dinámico de la Competencia”. Noviembre 1994

⁸² Cabrera Melgar, Oscar Ovidio, “Factores Explicativos del Déficit Comercial en El Salvador”, Boletín Económico BCR.

⁸³ es decir la reducción de costos salariales por unidad de producto.

proceso de mecanización de los procesos de producción. Este primer aspecto se concreta a través de la tendencia a la formación de un precio único para bienes homogéneos. Además, la formación del precio promedio en cada industria lleva a que aquellas empresas que tienen mejores técnicas de producción sean las que obtengan una mayor tasa de ganancia. En esta visión se considera aquella empresa “activa” que surge de la “libre competencia de capitales” y que busca constantemente reducir sus costos de producción por medio de la aplicación del cambio técnico, para producir los bienes con menores costos unitarios que los que poseen sus competidores u ofrecer mayor calidad con idénticos costos de producción⁸⁴, y así obtener mayores tasas de ganancia.

- Una competencia **entre industrias o sectores productivos (intersectorial)**. Esta tendencia se presenta a través de movimientos de capital, que se trasladan desde sectores con baja rentabilidad hacia otros más rentables (Por ejemplo, inversiones de capitales o nuevos capitales, desaparición de capitales en sectores con baja rentabilidad). Dicho proceso se concreta por una dinámica continua que tiende a la igualación de las tasas de ganancia a largo plazo entre sectores productivos (heterogéneos).

3.1.1.2 Inexistencia de Mecanismos Automáticos

Según Ricardo, los desequilibrios comerciales que se pueden generar por diferencias en la productividad o costos al haber libre comercio, se pueden presentar únicamente en el corto plazo, debido a que operaría un mecanismo monetario automático de ajuste⁸⁵. En aquellos países con desventaja en costos, la salida de oro para saldar el déficit de la balanza de pagos haría bajar el nivel de precios, ganando de esa manera competitividad directamente a sus productos, mecanismo que se mantendrá hasta llegar a un equilibrio comercial. Y de igual manera, la entrada de oro que se encuentra atada al superávit

⁸⁴ Guerrero, Diego, *Lecturas de Economía Política*, “Comercio Internacional y Competitividad”.

⁸⁵ Ricardo asumía la Teoría flujo-especie de Hume.

comercial del país más eficiente, elevaría los precios haciendo perder poco a poco competitividad hasta disminuir su ventaja inicial. Esto quiere decir que para Ricardo, el funcionamiento del mecanismo flujo-especie de Hume haría por un lado que el país que tenga desventajas de costo y productividad en todos los productos, adquiriera por medio del ajuste monetario, ventajas en precios en al menos uno, y que ese movimiento sea tal que le permite exportar y alcanzar el equilibrio comercial. Por el otro lado, el país con ventaja absoluta en todos sus sectores vera mermar su ventaja de precios en al menos un producto, y por lo tanto dejara de producir algunos bienes, a pesar de gozar de ventajas en productividad. En este mecanismo se muestra una clara concepción de que los precios (naturales) a nivel internacional son regulados por medio de la redistribución de los metales preciosos.

Al respecto, Guerrero recalca que no hay mecanismos o ajustes automáticos dentro de la balanza comercial que hagan contrarrestar los desequilibrios, sino que el déficit comercial tendera a reproducirse, en la medida que el país deficitario no vera reducir su precios sino que tendera a incrementar sus tasas de interés; el país superavitario no vera crecer sus precios sino que tendera a reducir sus tasas de interés, lo que provocara que los flujos de capital financiero y productivo se trasladen al país con desventaja absoluta para financiar su déficit, lo cual mantendrá o profundizara su condición de deficitario⁸⁶. Estos desequilibrios comerciales atados a estas ventajas y desventajas absolutas no pueden desaparecer por medio de ajustes automáticos, sino por lo el contrario la diferencia se hace mayor mientras se mantenga la causa original del problema que es la desventaja absoluta de los países débiles o la ventaja absoluta de los países desarrollados. Es decir, que los desequilibrios comerciales mantendrán una tendencia a permanecer, reflejando de esta manera las desigualdades estructurales en los costos de producción reales⁸⁷

⁸⁶ Guerrero, Diego. Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo. Capítulo 3, Teoría de la Competencia.

⁸⁷ Shaikh, A. “Los Tipos de cambio Reales y los movimientos internacionales de Capital”, Macroeconomía y Crisis. 2000,

3.1.1.3 La Teoría de la Ventaja Absoluta en el Comercio Internacional.

La teoría moderna de las ventajas absolutas propuesta por Guerrero se basa en los siguientes puntos:

- En primer lugar, la ventaja absoluta a nivel internacional en un sector se define comparando que país tiene las empresas con los menores costos intrasectorial. Dado que no existen mecanismos monetarios que eliminen la desventaja absoluta de un país, la ventaja o desventaja tenderá a mantenerse en el tiempo, a menos que las empresas rezagadas logren revertir sobre todo su desventaja tecnológica. A nivel de países, se puede considerar que una nación competitiva si posee las empresas que disfrutan de ventajas absolutas en un mayor numero de sectores, es decir que son capaces de producir los bienes con menores costos unitarios que sus rivales o pueden ofrecer mayor calidad con iguales costes.
- En segundo lugar, las empresas en cada sector compiten reduciendo constantemente sus costos unitarios de producción (se a nivel nacional o internacional), por tanto, las que ganen cuotas de mercado en el largo plazo, serán aquellas que logren reducirlos mas respecto a la competencia (local o internacional). A nivel de países el que pueda mantener o mejorar su ventaja absoluta será aquel que tenga las empresas que puedan reducir en mayor medida sus costos unitarios de producción⁸⁸.

Aquellos países que cuentan con ventaja absoluta en un mayor número de sectores frente a otros, o que puedan mejorar esta ventaja, tenderán a mantener una tendencia al superávit comercial estructural, y los que tengan desventaja en un mayor número de sectores, o estén a la zaga en tecnología (subdesarrollados) tenderán a mantener déficit en su balanza comercial. De ahí, que las empresas en cada uno de los países buscaran

⁸⁸ Según Guerrero, esta búsqueda de competitividad por medio de la introducción de técnicas (tecnología) para lograr disminuir los costes de producción unitarios hace que en el largo plazo la competencia logre afectar tanto el valor y el precio de los productos.

mejorar su competitividad relativa por medio de constantes mejoras en sus procesos de producción (tecnología), esto a través de la reducción de sus costos unitarios de producción, y dentro de ellos en especial, los costos unitarios laborales⁸⁹.

Para la Teoría Moderna de las Ventajas Absolutas, los costos laborales unitarios son una variable que refleja los costos de producción de los bienes transables entre países y a la vez, un indicador de la competitividad de un país, ya sea en un sector o globalmente según sea el nivel de agregación con que se estimen éstos. Así, La evolución de los CLU's promedio de un país respecto a los de otro se constituyen como una aproximación agregada de la competitividad, en la medida que valoran la evolución de los costos y precios promedio comparativamente.

Teniendo esto en cuenta, una manera empírica de ver a la Teoría Moderna de la Ventaja Absoluta es por medio de los Costos Laborales Unitarios (CLU) de un país, los cuales son una variable *Proxy* de los costos unitario de producción del país a nivel agregado.

Se debe considerar además que sí la tendencia es a sustituir la utilización del factor trabajo en el proceso de producción por mas capital (introducción de tecnología), esto se vera reflejado en una reducción de los costos laborales por producto.

$$(1) \text{ CLU} = \frac{w_r}{\pi}$$

Los Costos Laborales Unitarios se definen como la relación entre salario real por trabajador (w_r) y productividad por trabajador (π), como se aprecia en la ecuación 1. En primer lugar, los CLU guardan una relación directa con el salario por trabajador, es decir, en la medida que los salarios tiendan a crecer, y la productividad por trabajador se mantiene constante, los CLU crecerán, por el contrario si el salario por trabajador tiende

⁸⁹ Dicho comportamiento se evidencia en la tendencia del capitalismo a la aplicación de técnicas de producción que reduzcan o ahorren trabajo.

a reducirse manteniendo la productividad constante los CLU se reducirán. El segundo factor que determina los CLU es la productividad por trabajador, la cual guarda una relación indirecta con los costos laborales unitarios. Es decir, en la medida que la productividad tienda a crecer los CLU tenderán a reducirse y si la productividad decrece, los CLU crecerán.

En este sentido la aplicación de tecnología (la cual en el capitalismo se caracteriza por reducir o ahorrar trabajo) tendera a incrementar la productividad de las empresas. Por ello se esperaría que los costos laborales unitarios se redujeran de manera constante a la par del progreso tecnológico. Así, la aplicación de constantes mejoras en las técnicas de producción (mayor tecnología) hará que los costos unitarios de trabajo de las empresas se reduzcan en el tiempo más rápidamente que su competencia. Se debe señalar que las empresas con mayor avance tecnológico podrán tener un menor costo laboral por unidad de producto que la competencia, incluso en el caso que los salarios por trabajador sean mayores que sus rivales, esto será posible dado que la mayor productividad les permitirá distribuir los costos laborales totales en una mayor cantidad de productos.

Si bien, los costos laborales unitarios podrán reducirse a través de una contracción de los salarios reales, esto se constituye como una vía espuria para ganar competitividad. En la medida que los salarios no pueden reducirse sin límite alguno, ya que en algún momento se encontraran con barreras de carácter social, la reducción de costos laborales unitarios por esta vía, se constituye como un mecanismo limitado de competencia.

Con el objeto de medir la evolución de la competitividad entre dos países, se compara la evolución de los CLU relativos, definidos como:

$$(2) \text{CLU}_{\text{relativo}} = \frac{\text{CLU}_A}{\text{CLU}_B}$$

Así, el país A verá mejorada su competitividad respecto al otro en la medida que tienda a reducir sus CLU en mayor medida que su similar o que crezcan en menor medida que

los CLU del país B, lo cual se reflejaría en una reducción en sus CLU relativos; por el contrario, el país A vería reducir su competitividad con respecto al país B si sus CLU crecieran en mayor proporción o que se reduzcan en menor proporción que su rival.

3.2 Evolución Reciente de los Costos Laborales Unitarios

En el presente apartado se realizara un análisis de las tendencias de los Costos Laborales Unitarios relativos, más que determinar las diferencias absolutas de costos entre los países para un momento determinado.⁹⁰ Se han determinado tres tipos de CLU's, en términos de salarios nominales en moneda local, salarios reales en moneda local y salarios nominales en dólares⁹¹.

Para efectos del presente estudio, el cálculo y análisis de los CLU entre los países fue hecho para el sector manufacturero. Como se demostrara en el capítulo anterior, el comercio bilateral de bienes transables entre El Salvador y México se caracteriza por estar concentrado en pocos productos, los cuales en su mayoría provienen del sector manufacturero (80% de las exportaciones salvadoreñas y 83% de las importaciones desde México en 2003 se concentran en este sector).

3.2.1 Evolución de los Costos Laborales Unitarios Nominales (CLUN)

El déficit comercial que El Salvador mantiene con México se ha caracterizado por ser sistemático. Esta situación como se ha podido ver en capítulo II no se ha revertido contundentemente, a pesar de alguna mejoría que ha tenido El Salvador durante los tres años de vigencia del Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

⁹⁰ Dadas las dificultades de comparación a nivel internacional y la disponibilidad de datos se ha optado por esta opción.

⁹¹ Para mayor detalle en la metodología de cálculo de los CLU's referirse a anexo metodológico.

Con el objeto de relacionar en una primera aproximación, la competitividad relativa en la evolución del comercio bilateral con México, se procederá a realizar un análisis comparativo de la evolución de los CLU en términos nominales para ambos países en el periodo comprendido entre 1990-2003, basados en los postulados de la teoría moderna de las *Ventajas Absolutas* antes expuesta.

Cuadro 18

Índices de Costo Laboral Unitario Nominal del Sector Manufacturero

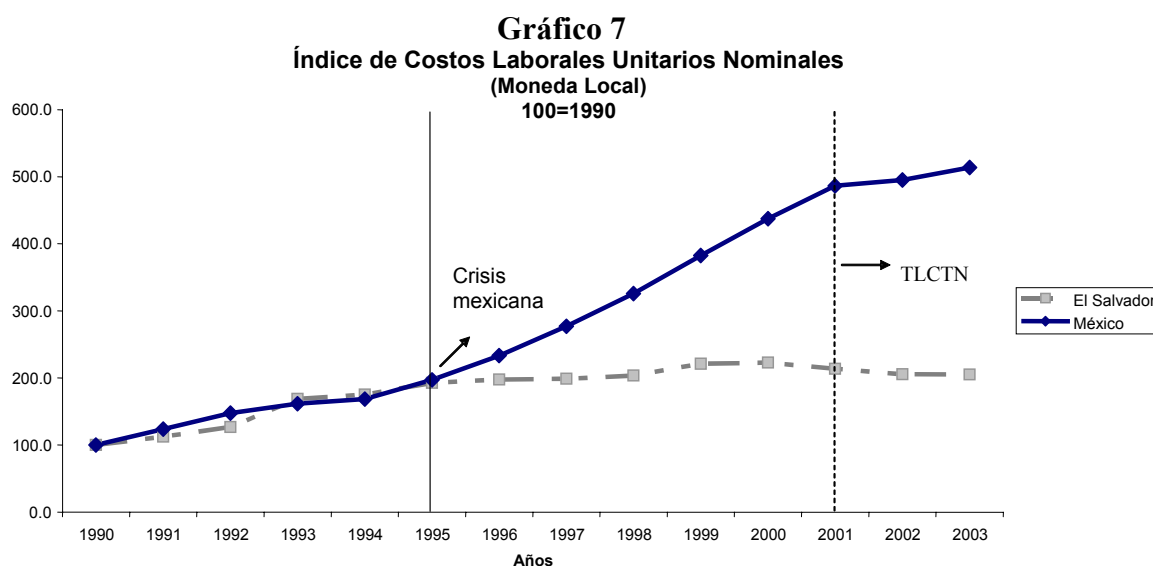
Años	ICLUN moneda local 100=1990		ICLUN relativo 100=1990
	ESA	MEX	ESA/MEX
1990	100.0	100.0	100.0
1991	112.5	123.8	90.9
1992	126.8	147.6	85.9
1993	168.8	161.5	104.5
1994	175.1	168.6	103.9
1995	192.6	197.1	97.7
1996	197.5	233.4	84.7
1997	198.7	277.1	71.7
1998	203.4	325.7	62.5
1999	221.2	382.5	57.8
2000	223.0	437.5	51.0
2001	213.7	486.5	43.9
2002	205.5	495.0	41.5
2003	205.2	513.7	39.9

Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-8, A-15 y A-21

Los resultados obtenidos se muestran en el cuadro 18. Puede notarse que el índice de Costos Laborales Unitarios utilizando salarios nominales (ICLUN) en cada país crece. Esto quiere decir que ambos países han visto incrementar el costo laboral unitario por unidad producida en la industria manufacturera respecto a 1990. Si bien, ambos países presentan un crecimiento en su ICLUN en el periodo analizado (1990-2003), estos lo hacen con dinámicas distintas entre si. Como se observa en el cuadro 18, en el que ambos países parten de un mismo nivel (100=1990), el ICLUN de la industria manufacturera en México presenta una tendencia de crecimiento mayor que en El Salvador, lo cual parecería indicar que la industria manufacturera salvadoreña ha mejorado continuamente su competitividad relativa frente a su rival.

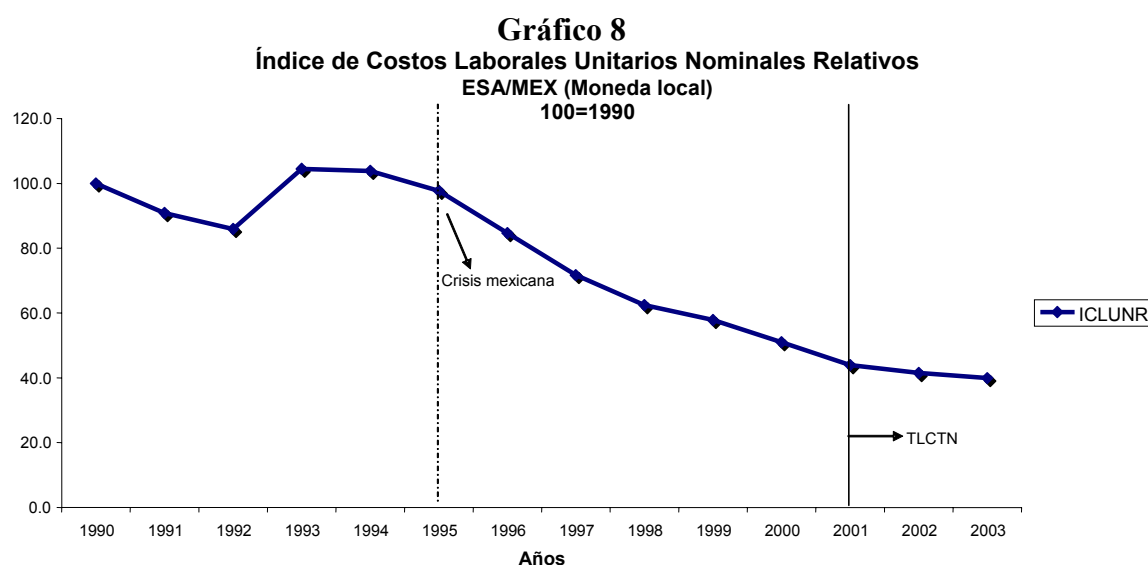
En el gráfico 7 puede observarse más claramente cual ha sido la evolución del ICLUN entre El Salvador y México. Como se mencionara anteriormente, el ICLU en términos nominales y moneda local para cada uno de los países marca una tendencia similar pero a distintas magnitudes en la evolución de los mismos en el período analizado. Este comportamiento indicaría una aparente pérdida de competitividad de la industria manufacturera mexicana con respecto a su similar salvadoreño a partir de la crisis de 1995 en México⁹².

El crecimiento de los CLU en El Salvador es evidente entre los años 1990 y 2000 (ver tabla 18), mostrando una reducción a partir del 2001, año en que entra a funcionar el Tratado de Libre Comercio con México. Por otro lado, la industria manufacturera mexicana presenta una incremento continuo en sus CLU a lo largo del periodo analizado, en donde a partir de 1995 (año que dio lugar a la crisis mexicana), registrara una tendencia a crecer en mayor proporción a lo observado en años anteriores, para que en 2001 (fecha de vigencia del TLCTN), desacelere su crecimiento en relación a lo visto entre 1995-2000.



⁹² La profunda crisis experimentada en México desde finales de 1994 y en 1995, significó una fuerte devaluación de su moneda respecto al dólar y sus efectos en las demás variables macroeconómicas.

En el gráfico 8 se muestra gráficamente el comportamiento de ambos países, a través del ICLU nominales relativos. El comportamiento de dicho índice determina la pérdida o ganancia de competitividad de la industria manufacturera salvadoreña respecto a su similar mexicano en la medida que este incremente o disminuya respectivamente. Al respecto es fácil observar como en el transcurso de la década del noventa El Salvador aparentemente ha experimentado constantes mejoras de competitividad relativa. Esto se da en la medida que la tendencia en el crecimiento de los CLUN salvadoreños es menor a la observada en la industria mexicana en la mayoría de años del periodo de estudiado (a excepción de 1993), como se mostrara anteriormente en el cuadro 18.



Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-21

3.2.1.1 Factores explicativos de la evolución de los CLU: salarios nominales y productividad

Existen dos factores que explican la evolución de los costos laborales unitarios en los países y por ende la pérdida o ganancia de competitividad relativa, estos son: los salarios y la productividad. Como se apuntara anteriormente la determinación de los CLU parten de una relación directa con los salarios nominales e inversa con la productividad.

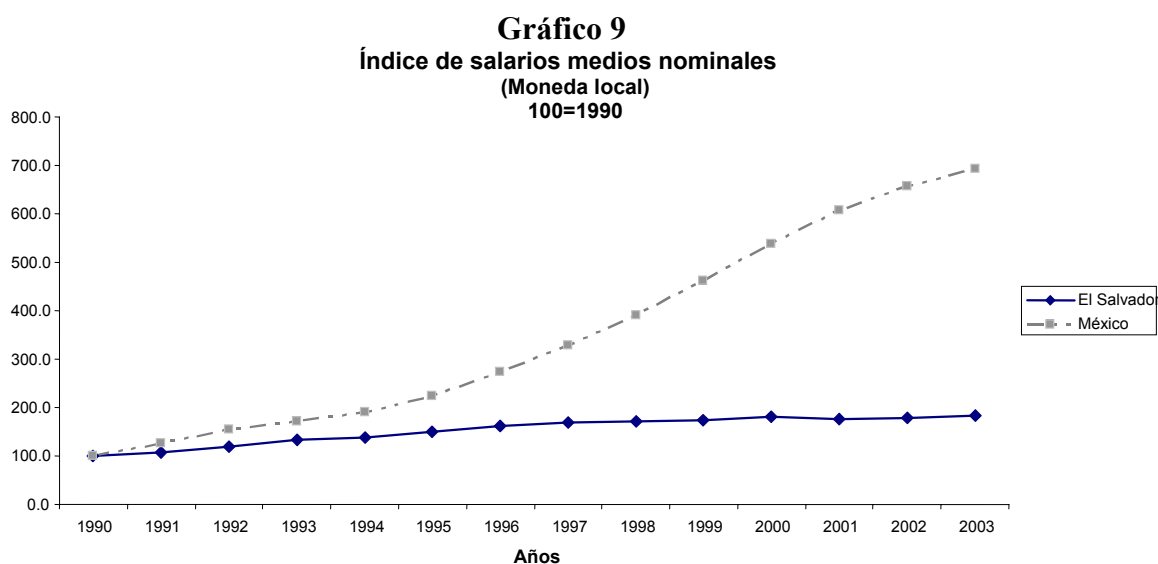
Partiendo de esto, las empresas pueden reducir sus CLU por medio de la disminución en los salarios, por un incremento en la productividad en sus procesos productivos o por la combinación de ambos. Por otra parte, las dinámicas de la competencia, de introducción de tecnología, derivan en incremento en la productividad y a la vez en reducir la demanda de mano de obra en el proceso de producción, lo que resulta en una reducción de sus costos de trabajo por unidad de producto, lo que su vez se vería reflejado en una disminución de los CLU's.

De los datos anteriores se puede apreciar que México ha visto incrementar sus CLUN en mayor grado que El Salvador. La pregunta que salta a la vista es ¿Cuáles han sido las vías para que El Salvador haya logrado mejorar este indicador?

En el gráfico 9 si bien no se observa una reducción en los salarios nominales salvadoreños, estos muestran una tendencia a mantenerse casi estáticos. Al respecto, también destaca que en El Salvador los salarios promedio nominales unitarios pagados en la industria manufacturera han crecido entre 1990 y 2000, con una menor dinámica que en México. La excepción en este comportamiento se da el 2001, fecha que coincide con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con México. Como puede observarse en el gráfico 9⁹³, el índice de salario medio nominal (ISMN) de la manufactura se contrae en El Salvador, en oposición a la tendencia observada en años anteriores, recuperando el nivel que se tenía en 2000 hasta el año 2003. Este comportamiento coincide con la tendencia en el crecimiento de las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado mexicano en ese período (2001- 2003), en el cual para el primer año se reportaron tasas de crecimiento de 87.6%. Ya en el 2002 y 2003 el ISMN comenzó a crecer (respecto al año base), hecho que coincide con una reducción en las tasas de crecimiento de las exportaciones en esos años, ascendiendo a 29.6% y 17.1% respectivamente. Preliminarmente, dichos resultados hacen ver que la medida utilizada por las empresas salvadoreñas para hacer frente a la competencia abierta con los

⁹³ Ver anexo A-8

procesos de liberalización comercial y los Tratados de Libre Comercio, ha sido la contención de los salarios.

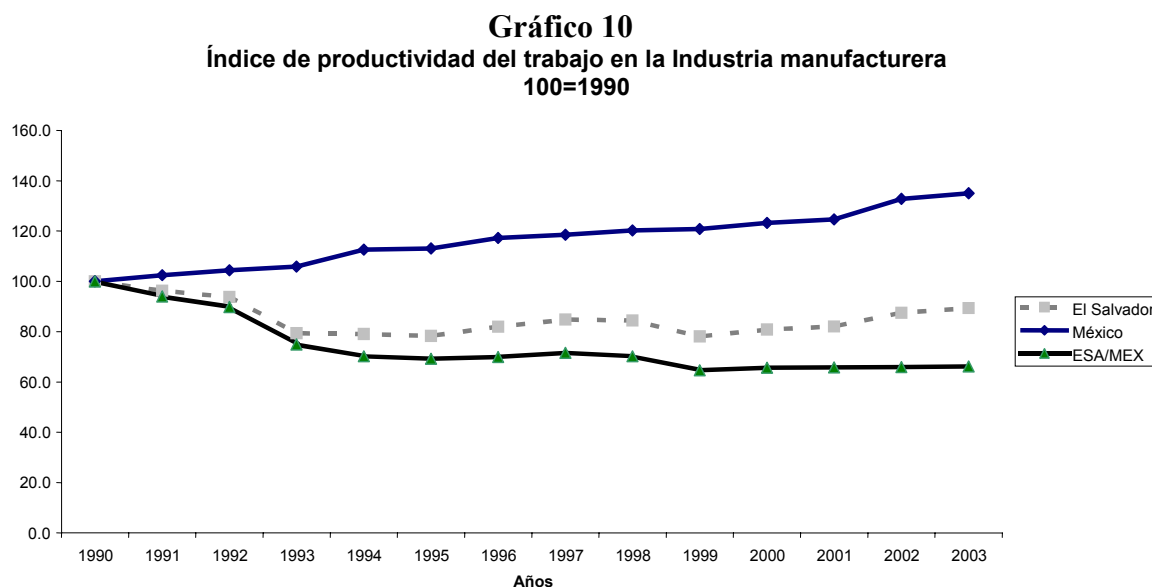


Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-8 y A-15

México por su parte ha visto incrementar sostenidamente los salarios medios nominales (SMN). Estos presentan un mayor crecimiento en el periodo 1994-2000, para que a partir de 2001 crezcan pero en menor medida. Entonces, la explicación de las aparentes mejoras en la competitividad de la manufactura salvadoreña, se deriva en buena parte a una política salarial de contención del crecimiento de los salarios nominales pagados en la industria manufacturera, lo cual se constituye como una manera limitada de búsqueda de competitividad.

El constante incremento del índice de costos laborales unitarios nominales (ICLUN) en México se debe principalmente a que el crecimiento de sus salarios medios nominales (SMN) no ha sido compensado por una mejora sustantiva de la productividad de la mano de obra, pese a presentar un mayor crecimiento de la productividad respecto a El Salvador. Dicho argumento se sustenta en el comportamiento del indicador de

productividad para cada país⁹⁴ que se presenta en el gráfico 10. En este se aprecia que hay claras diferencias en la evolución del mismo para cada país.⁹⁵



Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-8, A-15 y A-21

Al respecto pareciera que en el caso de la industria mexicana la lógica competitiva es contraria a la salvadoreña, pues por un lado, el primero introduce procesos de producción más eficientes (tecnología), lo cual se reflejaría en el aumento de la productividad, y el segundo en cambio presenta un pobre desempeño en ese indicador. Por otra parte, dicha lógica se revierte contra la industria salvadoreña, pues en la medida que no existe esfuerzos por hacer más eficientes los procesos productivos (introducción de tecnología), en la búsqueda de alguna competitividad tiene que recurrir cada vez más a la contracción o contención de los salarios nominales. Esto último se constituye como maneras artificiales y espurias en la búsqueda de competitividad, dado que la

⁹⁴ El indicador de competitividad se construye calculando el cociente entre el PIB manufacturero de cada país y el número de trabajadores u ocupados en dicha industria. Los cocientes resultantes fueron transformados a números índices base 1990.

⁹⁵ Este se cálculo en base al cociente resultante de la división del índice de productividad de El Salvador entre el índice de productividad de México para cada año. Así, un crecimiento en este indicará una mejora de la productividad en El Salvador respecto a México, una reducción una desmejora para El Salvador respecto a México.

contracción de los salarios no es una medida ilimitada y en algún momento se encontrará con barreras de carácter social que impidan su uso.

3.2.2 La influencia de la inflación y el tipo de cambio en la competitividad

El análisis de la evolución de la competitividad de la industria no puede obviar el abordaje de determinantes externos a las empresas que influyen en el posicionamiento relativo de dichos sectores en el comercio internacional. Así, los esfuerzos de las empresas por lograr mayores niveles de competitividad no están aislados del marco de políticas económicas impulsadas en los países. Aunque estos últimos se consideran factores exógenos a las dinámicas sectoriales (en la medida que estas no se determinan únicamente al interior de las industrias y empresas), generan un efecto en la mejora o desmejora de los niveles relativos de competitividad de las industrias frente a sus rivales. Al respecto, en el presente apartado evaluaremos el comportamiento de los ICLU's a partir de la inclusión del efecto de los niveles de precios y el tipo de cambio en dicho indicador, a través de la afectación de los mismos en los salarios. Con el objeto de determinar la influencia de la política salarial y cambiaria en la competitividad relativa de la industria salvadoreña frente a su similar mexicana, se procedió a calcular los ICLU en términos reales en moneda local y los ICLU nominales en dólares para cada país⁹⁶.

Es necesario aclarar que el análisis de la evolución de la competitividad relativa entre los países no es conveniente realizarlo a la luz del comportamiento de los Costos Laborales Unitario Nominales, dado que únicamente contempla a los salarios nominales sin una variable que los relativice, es decir, sin referencia alguna a otros precios en la economía y/o tipo de cambio.

⁹⁶ Autores como Shaikh y Guerreo, abordan el análisis de los Costos Laborales Unitarios con salarios reales en su moneda local.

3.2.2.1 La inflación y los costos laborales unitarios

Para determinar los cambios en la competitividad relativa de la industria manufacturera salvadoreña derivados de las variaciones en los precios internos, se procedió a calcular el índice de Costos Laborales Unitarios en términos reales (ICLUR) para cada país⁹⁷. Para ello, los salarios medios nominales de cada país se deflactaron con el índice de precios al consumidor y así ser expresados en términos reales, los cuales se presentan como índices, teniendo como año base 2000⁹⁸. Los salarios reales se contraen en la medida que la inflación crezca más que los incrementos en los salarios nominales. De esta manera, el ICLUR puede mostrara de mejor manera la política salarial aplicada en los países y su influencia en la competitividad⁹⁹.

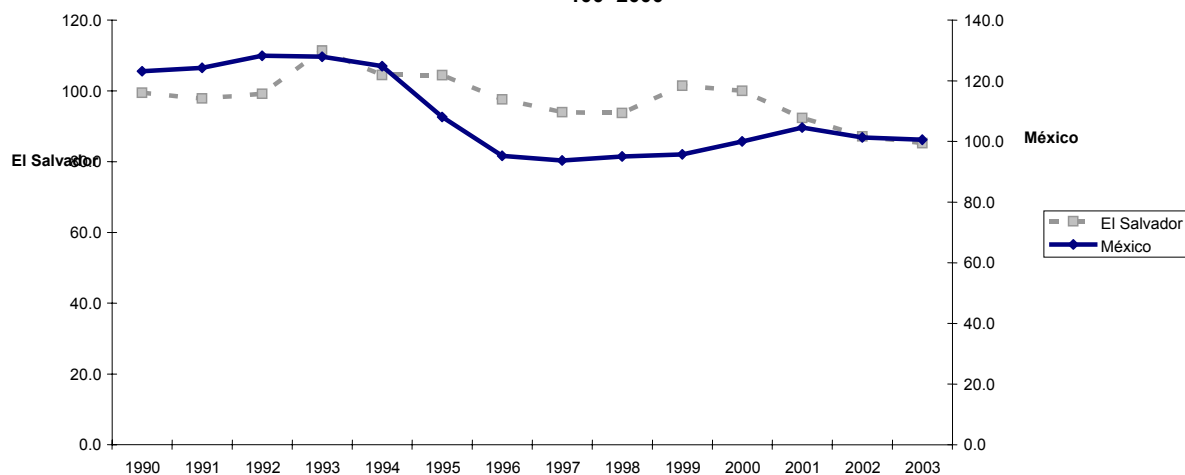
El Salvador se ha caracterizado por mantener bajos niveles inflacionarios, los cuales desde 1996 no sobrepasan los dos dígitos. En cambio la economía mexicana a raíz de la profunda crisis a mediados de los noventas experimentó incrementos sustanciales en los precios, los cuales se han estabilizado en los años siguientes. Contrario a la evolución del ICLU en términos nominales, al introducir el efecto inflación la tendencia observada en los CLU mexicanos es a reducirse (ver gráfico 11).

⁹⁷ Para mayor detalle en cuanto a la metodología de cálculo de los ICLUR referirse a apéndice metodológico.

⁹⁸ Con el objeto de apreciar de mejor manera el efecto previo y posterior de la apertura comercial derivada del TLCTN se decidió utilizar como base para el cálculo de los ICLUR el año 2000.

⁹⁹ En la Política Salarial se considera tanto la explícita como la implícita (aplicada por el Gobierno y las empresas)

Gráfico 11
Índice de Costos Laborales Unitarios Reales moneda Local
100=2000



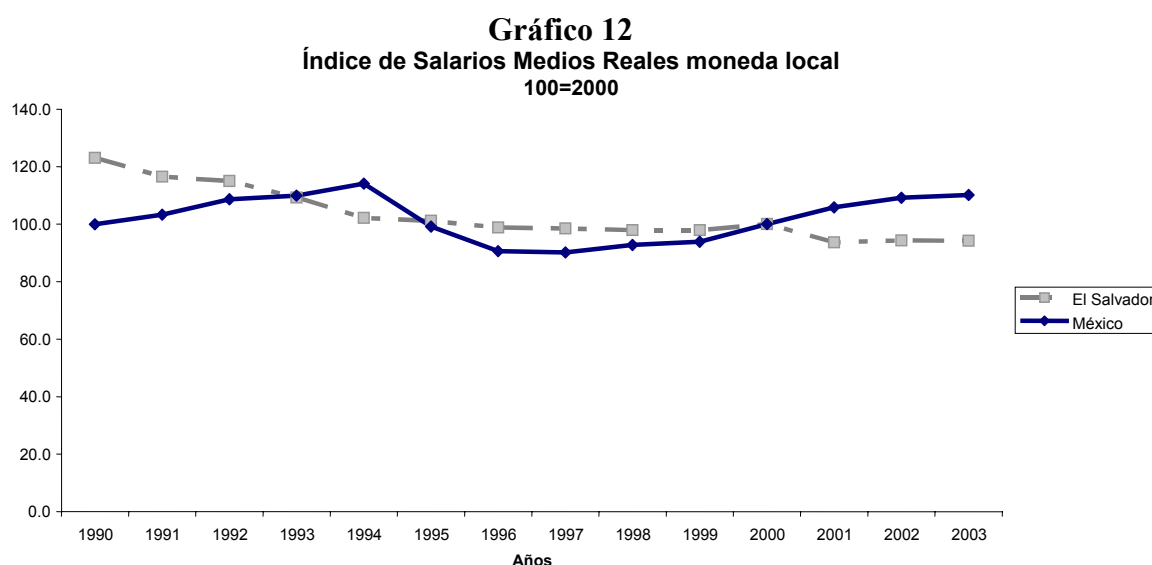
Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-11 y A-18

El Salvador también muestra una tendencia a reducir su ICLUR, como se observa en el gráfico anterior, este a diferencia de México no presenta un comportamiento tan drástico, debido al mayor crecimiento en la productividad de la industria mexicana. La evolución de los salarios medios reales se observa en el gráfico 12, en este se observa claramente que en El Salvador ha existido una política sistemática de depresión de los salarios reales pagados en la industria manufacturera, observando las mayores caídas en este indicador en los años 1994 y 2001 coincidiendo este último con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con México. Si se compara el comportamiento del ISMN mostrado en el gráfico 9 con el ISMR del gráfico 12, se evidencia con claridad la política espuria de contención de salarios reales en la industria manufacturera salvadoreña. Por el lado de México se observa un cambio radical en el comportamiento de los salarios al expresarse en términos reales, pues la tendencia claramente creciente de los SMN se revierte y/o atenúa al descontar la inflación. La mayor contracción en los SMR se da en los años posteriores a la crisis, años en los que los niveles de inflación en México alcanzaron tasas de hasta 5 veces los niveles de 1994¹⁰⁰, los cuales no fueron compensados por similares incrementos en los salarios nominales. Lo anterior demuestra

¹⁰⁰ En 1994 la tasa de inflación medida por el IPC fue de 6.97% pasando en 1995 y 1996 a 35% y 34.4% respectivamente.

que en ambos países se ha utilizado la vía del deterioro de los salarios reales como forma para ganar competitividad, pero ello se manifiesta en mayor magnitud en la industria manufacturera mexicana.

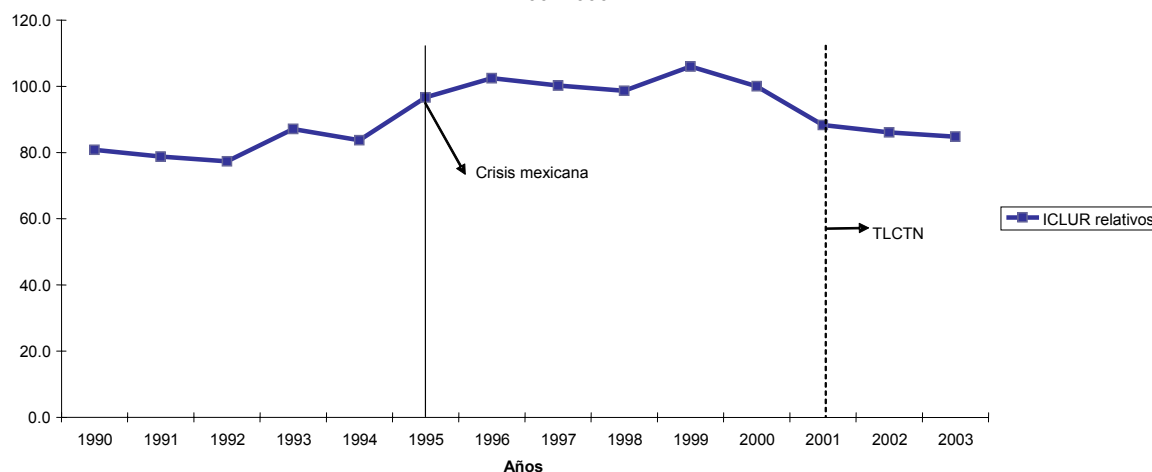
Al analizar los salarios nominales pagados en la manufactura mexicana, estos muestran un crecimiento sostenido a lo largo de los años, pero al transformar dicha variable en términos reales se observa claramente la drástica contracción sufrida por los mismos para algunos años y un crecimiento mas modesto que con los salarios nominales. Esto evidencia claramente que México se ha privilegiado también de la vía espuria de depresión de los salarios reales para incrementar su competitividad a la vez que ha visto mejorar en mayor medida su productividad en relación a El Salvador.



Fuente: elaboración propia en base a anexos A-11 y A-18

La mayor caída de los salarios reales en México entre 1994 y 1999, provocó que los CLU relativos aumentaran, como se observa en el gráfico 13, lo que refleja una desmejora en la competitividad de El Salvador con respecto a México, contrario a lo observado en la evolución del índice de costos laborales unitarios nominales relativos, en donde El Salvador parece experimentar constantes mejoras en la competitividad relativa respecto a México, como se observa en el gráfico 8.

Gráfico 13
Índice de Costos Laborales Unitarios Reales relativos en moneda local
100=2000

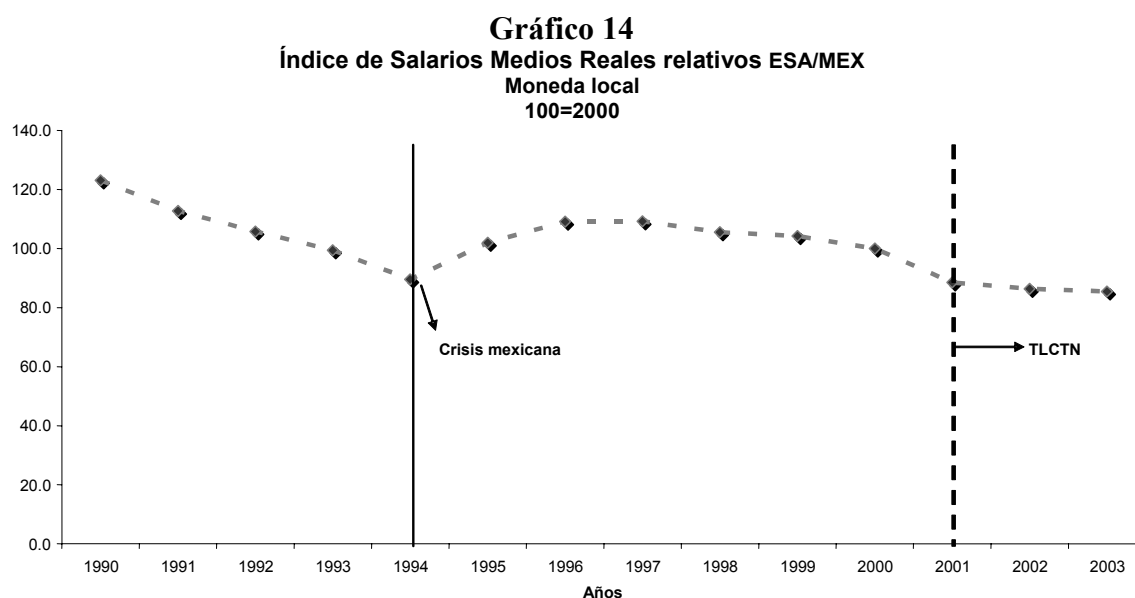


Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-22

Este hecho queda claramente evidenciado al observar tanto la evolución de los salarios reales como de los ICLUR en cada país, por lo que podemos afirmar que en los últimos años ha existido una clara intención de los países por ganar competitividad a costa de contraer los salarios reales. Si bien México observa una drástica caída en los salarios reales entre 1994-1995 (ver gráfico 12), ésta fue resultado de la crisis experimentada en esos años, por lo que no se puede afirmar que la fuerte contracción del índice de salarios reales en esos años, se debió una política intencional de reducción de salarios. Al respecto, puede apreciarse que en México los salarios reales han tendido a crecer entre 1990-1993 y 1996-2003, es decir, mantiene una tendencia a que mejoren. Ello llevo a que para el 2000 los salarios reales en la industria manufacturera mexicana recuperaran el nivel que tenían en 1990. Ciertamente, México ha tenido crecimientos en sus salarios nominales insuficientes para compensar la inflación, lo que hizo que sus salarios reales cayeran en ciertos años, pero en general han utilizado en menor medida que El Salvador la vía espuria de contracción de salarios reales para ganar competitividad.

Para El Salvador no es extraña la búsqueda de competitividad a costa de la contracción de los salarios reales. Esto se evidencia en la mejora de competitividad relativa en 2000-2001 mostrada en el gráfico 13, pues luego de experimentar una

tendencia a la desmejora en la competitividad relativa frente a México, en 2000 se observa un punto de inflexión en dicha tendencia. La evolución de los salarios laborales reales relativos (ESA/MEX) mostrados en el gráfico 14, permiten observar que El Salvador en 2000 efectúa una contracción salarial de mayor magnitud a la mexicana, lo que permite ver que la mejora en términos competitivos frente a México durante los tres primeros años del TLCTN, responden a una política de contracción de salarios reales en la manufactura.



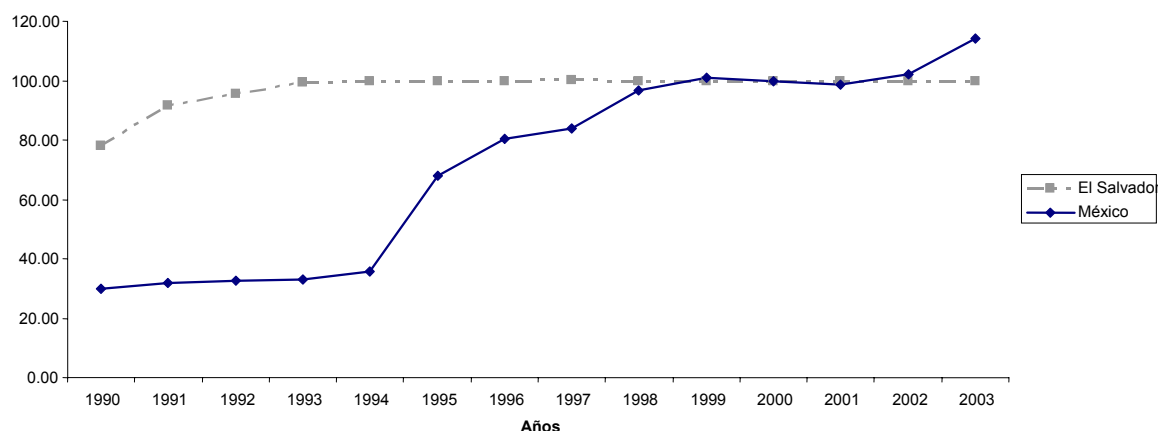
Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-22

Las tendencias antes descritas no dejan lugar a dudas del nivel de impacto que la política salarial de los países tiene sobre la competitividad de sus sectores. Ello se evidencia en la tendencia a la mejora competitiva de México, al medir los CLU en términos reales (es decir al introducir el efecto inflación), contraria a la tendencia mostrada al evaluar el comportamiento de los CLU en términos nominales. Esto no excluye que en El Salvador se hayan utilizado similares políticas salariales, por el contrario, según lo observado, la industria manufacturera salvadoreña ha tendido a deteriorar los salarios reales sistemáticamente y en mayor magnitud que México, lo cual como se afirmara anteriormente, se constituye como una vía espuria de buscar competitividad.

3.2.2.2 El tipo de cambio nominal y la competitividad

Como tipo de cambio nominal (TCN) se expresa como el número unidades de moneda local equivalentes a una unidad monetaria extranjera de referencia. Tanto para El Salvador como México el cálculo del TCN se hace referente al dólar, esencialmente por el nivel de integración comercial de estos con Estados Unidos, lo cual legitima y facilita el análisis comparativo del mismo, además el hecho que el comercio bilateral entre El Salvador y México es realizado en dólares¹⁰¹. Para efectos del presente análisis se han calculado los índices de TCN para cada país tomando como año base el año 2000. El ITCN se apreciará en un año, cuando el índice respectivo decrezca respecto al año base, y se depreciará cuando el ITCN aumente respecto al año base.

Gráfico 15
Índices de Tipo de Cambio Nominal
 (Moneda local/dólares)
 100=2000



Fuente: Elaboración propia con base a datos World Development Indicators, Banco Mundial 2005.

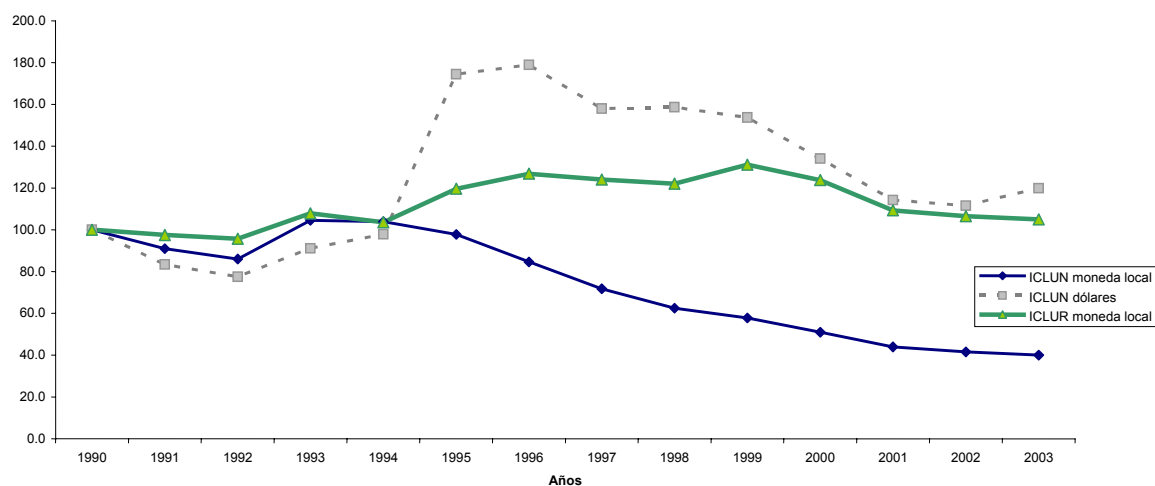
Es usual que los países utilicen el TCN como un mecanismo de corto plazo para generar competitividad en el comercio internacional. Cuando un país deprecia su TCN, es decir, incrementa la cantidad de moneda local pagada por un dólar, lo cual en el corto plazo abarata las exportaciones y encarece las importaciones. Si dicha devaluación no es

¹⁰¹ Los Tipos de Cambio Nominal utilizados para El Salvador y México serán Colones/dólares y pesos/dólares respectivamente. En ese caso, una devaluación de la moneda local respecto al dólar, manteniendo constante el tipo de cambio del otro país, significara que la moneda del primero se deprecie respecto al segundo.

acompañada de un ajuste similar en los salarios nominales, abaratará el costo del trabajo, lo cual es relevante para industrias de bienes transables, ya sea aquellas que exporten o compitan en el mercado local con importaciones. Derivado de una devaluación, las empresas verán reducir el valor monetario de los salarios pagados al trabajador en caso que los salarios no estén indexados al tipo de cambio, en otras palabras sus CLU caerán y por ende incrementará su competitividad¹⁰².

El manejo de la política cambiaria en El Salvador y México ha sido muy diferente a lo largo de los noventa. En el primer país hasta el 2000 existió un tipo de cambio fijo de facto el cual oscilo entre los 8 y 8.75 colones por dólar haciéndose este explícitamente fijo en 2001 al amarrarlo por decreto en 8.75 por dólar¹⁰³. Por el contrario en México, sobre todo desde la devaluación originada en la crisis cambiaria de 1994 ha venido deslizando constantemente su TCN (depreciándose) hasta estabilizarse en 1999 y volver a depreciarse en 2001 como se observa en el gráfico 15.

Gráfico 16
Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales Relativos ESA/MEX
100=1990



Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-21

¹⁰² El efecto favorable de la devaluación se mantendrá en el mediano o largo plazo dependiendo de las influencia del tipo de cambio en la inflación local y en la capacidad de los trabajadores para ajustar su salario frente a la inflación y/o devaluación.

¹⁰³ Con el proceso de dolarización de enero del 2001.

La flexibilidad de la política cambiaria mexicana ha tenido influencia en mejorar su competitividad respecto a otros países que como El Salvador mantienen un régimen casi fijo¹⁰⁴. El efecto de la política cambiaria mexicana en la competitividad de su industria manufacturera es evidente, lo cual se aprecia en el gráfico 16. Como resultado de la devaluación del peso mexicano en 1995, el ICLUN relativo expresado en dólares crece considerablemente respecto al ICLUN relativos en moneda local, lo que significó para México una mejora en la competitividad relativa en ese año. México ha continuado con el constante deslizamiento (depreciación) de su TCN (como se observa en el grafico 15), a consecuencia de ello y a los constantes incrementos en productividad, México ha tendido a mejorar su competitividad relativa frente a El Salvador en ciertos años, lo cual se aprecia en el gráfico 16. Pese a ciertas mejoras en términos de competitividad relativa para El Salvador en el transcurso del período analizado, la desmejora competitiva observada a raíz de la crisis cambiaria en México entre 1994-1995 no ha podido ser contrarrestada por El Salvador.

3.2.3 A manera de conclusión

En el presente apartado se analizo la evolución de la competitividad relativa entre El Salvador y México a la luz del comportamiento de los CLU en cada país, en el período comprendido entre 1990 y 2003. Los CLU en cada país se obtuvieron por tres vías, en términos de salarios nominales en moneda local, con salarios reales en moneda local y con salarios nominales expresados en dólares. Al analizar la evolución de los CLU's en términos nominales expresados en moneda local, se observa una aparente mejora en la competitividad relativa favorable a El Salvador respecto a México. Al respecto debe tenerse en cuenta que la lectura de dicho indicador es limitada al evaluar la competitividad entre los países. Ello en la medida que no existe ninguna variable que relativice su comportamiento. Así, al introducir el efecto de variables como la inflación

¹⁰⁴ Es preciso señalar que en 1994-1995 la devaluación se dio mas bien como consecuencia de la crisis sufrida por México en ese año, mas que una intencionalidad de política cambiaria.

y el tipo de cambio al análisis de los CLU's, se puede observar con mayor propiedad la evolución de la competitividad relativa entre El Salvador y México.

Como resultado de las políticas económicas aplicadas en México y El Salvador en el periodo de estudio, la tendencia de los CLU's relativos ha variado considerablemente. Esto se debe principalmente a tres razones: la primera, que México ha realizado una serie de ajustes por medio de devaluaciones nominales gracias a su política de tipo de cambio flexible, mientras que en El Salvador se ha eliminado la posibilidad de realizar dichos ajustes dados la dolarización. En segundo lugar, ambos países utilizan la contracción de los salarios reales como vía para ganar competitividad relativa, pero El Salvador utiliza en mayor medida dicho mecanismo en la búsqueda de competitividad.¹⁰⁵ En tercer lugar, México ha introducido mayores cambios en las técnicas de producción (tecnología), lo que se refleja en que México tiende a incrementar en mayor medida su productividad que en El Salvador (se ha experimentado crecimiento en la productividad de la industria manufacturera salvadoreña, pero estos son insignificantes en comparación a lo hecho por México). De ahí que en el corto plazo no se vislumbra un cambio en las tendencias antes descritas, hecho que no hace más que reproducir las desventajas competitivas en el comercio bilateral para El Salvador.

3.3 Evolución de los costos laborales unitarios, el tipo de cambio real (TCR) y el déficit comercial

3.3.1 Análisis del TCR y los CLU

Usualmente el tipo de cambio real se ha considerado un indicador de competitividad entre países. La apreciación real para un país significará el encarecimiento de sus bienes con respecto a sus socios comerciales es decir, que existe una desmejora competitiva. La depreciación real implicará un abaratamiento de los productos de un país respecto a los

¹⁰⁵ Debe tenerse en cuenta además la fuerte contracción de salarios reales en México en la crisis 1994-1995, originada presión inflacionaria en ese año y una falta de compensación en los salarios nominales en años posteriores.

bienes de sus socios comerciales, es decir una mejora en la competitividad de ese país. En caso que un país presente déficit comercial si el TCR se depreciara, se movería en el sentido de corregir el dicho desequilibrio. En el caso del país que presente superávit comercial, si el TCR se apreciara tendería a reducirlo.

Con base a la teoría moderna de la VA, podemos afirmar que los CLU son una medida aproximada de la evolución de los costos de producción en un país, y por tanto se consideran como un indicador de la competitividad de los países, ya sea a nivel nacional o internacional. Teniendo esto en cuenta puede definirse la relación entre el tipo de cambio real y los costos laborales así:

$$(3) TCR = f(CLU, CLU^*)$$

Donde el Tipo de Cambio Real (TCR) bilateral esta en función de los CLU reales del país y de su socio comercial (CLU*) en moneda local. Definiendo el Tipo de cambio real entre dos países (bilateral) se tiene:

$$(4) TCR = \frac{P}{P^* e \frac{MonedaLocal}{Divisa}};$$

Donde P son los precios en el país de referencia, P^* son los precios del país extranjero y e es el tipo de cambio nominal de la moneda local del país de referencia respecto a la moneda del país extranjero.

Aplicado al análisis de las relaciones entre El Salvador- México tenemos:

$$(5) TCR = \frac{P}{P^* e \frac{Colones}{Pesos}} \approx \frac{CLU_{ESA}}{CLU_{MEX}}$$

En donde el TCR bilateral muestra la relación de precios entre los dos países en términos de la moneda del país local (colones). Un incremento del TCR bilateral (apreciación real) mostrara la perdida de competitividad de El Salvador con respecto a México, una reducción del TCR bilateral (depreciación real) indicará una mejora en la competitividad de El Salvador frente a México. La relación planteada en la ecuación 5 muestra que el TCR bilateral en el largo plazo está determinado fundamentalmente por los Costos Laborales Unitarios relativos entre los países.

El planteamiento de la Teoría Moderna de la Ventaja Absoluta es que la tendencia del Tipo de Cambio Real, al ser este un precio relativo de bienes transables de un país con respecto a otro, no se moverá automáticamente en el sentido de corregir los desequilibrios comerciales iniciales, sino que este reflejara la ventaja absoluta de los países y por tanto perfectamente puede moverse en el sentido de profundizarlos. En este sentido, esta teoría plantea que el comportamiento en el largo plazo del TCR esta determinado por los Costos Laborales Unitarios, es decir que la evolución del Tipo de Cambio Real es el reflejo de las mejoras o desmejoras de la competitividad de un país respecto al otro. Dicha relación se puede apreciar en la ecuación 5. En términos prácticos esto implica que un país vería mejorada su competitividad relativa respecto a otro país, en la medida que sus empresas mejoren su competitividad, es decir que tiendan a reducir en mayor medida sus CLU relativos al otro país.

A efectos de análisis del presente capítulo, el Tipo de Cambio Real bilateral ha sido calculado en forma de índice base 2000 para El Salvador y México con base en la siguiente formula:

$$(6) Ie_r = \frac{IPC_{ESA}}{e_{\frac{colones}{pesos}} IPC_{MEX}}$$

Donde Ie_r = índice de tipo de cambio real bilateral expresado en colones/pesos; e = índice de tipo de cambio nominal colones/pesos¹⁰⁶; IPC = índice de precios al consumidor de El Salvador y IPC^* = índice de precios al consumidor de México. Medido de esta manera, el índice de tipo de cambio real mostrara una apreciación real del colon respecto al peso mexicano (con referencia al año base), cuando se observe valores mayores que 100, lo que haría mas caros los precios domésticos respecto a los extranjeros. El tipo de cambio se estará depreciando en términos reales respecto al año base, cuando presente valores menores que 100, haciendo más baratos los bienes domésticos en comparación a los extranjeros.

La evolución del TCR dista de ser controlada netamente por decisiones de política económica (como se aprecia en la ecuación 6). Este, en cambio, como se menciona anteriormente, esta determinado por la relación de precios entre países, los cuales se determinan a su vez por los mecanismos de competencia dinámica (nacional o internacional) antes expuesta. Los costos laborales unitarios relativos se constituyen como una aproximación para la evolución de la competitividad agregada de dos o más economías.

¹⁰⁶ Obtenido del cociente: $\frac{e_{colones / dolares}}{e_{pesos / dolares}}$

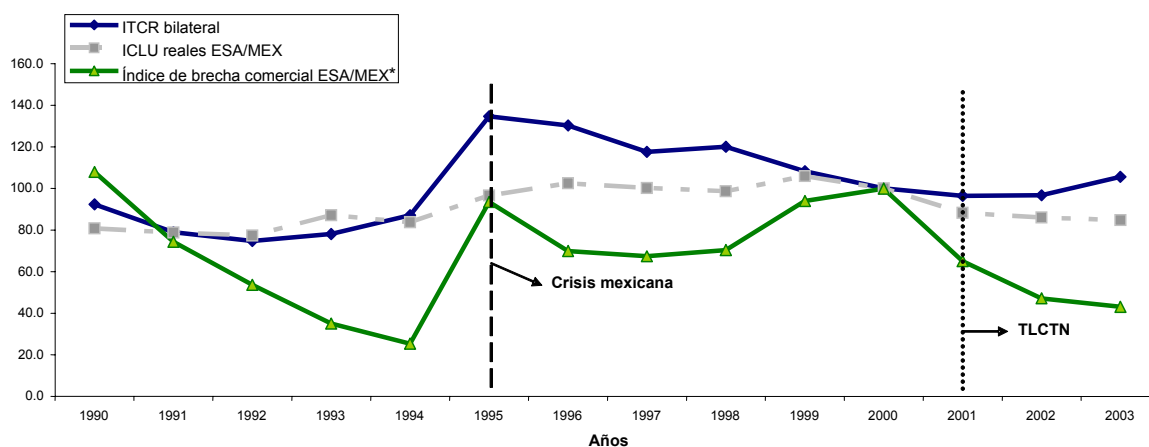
Cuadro 19

Año	Índice de Precios al Consumidor IPC 100=2000		Índice de Tipo de cambio nominal $Ie_{Colones/pesos}$	Índice de tipo de cambio real Ie_r
	ESA	MEX	100=2000	100=2000
1990	45.07	18.56	262.9	92.3
1991	51.56	22.77	286.8	78.9
1992	57.35	26.30	291.7	74.7
1993	67.96	28.87	301.6	78.0
1994	75.15	30.88	279.3	87.1
1995	82.69	41.69	147.3	134.7
1996	90.79	56.02	124.4	130.3
1997	94.86	67.57	119.4	117.6
1998	97.28	78.34	103.5	120.0
1999	97.78	91.33	98.9	108.3
2000	100.00	100.00	100.0	100.0
2001	103.75	106.36	101.1	96.4
2002	105.69	111.71	97.9	96.7
2003	107.93	116.79	87.6	105.5

Fuente: Elaboración propia con base a datos de World Development Indicators, Banco Mundial 2005

Como se observa en el cuadro 19, El Salvador experimenta una apreciación del TCR bilateral entre 1995 y 1999 respecto al año base, lo que se repite en 2003, y una depreciación entre 1990-1994 y 2000-2002. Al respecto, El Salvador mejora su competitividad cuando el TCR se deprecia, es decir cuando el ITCR disminuye y perdería competitividad cuando se aprecie es decir incrementa.

Grafico 17
Índices de: tipo de cambio real bilateral, costos laborales unitarios reales relativos y brecha comercial
100=2000



Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-2, A-22

* El índice de brecha comercial (IBC) muestra la tendencia del nivel de cobertura o brecha comercial de las exportaciones mexicanas a El Salvador (importaciones salvadoreñas desde México) sobre las exportaciones salvadoreñas a México (M/X). Cuando el IBC crezca, mostrara una desmejora comercial para El Salvador, cuando el IBC se reduzca, mostrara que la proporción de las exportaciones salvadoreñas respecto a las importaciones desde México a crecido.

Como se observa en el grafico 17 precisamente la tendencia del ITCR bilateral coincide con el ICLU real relativo. Esto confirma que en el largo plazo, la tendencia del tipo de cambio real está estrechamente vinculada con el comportamiento de los costos laborales unitarios. Esto muestra que El Salvador no observara una mejora en el largo plazo, en el TCR bilateral respecto a México, si no es capaz de mejorar su capacidad productiva, es decir, reducir sus CLU relativos de manera sostenida. A su vez, una mejora a largo plazo de los CLU relativos solo podrá suceder por una mejora en la productividad. La vía de reducir o contener los salarios es simplemente una vía espuria de lograrlo.

3.3.2 Déficit comercial bilateral, Tipo de Cambio Real bilateral y Costos Laborales Unitarios relativos

Como se expusiera anteriormente, según la teoría moderna de la ventaja absoluta, El Salvador tendería a reproducir su déficit comercial con México, en la medida que no sucedan mejoras sustanciales en la estructura productiva salvadoreña que le permita al

país superar así el rezago tecnológico y competitivo frente a esa nación norteamericana. En un contexto de libre comercio, las diferencias en términos de competitividad entre países se hacen aun más evidentes.

La relación entre los CLUR el TCR y el desempeño del sector externo salvadoreño para el periodo 1990-2003¹⁰⁷, se observa en el grafico 16. Las tendencias no pueden ser mas claras, la brecha comercial salvadoreña¹⁰⁸ se comporta bastante similar a la evolución de la competitividad relativa entre los países evolucione. Entre los años 1990-1994 la tendencia observada en la relación bilateral comercial entre El Salvador y México fue a reducir la brecha comercial, años en los que tanto el TCR bilateral y los CLU relativos descendían. En 1995 año en que ocurrió la crisis cambiaria en México, se observó una considerable desmejora en la competitividad relativa para El Salvador (como se expusiera anteriormente) medida tanto por los CLUR relativos como por el TCR bilateral, lo cual se tradujo en un considerable crecimiento de la brecha comercial en ese mismo año.

En los años posteriores a la crisis de 1995, El Salvador comenzó a ver alguna mejoraría de su competitividad relativa respecto a México, al mostrar en ciertos años depreciaciones reales, medidas por el ITCR, y reducciones en el ICLUR relativo, como puede observarse en el gráfico anterior¹⁰⁹. Ello representa alguna mejora en la competitividad relativa de El Salvador respecto a México hasta el 2001, lo cual es acompañado de una reducción en la brecha comercial con ese país en los primeros dos años de dicho periodo (1996-1997). Esta mejoría sin embargo no fue suficiente para regresar a los niveles que tenían el ITCR y el ICLUR previo a la crisis de 1994-1995. Mejoría que no esta demás enfatizar, que esta sustentada principalmente en la contención y contracción de los salarios pagados por la industria manufacturera salvadoreña.

¹⁰⁷ Para observar gráficamente la relación entre el ICLUN relativo en moneda local, el ICLUN en dólares respectiva a el ITCR y el IBC, referirse a anexo A-23.

¹⁰⁸ Indicador definido como el cociente resultante de la división del valor de las importaciones salvadoreñas desde México entre el valor de las exportaciones salvadoreñas hacia México, lo cual se constituye como un indicador adecuado para medir la brecha comercial entre los países y su evolución.

¹⁰⁹ Debido principalmente a reducción salariales reales.

En el marco del Tratado de Libre Comercio, la relación entre los costos, el tipo de cambio y el comportamiento comercial se corresponde en similar forma que en años anteriores. Es decir, en la medida que ha habido alguna mejora en la competitividad relativa de El Salvador frente a México, se observa una reducción en la brecha comercial bilateral con ese país. En 2001 (primer año de vigencia del TLCTN) se registró una fuerte caída en la brecha comercial con México, lo cual provino de un crecimiento sustancial en las exportaciones salvadoreñas en ese año, a partir del cual el déficit continuó reduciéndose pero con un menor dinamismo. De igual manera se aprecia una caída en el ICLUR relativo en 2001, es decir una mejora en la competitividad de El Salvador en ese año, para luego estabilizarse en los siguientes dos años, lo que dicho sea de paso coincide con el inicio del proceso de desgravación contemplado en el TLCTN, que le da ventajas iniciales a éste. La coincidencia en el comportamiento de las variables antes descritas parece confirmar lo que los postulados de la Teoría Moderna de las Ventajas Absolutas plantean. Es decir que los desequilibrios comerciales únicamente podrán ser corregidos en el largo plazo en la medida que los países con desventaja competitiva logren mejorar su condición por medio de la aplicación de avances tecnológicos en sus procesos de producción, reduciendo sus CLU y ganando competitividad frente a sus rivales. La vía espuria de reducción de salarios, si bien puede lograr -y lo ha hecho- una mejoría en la competitividad de los países en el corto plazo, tarde o temprano encontrará un límite social en cada uno de estos. Además ello puede resultar insuficiente para enfrentarse a países que mantengan incrementos sustanciales en su productividad. Así, El Salvador se encuentra en una clara desventaja frente a México, dada la pobre dinámica en la productividad relativa y el esquema de dolarización adoptado en 2001. Esto podrá ser evidenciado más claramente en los siguientes años, cuando el programa de desgravación empiece a operar a favor de México.

IV. CONCLUSIONES

A lo largo de los últimos años, el comercio bilateral entre El Salvador y México se ha caracterizado por un persistente déficit comercial para el primero. Dicha relación de desventaja comercial se ha gestado en un marco de evidentes asimetrías en cuanto al tamaño y grado de desarrollo entre las naciones. Si bien ambas economías han transitado por profundos procesos de transformación y apertura de sus estructuras económicas en el marco de las reformas del llamado “Consenso de Washington“, las capacidades productivas y comerciales en los países han evolucionado diferenciadamente. De ahí, que México se posicione como una economía con sectores más desarrollados en relación a El Salvador, con un mayor nivel de diversificación y competitividad en su estructura comercial, y una clara ventaja en términos de desarrollo social.

En este contexto de asimetrías se inscribe el Tratado de Libre Comercio entre ambas economías, un acuerdo calcado del TLC entre EE.UU.-Canadá y México. Teniendo en cuenta las diferencias en el nivel de desarrollo de los países, se esperaría que los acuerdos comerciales negociado hubieran respondido a dichas asimetrías, es decir que incorporaran un trato especial y diferenciado para El Salvador. Al respecto, el tratamiento diferenciado se limitó en su mayoría a otorgar períodos mayores para adoptar ciertas disposiciones al país de menos desarrollo (en este caso El Salvador), pero al final de éstos ambos países cumplirán las mismas normas y liberalizaran totalmente su comercio.

El TLCTN así como todos los demás procesos de apertura comercial están inspirados básicamente en la teoría de las ventajas comparativas –y sus variantes- de corte neoclásico. En la visión neoclásica se asume que la economía dejada funcionar libremente tiende a generar un equilibrio general espontáneo, el cual lleva a la plena utilización de los recursos existentes, la asignación óptima de los mismos y el bienestar social. En el plano internacional, por otro lado, además de lo anterior el funcionamiento de las fuerzas de mercado permitirá a los países adquirir ventajas en algunos productos, aumentar las posibilidades de consumo y hasta alcanzar el equilibrio comercial. Fundamentalmente se asume que habrá mecanismos automáticos que llevarán a los países a corregir el déficit o superávit comercial, y de esa manera las ventajas o desventajas absolutas de costos y productividad inicial.

A tres años de vigencia de dicho tratado, se esperaba que dadas las mayores concesiones iniciales de acceso a mercado otorgadas por México a El Salvador, este último al menos redujera drásticamente el saldo negativo en su balanza comercial. Por el contrario, el déficit comercial para el año 2003 ascendió a US\$278 millones, monto 1.5 veces superior al promedio registrado en el periodo previo a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre ambos países (US\$ 189.3 millones entre 1994-2000). Por otra parte, la estructura del comercio bilateral en el marco del TLCTN tiende a presentar similares características que previo a la vigencia del mismo: una fuerte concentración del comercio en pocos sectores, industrias y productos, la cual parece consolidarse más que revertirse.

La teoría Moderna de las Ventajas Absolutas plantea que un país es competitivo si posee empresas que disfrutan de ventajas absolutas intrasectoriales en una mayor cantidad de productos, es decir, si son capaces de producir bienes con menores costos unitarios que sus rivales o poder ofrecer mayor calidad con iguales costes de producción en mayor número de sectores. Aquellos países que cuentan con empresas que poseen ventaja absoluta frente a otros en un mayor número de sectores tenderán a mantener una tendencia al superávit comercial estructural y los que tengan desventaja en un mayor número de sectores tenderán a mantener déficit en su balanza comercial. Partiendo de estas premisas, el comportamiento del comercio salvadoreño con México se puede explicar de mejor manera, evaluando el

desempeño de la competitividad relativa por medio de la evolución de los Costos Laborales Unitarios relativos. Esto será sobre todo más importante a medida que se consolide el área de libre comercio, y se eliminen la totalidad de aranceles en ambas direcciones.

En general, la tendencia observada de los CLU relativos entre El Salvador y México previo a introducir el efecto de la política salarial y cambiaria (términos nominales en moneda local) parece favorecer a El Salvador. Al incorporar el efecto de las políticas salariales y cambiarias la realidad es otra. México ha revertido la tendencia a desmejorar constantemente su competitividad relativa frente a El Salvador por tres razones: México se ha devaluado su moneda de manera recurrente en los años posteriores a la crisis de 1994-1995, mientras que El Salvador ha renunciado a dicha medida al dolarizarse. Si bien ambos países han usado al vía espuria de buscar competitividad a costa de la contención y/o contracción de los salarios reales, El Salvador lo ha hecho en mayor medida. Sumado a esto, en México la productividad ha crecido más que en El Salvador.

Existen dos factores que explican la evolución de los costos laborales unitarios en los países y por ende la pérdida o ganancia de competitividad relativa, estos son: los salarios y la productividad. En el caso de El Salvador, los resultados evidencian la poca capacidad de introducir procesos productivos mas eficientes que hagan incrementar su productividad y en consecuencia su competitividad en un contexto de apertura comercial como el TLCTN. En cambio la industria salvadoreña en base a los datos parecería que ha buscado mejorar su competitividad casi exclusivamente por medio de la contención de los salarios nominales y la contracción de los salarios reales. Esto último a nuestro parecer, se constituye como maneras artificiales, espurias y de corto plazo para buscar la competitividad, y que pueden tener efectos muy negativos en las condiciones de vida de la población, inclusive para la competitividad, dado el efecto negativo de bajos salarios sobre la productividad del trabajador.

El manejo en años pasados de la política económica salvadoreña no ha hecho mas que potenciar dicha desmejora competitiva, en la medida que ha renunciado al manejo de su política cambiaria como herramienta para hacer frente al efecto de las devaluaciones en los

socios comerciales, mientras que las empresas manufactureras nacionales no han compensado dicha desventaja con un incremento considerable en la productividad en sus procesos productivos. De ahí que en el corto plazo no se vislumbra un cambio drástico en las tendencias antes descritas, hecho que no hace más que reproducir y ampliar constantemente las desventajas competitivas en el comercio bilateral, lo cual en un marco de apertura comercial se potencia.

Existe una fuerte vinculación en el largo plazo de la evolución de los Costos Laborales Unitarios reales, el Tipo de Cambio Real y el desempeño comercial de El Salvador frente a México. Las tendencias parecen ser claras, la brecha comercial salvadoreña se comporta conforme la competitividad relativa entre los países evolucione. De ahí que los desequilibrios comerciales únicamente podrán ser corregidos sostenidamente en la medida que El Salvador logre mejorar su condición de retraso competitivo por medio del avance tecnológico en sus procesos de producción.

BIBLIOGRAFIA

Banco Central de Reserva de El Salvador (varios años). Revistas Trimestrales.

Banco de México (varios años). Estadísticas Económicas.

Cabrera Melgar, Oscar Ovidio, “Factores Explicativos del Déficit Comercial en El Salvador”, Boletín Económico BCR.

Cabrera, Oscar, Tesis Doctoral “La Competencia Internacional: factores explicativos de la Competitividad Industrial en los países del Mercado Común Centroamericano”, Sevilla, 2001.

Calderón, Claudia, “Diagnostico de la Inversión Extranjera Directa en El Salvador”, Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), San Salvador, 2003.

Centro de Investigación sobre Investigación y Comercio (CEICOM), “Resultados Socioeconómicos en El Salvador del Primer año del Tratado de Libre Comercio con México”, San Salvador, enero 2003.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL), “Un análisis del tratado de libre comercio entre el Triangulo del Norte y México”, julio 2001.

“Diversificación en los países dependientes de los productos básicos: la función de los Gobiernos, las empresas y las instituciones”, Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), noviembre 1997.

Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO), Ministerio de Economía (MINEC)

“El Salvador: Evolución Económica durante 2002 y perspectivas para el 2003”, CEPAL, México, Julio 2003, LC/MEX/L-560.

Embajada de México en Alemania, “TLC México-Triangulo del Norte: Avance decisivo hacia la constitución de una zona de Libre Comercio entre México y América Latina”, Comunicado de Prensa B-025/00, Berlín, junio 2000.

Enciclopedia y Biblioteca Virtual de Economía, Enciclopedia Multimedia Virtual en Internet de Economía (EMVI), conceptos varios.

Foro Económico Mundial (WEF), Reporte Global de Competitividad 2004.

Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportaciones FIDE, “Agenda de Competitividad de Honduras: Marco Conceptual”, marzo 2003.

Góchez, Roberto; Tolentino, José Ángel; Lara, Edgar. “El Libre Comercio ahora”, Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE). San Salvador, 2003.

Guillén Romo, Héctor, “La contrarrevolución neoliberal en México”, México 1997.

Guerrero, Diego. “Competitividad, Teoría y Política”. 1995.

Guerrero, Diego, “Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo: La Crítica de la Economía Política en Marx, El Pensamiento Económico del Joven Marx”, www.eumed.net/cursecon/libreria/

Guerrero, Diego, “Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo”, Capítulo 3, Teoría de la Competencia. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/libreria/

Guerrero, Diego. “La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad”. Enero 1996. <http://ladb.unm.edu/econ/content/comext/1996/may/tecnica.html>

Guerrero, Diego, Lecturas de Economía Política: “Comercio Internacional y Competitividad”. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/libreria/

Jansen, Marion, “Income Voluntary in small and Developing Economies: Export Concentration Matters”, Organización Mundial del Comercio (OMC), Geneva, Switzerland 2004.

“Indicadores Económicos de América Latina y el Caribe 2003”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, noviembre de 2003, LC/R.2106.

Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI). Estadísticas Laborales. México.

Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), Departamento de Estadísticas, “Boletín de Estadísticas del ISSS 2004”, El Salvador, 2004.

Krugman, Paul y Obstfeld Maurice (1999). “Economía Internacional Teoría y Política”, Mc Graw Hill, Cuarta edición, 1999.

Lara, Edgar, “Empleo Formal e Informal en El Salvador. Informe sobre el desarrollo de la Fuerza Laboral”, Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), El Salvador, marzo 2004.

Lara López, Edgar, “Potenciales Impactos del Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte sobre el Mercado de Trabajo Salvadoreño”, Universidad de El Salvador (UES), 2002.

Martínez Sánchez, J. Manuel, “Comentario al Libro de Diego Guerrero Competitividad: Teoría y Practica”, Laberinto Tres, Universidad de Málaga (UMA), España.

Martínez Sánchez, J. Manuel, “Acerca de las Teorías del Comercio Internacional”, Laberinto Cuatro, Universidad de Málaga (UMA), España.

Mendicú ti Navarro, MA de Lourdes, “Ponencia Presentada al Depto. de Teoría Económica U. de Barcelona a la V jornada de Economía Crítica”.

Ministerio de Economía Gobierno de El Salvador (MINEC), Dirección de Administración de Tratados Comerciales DATCO, Programas de Desgravación y Tratados de Libre Comercio.

Moltimore, M. y W. Peres, “La Competitividad Empresarial en América Latina y el Caribe”, revista de la CEPAL 74, Agosto 2001.

Nápoles Ruiz, Pablo, “México Beyond NAFTA Perspectives for the European Debate”, Routledge, 2001.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Informe Sobre Desarrollo Humano 2004 (IDH),

Ros, Jaime, “El Crecimiento Económico en México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas”, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México, mayo 2004.

Secretaría de Economía de México, Estadísticas de Comercio e IED, “Resultados de la Relación Comercial de México con sus socios TLC”, http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/

Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano, “Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real ajustado por los Costos Laborales Unitarios”, San José, julio 2003.

Shaikh, Anwar. “Los Tipos de cambio Reales y los movimientos internacionales de Capital”. En Guerrero, Diego. Macroeconomía y Crisis. 2000

Sistema de Información Económica Centroamericana (SIECA), “Las Relaciones Comerciales México - Centroamérica en el marco del acuerdo de Tuxtla”, marzo 2004.

Tolentino. José y Martínez, Gerson, “Análisis de los Resultados para el Sector Agropecuario Salvadoreño en el tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, FUNDE, San Salvador, abril 2005.

Villalona, Cesar, “Resultados Socioeconómicos en El Salvador del primer año del tratado de Libre Comercio con México”, CEICOM, San Salvador, enero 2003.

Williamson, John, “No hay consenso en el significado”, Finanzas y Desarrollo, FMI Vol. 40, No. 3.

SITIOS WEB CONSULTADOS

- Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) www.bcr.org.sv
- Banco Nacional de México (BANXICO) www.banxico.org.mx
- Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC) www.minec.gob.sv
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) www.eclac.cl
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI) www.inegi.gob.mx
- Sistema de Integración Económica Centroamericana www.sieca.org.gt
- Enciclopedia Multimedia Virtual en Internet de Economía www.eumed.net
- El Salvador Centroamérica Comercio e Inversión www.elsalvadortrade.com.sv
- Dirección de Administración de Tratados Comerciales www.minec.gob.sv/datco
- Sistemas de Estadísticas de Comercio de América Latina
www.iadb.org/intal/bdi/dataintalweb.htm
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial www.unido.org
- Dirección General de Estadísticas y Censos www.digestyc.gob.sv

Apéndice: Notas metodológicas del cálculo de los CLU

Se procedió a calcular los costos laborales unitarios de la industria manufacturera para El Salvador y México, con base a la siguiente forma:

$$CLU = \frac{\frac{W}{L}}{\frac{PIB_{real}m}{L}} = \frac{W_l}{\pi}$$

En donde W representa la masa salarial en un determinado año, L el número total de trabajadores por año, $PIB_{real}m$ es el Producto Interno Bruto real de la industria manufacturera. El cociente de $W/L = W_l$ equivale al salario por trabajador y el cociente de $Q/L = \pi$ es una medida de productividad del trabajo.

Para efectos de análisis, se transformaron los valores absolutos resultantes del ejercicio anterior en números índices, para lo cual se utilizaron como años de referencia 1990 y 2000. La utilización de 1990 como año base se dio con el objeto de facilitar el seguimiento de la evolución de los CLU en el periodo analizado. Se decidió utilizar al 2000 como año base para algunas estimaciones, dado que este fue el año previo a la entrada en vigencia del TLCTN, lo que permitiría evidenciar con mayor claridad los cambios a partir de la entrada en vigencia de dicho acuerdo, respecto al periodo previo.

Se procedió a calcular los ICLU en términos reales, para lo cual se procedió a deflactar los salarios nominales de cada país con su respectivo IPC en cada año. De igual manera se obtuvieron los ICLU nominales en dólares. Para ello los salarios nominales en moneda local se convirtieron a dólares utilizando el valor del Tipo de Cambio Nominal promedio anual de cada país.

En el caso de El Salvador, para construir las series estadísticas necesarias en el cálculo de los CLU, se contó con datos anuales de salarios medios nominales para la industria manufacturera, así como del número total de trabajadores cotizantes en dicha industria.

Estos fueron obtenidos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social. Los datos de producción de la industria manufacturera del Banco Central de Reserva. Para México, las series estadísticas de salarios y número de trabajadores fueron obtenidas de la Encuesta Industrial Anual publicada en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI); y en el Banco de México las series estadísticas de producción.

Las series estadísticas para la construcción del Tipo de Cambio Real fueron obtenidas de la base de datos World Development Indicators del Banco Mundial (2005), estas fueron: tipos de cambio nominal para ambos países, índice de precios al consumidor e inflación.

ANEXOS

Anexo A-1
 El Salvador: Valor Agregado por rama de Actividad Económica
 Precios constantes de 1990
 En millones de dólares

Año	Total Producto Interno Bruto	Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	Explotación de Minas y Canteras	Industria Manufacturera	Electricidad, Gas y Agua	Construcción	Comercio, Restaurantes y Hoteles	Transporte, Alm. y Com.	Establecimientos Financieros y Seguros	Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	Servicios del Gobierno	Servicios Bancarios Imputados
1990	4,800.9	821.1	18.1	1,042.5	56.0	166.8	871.2	352.3	104.4	168.2	354.3	-80.1
1991	4,972.6	818.8	19.9	1,104.1	27.6	184.0	932.5	369.0	100.5	182.3	356.5	-78.5
1992	5,347.7	884.6	20.9	1,213.1	29.1	195.9	1,039.5	403.7	122.0	189.0	344.1	-96.8
1993	5,741.8	861.8	23.1	1,194.6	31.8	202.8	1,106.5	430.5	135.8	190.6	345.3	-124.9
1994	6,089.2	841.3	25.6	1,282.8	33.3	226.2	1,201.2	456.2	163.2	201.6	354.3	-132.6
1995	6,478.7	879.3	27.4	1,370.6	35.0	239.9	1,320.2	481.4	189.9	213.5	369.5	-164.2
1996	6,589.2	890.4	27.6	1,394.5	41.0	246.4	1,325.7	490.3	195.0	220.6	385.1	-177.0
1997	6,869.0	893.5	29.4	1,506.0	42.7	261.6	1,364.0	528.1	219.6	230.2	399.7	-202.1
1998	7,126.5	887.3	31.0	1,605.8	45.3	283.7	1,419.1	550.4	240.7	236.7	401.1	-217.7
1999	7,372.3	955.3	31.1	1,665.0	46.5	278.7	1,447.8	602.9	269.6	237.1	407.3	-233.4
2000	7,531.0	925.3	29.7	1,734.1	45.4	269.3	1,499.8	639.9	290.4	240.6	411.0	-247.9
2001	7,659.7	900.8	33.1	1,804.2	47.5	295.2	1,528.5	667.1	295.0	245.3	413.4	-253.5
2002(p)	7,830.5	902.1	35.0	1,856.1	51.0	314.9	1,550.8	700.7	297.2	251.7	398.8	-255.8
2003(p)	7,972.5	903.1	36.4	1,898.6	52.6	328.1	1,569.2	717.9	302.6	255.4	398.8	-255.8
2004(p)	8,095.4	932.3	37.1	1,911.7	53.3	283.5	1,591.9	754.5	316.5	260.5	403.2	-248.3

Fuente: Banco Central de Reserva.

Anexo A-2
El Salvador: Comercio bilateral con México
En dólares

Año	Importaciones	Crecimiento anual de la importaciones	Exportaciones	Crecimiento anual de las exportaciones	Saldo Comercial	Crecimiento anual del Saldo comercial	Brecha Comercial	Índice de Brecha Comercial 100=1990	Índice de Brecha Comercial 100=2000
1990	108,441,281		5,125,919		-103,315,362		21.2	100.0	108.0
1991	118,247,162	9.0	8,112,350	58.3	-110,134,812	6.6	14.6	68.9	74.4
1992	106,439,633	-10.0	10,126,144	24.8	-96,313,489	-12.5	10.5	49.7	53.6
1993	111,919,690	5.1	16,317,250	61.1	-95,602,440	-0.7	6.9	32.4	35.0
1994	105,121,376	-6.1	21,184,996	29.8	-83,936,380	-12.2	5.0	23.5	25.3
1995	156,873,258	49.2	8,557,676	-59.6	-148,315,582	76.7	18.3	86.6	93.6
1996	172,273,134	9.8	12,566,204	46.8	-159,706,930	7.7	13.7	64.8	70.0
1997	236,280,166	37.2	17,898,165	42.4	-218,382,001	36.7	13.2	62.4	67.4
1998	238,593,643	1.0	17,289,758	-3.4	-221,303,885	1.3	13.8	65.2	70.4
1999	264,044,358	10.7	14,337,411	-17.1	-249,706,947	12.8	18.4	87.0	94.0
2000 (P)	257,248,826	-2.6	13,127,981	-8.4	-244,120,845	-2.2	19.6	92.6	100.0
2001 (P)	313,771,922	22.0	24,630,797	87.6	-289,141,125	18.4	12.7	60.2	65.0
2002 (P)	294,580,511	-6.1	31,912,495	29.6	-262,668,016	-9.2	9.2	43.6	47.1
2003 (P)	315,634,290	7.1	37,382,736	17.1	-278,251,554	5.9	8.4	39.9	43.1
2004 (P)	374,152,933	18.5	35,808,749	-4.2	-338,344,184	21.6	10.4	49.4	53.3

Fuente: elaboración propia con base a SIECA 2005 y BCR

* Cálculos propios

Anexo A-3
El Salvador: Principales países destino de las exportaciones

Origen/Destino	Exportaciones	Part.	Origen/Destino	Exportaciones	Part.	Origen/Destino	Exportaciones	Part.
	1994			1995			1996	
	Valor US\$			Valor US\$			Valor US\$	
<u>Estados Unidos de América</u>	178,814,332	21.8	<u>Guatemala</u>	217,204,248	21.6	<u>Guatemala</u>	210,655,497	20.6
<u>Guatemala</u>	177,471,330	21.7	<u>Estados Unidos de América</u>	187,444,200	18.6	<u>Estados Unidos de América</u>	189,969,434	18.5
<u>Alemania</u>	122,868,116	15.0	<u>Alemania</u>	139,630,385	13.9	<u>Alemania</u>	158,950,172	15.5
<u>Costa Rica</u>	72,904,968	8.9	<u>Costa Rica</u>	88,257,263	8.8	<u>Honduras</u>	97,470,165	9.5
<u>Honduras</u>	56,095,196	6.8	<u>Países Bajos</u>	81,833,447	8.1	<u>Costa Rica</u>	93,277,057	9.1
<u>Nicaragua</u>	36,692,341	4.5	<u>Honduras</u>	79,560,569	7.9	<u>Bélgica-Luxemburgo</u>	60,589,436	5.9
<u>Bélgica-Luxemburgo</u>	35,033,349	4.3	<u>Nicaragua</u>	42,320,477	4.2	<u>Nicaragua</u>	53,667,041	5.2
<u>Países Bajos</u>	22,532,269	2.8	<u>Bélgica-Luxemburgo</u>	38,877,134	3.9	<u>Países Bajos</u>	31,318,975	3.1
<u>México</u>	21,184,996	2.6	<u>Canadá</u>	16,551,929	1.6	<u>Panamá</u>	24,533,391	2.4
<u>Canadá</u>	13,351,297	1.6	<u>Panamá</u>	15,466,445	1.5	<u>México</u>	12,566,204	1.2
<u>Panamá</u>	12,048,025	1.5	<u>Japón</u>	14,226,649	1.4	<u>Japón</u>	10,343,412	1.0
<u>Venezuela</u>	11,316,611	1.4	<u>Venezuela</u>	11,086,480	1.1	<u>Reino Unido</u>	9,922,827	1.0
<u>República Dominicana</u>	7,404,499	0.9	<u>República Dominicana</u>	9,775,000	1.0	<u>República Dominicana</u>	8,064,000	0.8
<u>Francia</u>	7,385,514	0.9	<u>España</u>	9,052,272	0.9	<u>Italia</u>	7,508,396	0.7
<u>Japón</u>	7,143,283	0.9	<u>México</u>	8,557,676	0.9	<u>Puerto Rico</u>	7,470,291	0.7
Total Selección	782,246,126	95.5	Total Selección	959,844,174	95.5	Total Selección	976,306,298	95.3
Total	819,122,353	100.0		1,005,442,480	100.0		1,024,268,200	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Continúa...

Anexo A-3
El Salvador: Principales países destino de las exportaciones

Origen/Destino	Exportaciones	Part.	Costa Rica	Exportaciones	Part.	Origen/Destino	Exportaciones	Part.
	1997			1998			1999	
	Valor US\$			Valor US\$			Valor US\$	
Guatemala	266,055,882	19.4	Guatemala	283,718,818	22.6	Guatemala	284,115,032	24.1
Estados Unidos de América	264,524,403	19.3	Estados Unidos de América	262,612,404	20.9	Estados Unidos de América	243,146,913	20.7
Alemania	239,729,768	17.5	Honduras	148,726,462	11.8	Honduras	171,622,453	14.6
Honduras	136,099,229	9.9	Alemania	140,259,948	11.2	Alemania	105,192,430	8.9
Costa Rica	111,763,422	8.2	Costa Rica	110,420,082	8.8	Costa Rica	91,911,514	7.8
Nicaragua	64,904,453	4.7	Nicaragua	75,009,856	6.0	Nicaragua	91,087,536	7.7
Bélgica-Luxemburgo	61,409,241	4.5	Bélgica-Luxemburgo	24,647,384	2.0	Panamá	35,445,231	3.0
Reino Unido	30,418,470	2.2	Panamá	24,321,440	1.9	Bélgica-Luxemburgo	18,211,545	1.5
Países Bajos	29,154,412	2.1	Rusia	22,215,676	1.8	México	14,337,411	1.2
Panamá	24,701,606	1.8	Países Bajos	21,918,253	1.7	República Dominicana	14,181,644	1.2
México	17,898,165	1.3	Reino Unido	19,754,561	1.6	Reino Unido	14,094,839	1.2
Francia	17,057,483	1.2	México	17,289,758	1.4	Francia	12,103,739	1.0
Japón	14,128,158	1.0	República Dominicana	13,416,264	1.1	Rusia	11,916,578	1.0
República Dominicana	11,472,896	0.8	Japón	13,162,893	1.0	Canadá	9,361,682	0.8
Canadá	11,361,768	0.8	Francia	13,152,507	1.0	Japón	7,898,777	0.7
Total Selección	1,300,679,356	94.9	Total Selección	1,190,626,306	94.8	Total Selección	1,124,627,324	95.6
	1,371,116,624	100.0		1,256,431,323	100.0		1,176,645,485	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Continúa...

Anexo A-3
El Salvador: Principales países destino de las exportaciones

Origen/Destino	Exportaciones	Part.	Origen/Destino	Exportaciones	Part.	Origen/Destino	Exportaciones	Part.
	2000 ^(P)			2001 ^(P)			2002 ^(P)	
	Valor US\$			Valor US\$			Valor US\$	
Guatemala	318,789,666	23.9	Guatemala	323,377,737	26.6	Guatemala	343,967,031	27.8
Estados Unidos de América	310,648,099	23.3	Estados Unidos de América	223,047,854	18.4	Estados Unidos de América	249,038,147	20.1
Honduras	225,066,160	16.9	Honduras	184,456,431	15.2	Honduras	176,611,111	14.3
Nicaragua	107,460,244	8.1	Nicaragua	120,260,131	9.9	Nicaragua	113,216,037	9.1
Alemania	94,376,913	7.1	Costa Rica	94,616,891	7.8	Costa Rica	106,627,651	8.6
Costa Rica	85,712,140	6.4	Panamá	48,880,500	4.0	Panamá	45,025,063	3.6
Panamá	39,029,612	2.9	Rusia	48,878,284	4.0	Alemania	36,383,014	2.9
Rusia	17,475,903	1.3	Alemania	48,808,019	4.0	México	31,912,495	2.6
Reino Unido	14,538,121	1.1	México	24,630,797	2.0	República Dominicana	20,827,426	1.7
Bélgica-Luxemburgo	13,801,925	1.0	República Dominicana	12,404,561	1.0	Rusia	18,532,394	1.5
México	13,127,981	1.0	Francia	10,153,251	0.8	Francia	10,514,224	0.8
República Dominicana	12,281,668	0.9	Belice	7,172,111	0.6	Belice	7,537,090	0.6
Francia	12,161,664	0.9	Venezuela	6,651,722	0.5	Italia	6,963,374	0.6
Japón	9,517,628	0.7	Reino Unido	6,527,297	0.5	China Taiwán, República de	6,597,627	0.5
Marruecos	8,657,273	0.6	Brasil	6,421,418	0.5	Reino Unido	6,371,739	0.5
Total Selección	1,282,644,997	96.3	Total Selección	1,166,287,004	96.1	Total Selección	1,180,124,423	95.3
	1,332,317,231	100.0		1,213,474,432	100.0		1,238,114,821	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Continúa...

Anexo A-3
El Salvador: Principales países destino de las exportaciones

País Origen/Destino	Exportaciones	Part.
	2003 ^(P)	
	Valor US\$	
Guatemala	361,244,205	28.8
Estados Unidos de América	239,935,126	19.1
Honduras	184,890,931	14.7
Costa Rica	102,027,575	8.1
Nicaragua	98,053,703	7.8
Panamá	46,264,795	3.7
México	37,382,736	3.0
Alemania	31,296,647	2.5
Rusia	25,934,699	2.1
República Dominicana	22,158,637	1.8
España	14,571,582	1.2
Japón	8,808,785	0.7
Belice	8,615,611	0.7
Francia	7,913,925	0.6
Bélgica-Luxemburgo	6,584,616	0.5
Total Selección	1,195,683,573	95.3
	1,254,951,748	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Anexo A-4
El Salvador: Principales Países origen de las Importaciones

	País Origen/Destino	IMPORTACIONES		Part.	País Origen/Destino	IMPORTACIONES		Part.	País Origen/Destino	IMPORTACIONES	
		1994				1995				1996	
		Valor				Valor				Valor	
1	Estados Unidos de América	914,807,829	40.6		Estados Unidos de América	1,201,157,943	42.1		Estados Unidos de América	1,055,422,742	39.5
2	Guatemala	241,467,629	10.7		Guatemala	303,951,327	10.6		Guatemala	279,756,793	10.5
3	Japón	142,670,092	6.3		México	156,873,258	5.5		México	172,273,134	6.4
4	Venezuela	137,870,342	6.1		Japón	142,079,752	5.0		Zona Libre del Canal de Panamá	120,241,151	4.5
5	México	105,121,376	4.7		Costa Rica	96,957,431	3.4		Japón	114,146,945	4.3
6	Costa Rica	78,585,454	3.5		Venezuela	90,200,370	3.2		Costa Rica	101,715,217	3.8
7	Alemania	72,809,254	3.2		Alemania	89,257,259	3.1		Alemania	97,828,785	3.7
8	Honduras	45,869,827	2.0		Zona Libre del Canal de Panamá	89,097,296	3.1		Honduras	70,278,143	2.6
9	Zona Libre del Canal de Panamá	40,701,101	1.8		Panamá	67,797,459	2.4		Venezuela	59,587,384	2.2
10	Brasil	40,119,238	1.8		Honduras	54,704,771	1.9		Panamá	55,618,614	2.1
11	Panamá	39,811,500	1.8		Finlandia	38,465,629	1.3		Nicaragua	54,110,464	2.0
12	Nicaragua	31,526,972	1.4		Nicaragua	36,645,738	1.3		Italia	31,161,649	1.2
13	Finlandia	30,653,931	1.4		Brasil	35,400,945	1.2		Países Bajos	30,402,654	1.1
14	España	28,833,890	1.3		Países Bajos	32,963,050	1.2		Antillas Holandesas	30,347,651	1.1
15	Reino Unido	25,501,732	1.1		Reino Unido	32,541,172	1.1		Brasil	29,427,255	1.1
	Total Selección	1,976,350,167	87.7		Total Selección	2,468,093,400	86.4		Total Selección	2,302,318,581	86.2
		2,253,456,194	100.0			2,856,132,851	100.0			2,671,164,977	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Continúa...

Anexo A-4
El Salvador: Principales Países origen de las Importaciones

País Origen/Destino	IMPORTACIONES		País Origen/Destino	IMPORTACIONES		País Origen/Destino	IMPORTACIONES	
	1997	Part.		1998	Part.		1999	Part.
	Valor			Valor			Valor	
<u>Estados Unidos de América</u>	1,211,931,706	40.7	<u>Estados Unidos de América</u>	1,184,798,470	38.0	<u>Estados Unidos de América</u>	1,155,381,404	36.8
<u>Guatemala</u>	328,705,928	11.0	<u>Guatemala</u>	350,347,865	11.2	<u>Guatemala</u>	384,493,482	12.2
<u>México</u>	236,280,166	7.9	<u>México</u>	238,593,643	7.6	<u>México</u>	264,044,358	8.4
<u>Costa Rica</u>	116,821,268	3.9	<u>Japón</u>	145,261,829	4.7	<u>Japón</u>	126,678,407	4.0
<u>Alemania</u>	93,576,511	3.1	<u>Costa Rica</u>	115,127,994	3.7	<u>Costa Rica</u>	116,189,232	3.7
<u>Japón</u>	91,596,246	3.1	<u>Panamá</u>	106,027,819	3.4	<u>Panamá</u>	98,292,129	3.1
<u>Honduras</u>	85,412,017	2.9	<u>Alemania</u>	90,286,507	2.9	<u>Honduras</u>	87,744,190	2.8
<u>Ecuador</u>	79,586,319	2.7	<u>Honduras</u>	87,811,574	2.8	<u>Ecuador</u>	81,606,119	2.6
<u>Panamá</u>	65,786,797	2.2	<u>Ecuador</u>	85,492,376	2.7	<u>Alemania</u>	74,459,080	2.4
<u>Venezuela</u>	63,812,336	2.1	<u>España</u>	51,309,907	1.6	<u>Nicaragua</u>	64,555,521	2.1
<u>Nicaragua</u>	51,317,367	1.7	<u>Nicaragua</u>	49,419,237	1.6	<u>Antillas Holandesas</u>	54,529,482	1.7
<u>Colombia</u>	42,294,916	1.4	<u>Venezuela</u>	41,799,133	1.3	<u>Venezuela</u>	43,507,954	1.4
<u>España</u>	39,664,858	1.3	<u>China Taiwán, República de</u>	33,749,225	1.1	<u>Colombia</u>	37,543,675	1.2
<u>Zona Libre del Canal de Panamá</u>	36,969,771	1.2	<u>Colombia</u>	32,758,602	1.0	<u>España</u>	36,208,776	1.2
<u>Italia</u>	31,186,312	1.0	<u>Italia</u>	31,574,368	1.0	<u>China Taiwán, República de</u>	34,241,870	1.1
Total Selección	2,574,942,518	86.4	Total Selección	2,644,358,549	84.7	Total Selección	2,659,475,679	84.7
	2,980,528,126	100.0		3,121,414,699	100.0		3,140,019,976	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Continúa...

Anexo A-4
El Salvador: Principales Países origen de las Importaciones

País Origen/Destino	IMPORTACIONES		País Origen/Destino	IMPORTACIONES		Origen/Destino	IMPORTACIONES	
	2000 ^(P)			2001 ^(P)			2002 ^(P)	
	Valor	Part.		Valor	Part.		Valor	Part.
Estados Unidos de América	1,298,542,600	34.2	Estados Unidos de América	1,301,867,130	33.7	Estados Unidos de América	1,294,630,773	33.1
Guatemala	478,101,863	12.6	Guatemala	435,189,910	11.3	Guatemala	418,630,236	10.7
México	257,248,826	6.8	México	313,771,922	8.1	México	294,580,511	7.5
Ecuador	152,285,122	4.0	Costa Rica	163,456,720	4.2	Panamá	156,171,603	4.0
Costa Rica	143,557,124	3.8	Panamá	135,140,975	3.5	Honduras	155,173,713	4.0
Panamá	129,678,361	3.4	Honduras	133,848,053	3.5	Ecuador	152,485,079	3.9
Japón	122,517,538	3.2	Ecuador	127,409,003	3.3	Costa Rica	148,988,919	3.8
Honduras	119,547,480	3.2	Japón	124,653,201	3.2	Japón	136,212,206	3.5
Aruba y Curazao	92,399,501	2.4	Alemania	88,951,692	2.3	Nicaragua	97,515,998	2.5
Antillas Holandesas	83,245,104	2.2	Nicaragua	87,941,248	2.3	Brasil	82,166,862	2.1
Alemania	75,853,629	2.0	Venezuela	82,299,834	2.1	Alemania	80,971,136	2.1
Nicaragua	69,778,829	1.8	Aruba y Curazao	59,982,061	1.6	Venezuela	78,700,943	2.0
Venezuela	64,917,488	1.7	España	54,852,764	1.4	China	68,930,970	1.8
Finlandia	61,058,486	1.6	Brasil	52,612,875	1.4	Antillas Holandesas	64,071,124	1.6
España	57,904,123	1.5	China	49,695,822	1.3	España	61,826,061	1.6
Total Selección	3,206,636,074	84.5	Total Selección	3,211,673,210	83.1	Total Selección	3,291,056,134	84.2
	3,794,774,643	100.0		3,866,164,165	100.0		3,909,392,672	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Continúa...

Anexo A-4
El Salvador: Principales Países origen de las Importaciones

Origen/Destino	IMPORTACIONES	
	2003 ^(P)	
	Valor	Part.
<u>Estados Unidos de América</u>	1,488,338,453	34.0
<u>Guatemala</u>	463,594,766	10.6
<u>México</u>	315,634,290	7.2
<u>Ecuador</u>	168,259,337	3.8
<u>Costa Rica</u>	157,359,041	3.6
<u>Venezuela</u>	139,304,881	3.2
<u>Honduras</u>	134,942,918	3.1
<u>Japón</u>	132,770,325	3.0
<u>Panamá</u>	126,013,776	2.9
<u>Brasil</u>	116,712,704	2.7
<u>Nicaragua</u>	111,572,613	2.5
<u>Alemania</u>	91,605,470	2.1
<u>China</u>	89,083,369	2.0
<u>España</u>	66,534,837	1.5
<u>Colombia</u>	64,969,884	1.5
Total Selección	3,666,696,664	83.7
	4,381,843,123	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SIECA 2005

Anexo A-4b

El Salvador: Balanza Comercial por socios 2003 millones de dólares (cifras incluyen maquila)					
	Export.	%	Import.	%	Saldo
TOTAL	3,136,116		5,762,720		-2,626,604
I. CENTROAMERICA	746,217	23.8	867,470	15.1	-121,253
1 Costa Rica	102,028	3.3	157,359	2.7	-55,331
2 Guatemala	361,244	11.5	463,595	8.0	-102,351
3 Honduras	184,891	5.9	134,943	2.3	49,948
4 Nicaragua	98,054	3.1	111,573	1.9	-13,519
OTROS PAISES DE AMERICA	2,255,357	71.9	3,975,335	69.0	-1,719,978
8 Belice	8,616	0.3	405	0.0	8,211
10 Canadá	6,127	0.2	48,790	0.8	-42,663
11 Colombia	760	0.0	64,970	1.1	-64,210
12 Cuba	1,382	0.0	205	0.0	1,177
13 Chile	674	0.0	43,816	0.8	-43,142
14 Estados Unidos 2/	2,121,100	67.6	2,869,216	49.8	-748,116
15 Ecuador	355	0.0	168,259	2.9	-167,904
16 Haití	586	0.0	79	0.0	507
17 México	37,383	1.2	315,634	5.5	-278,251
18 Panamá 3/	46,265	1.5	126,014	2.2	-79,749
20 Puerto Rico	3,842	0.1	11,685	0.2	-7,843
21 República Dominicana	22,159	0.7	4,206	0.1	17,953
23 Venezuela	3,866	0.1	139,305	2.4	-135,439
ASIA	13,594	0.4	227,424	3.9	-213,830
IV. EUROPA	76,859	2.5	374,320	6.5	-297,461
V. AFRICA	177	0.0	1,397	0.0	-1,220
VI. OCENANIA	100	0.0	6,695	0.1	-6,595
VII. OTRAS PROCEDENCIAS O DESTINOS	43,812	1.4	310,079	5.4	-266,267
52 Otros países	43,812	1.4	310,079	5.4	-266,267

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Anexo A-5a
México: Importancia de El Salvador en las Importaciones totales FOB
(Millones de dólares)

Países	1998	Part. %	1999	Part. %	2000	Part. %	2001	Part. %	2002	Part. %	2003	Part. %
Total FOB	125 373.1		141 974.8		174 457.8		168 396.5		168 678.9		170 545.8	
EE.UU.											105724	62
U.E.											18005.4	10.5
(MCC)	219.8	0.18	314.9	0.22	330.9	0.19	358.1	0.21	621.9	0.37	864.7	0.51
Costa Rica	87.4	0.07	191.4	0.13	180.1	0.10	184.2	0.11	416.3	0.25	584.2	0.34
El Salvador	25.3	0.02	18.2	0.01	19.8	0.01	29.9	0.02	36.4	0.02	44.3	0.03
Guatemala	81.3	0.06	82.6	0.06	90.8	0.05	95.2	0.06	116.7	0.07	151.1	0.09
Honduras	12.1	0.01	8	0.01	13.3	0.01	17.4	0.01	25.4	0.02	47	0.03
Nicaragua	13.6	0.01	14.8	0.01	26.9	0.02	31.4	0.02	27.1	0.02	38.1	0.02

Fuente: INEGI

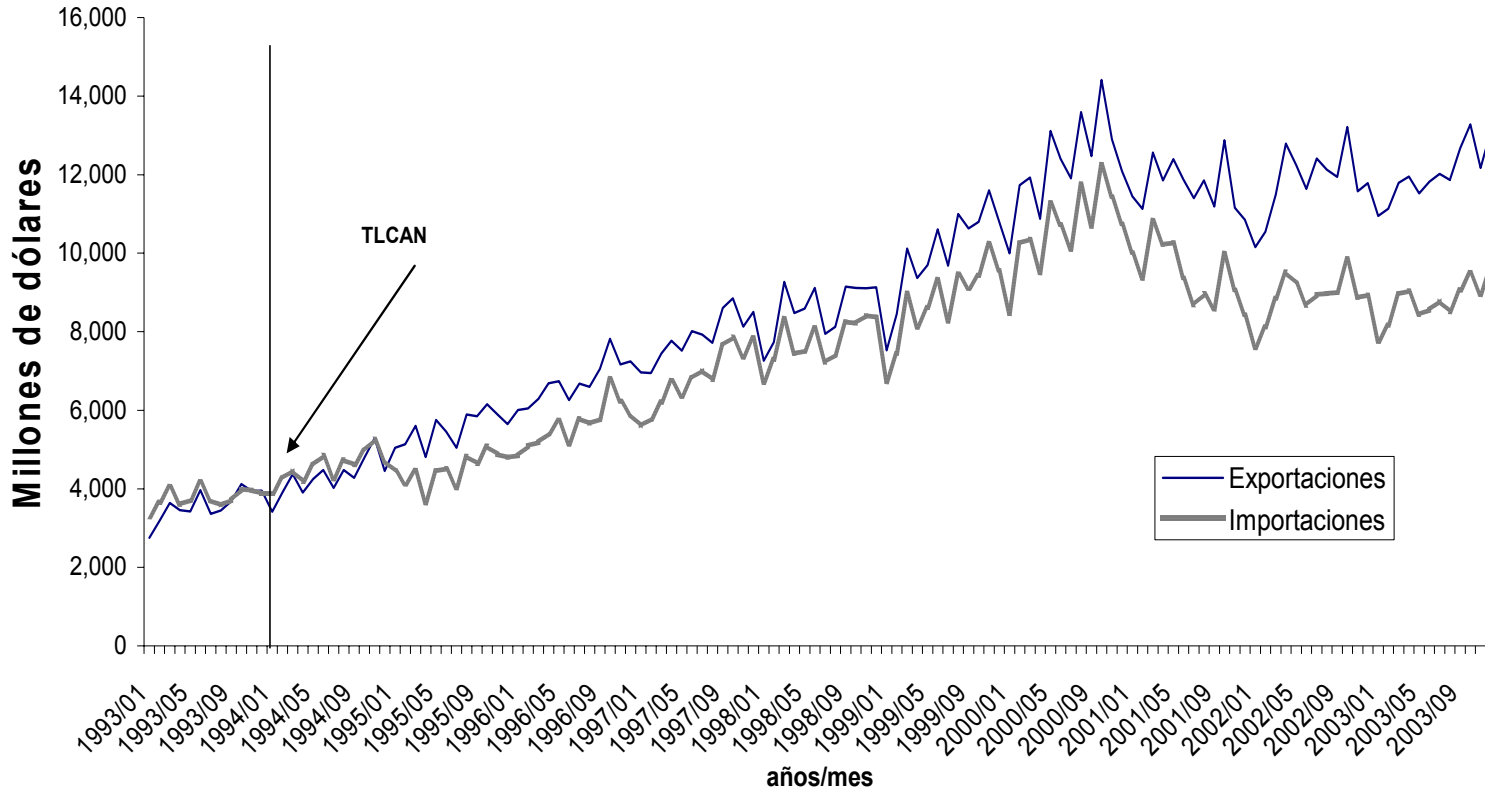
Anexo A-5b
México: Importancia de El Salvador como destino de las Exportaciones Totales FOB
(Millones de dólares)

Países	1998	Part. %	1999	Part. %	2000	Part. %	2001	Part. %	2002	Part. %	2003	Part. %
Total FOB	117459.6		136 391.1		166454.8		158442.9		160 762.7		164922.2	
EE.UU.	103288.6	87.94	120588.1	88.41	147898.3	88.9	140483.9	88.7	143256.9	89.1	146601.3	88.9
U.E.	3898	3.32	5209.6	3.82	5610.2	3.37	5334.1	3.37	5217.7	3.25	5576	3.4
(MCC)	1283.6	1.09	1258.9	0.92	1364.1	0.82	1444.2	0.91	1421.8	0.88	1449.2	0.88
Costa Rica	282.1	0.24	250.5	0.18	286.2	0.17	338.2	0.21	344	0.21	331.4	0.20
El Salvador	218	0.19	244.4	0.18	245.6	0.15	274.3	0.17	265	0.16	261.2	0.16
Guatemala	591.3	0.50	543.6	0.40	535.2	0.32	559.7	0.35	513.9	0.32	536.7	0.33
Honduras	134.6	0.11	156.1	0.11	203.8	0.12	180.4	0.11	207.8	0.13	208.9	0.13
Nicaragua	57.5	0.05	64.5	0.05	93.4	0.06	91.7	0.06	91	0.06	111.1	0.07

Fuente: INEGI

Anexo A-6

Comercio Mexico-EE.UU.



Fuente: INEGI

Anexo A-7

El Salvador: Salarios, producción y ocupados en la industria manufacturera;
Índice de precios al consumidor y Tipo de cambio nominal

	Salarios medios nominales colones ¹	PIB manufacturas millones constantes 1990 ²	trabajadores manufacturas ³	Índice de precios al consumidor 100=2000 ⁴	Tipo de cambio nominal Colones/dólares ⁵
1990	1,231.76	7,923.10	82,765	45.07	6.85
1991	1,333.92	8,391.50	91,073	51.56	8.02
1992	1,464.68	9,219.40	102,714	57.35	8.36
1993	1,649.15	9,078.80	119,577	67.96	8.70
1994	1,704.90	9,748.90	128,840	75.15	8.73
1995	1,857.55	10,416.90	138,956	82.69	8.75
1996	1,993.25	10,598.10	135,146	90.79	8.76
1997	2,074.88	11,445.25	141,064	94.86	8.76
1998	2,115.30	12,204.06	151,018	97.28	8.76
1999	2,126.41	12,654.32	169,385	97.78	8.76
2000	2,220.71	13,178.80	170,285	100.00	8.76
2001	2,158.01	13,712.00	174,701	103.75	8.75
2002	2,213.31	14,106.45	168,486	105.69	8.75
2003	2,257.85	14,429.30	168,716	107.93	8.75

Fuentes: 1/ Los datos correspondientes a los años 1990 a 1996 se obtuvieron del Boletín de Estadísticas del ISSS varios años; los datos para los años 1997 al 2003 fueron proporcionados por Edgar A. Soto, Jefe del Departamento de Estadística del ISSS.
2/ Banco Central de Reserva de El Salvador, Revistas Trimestrales.
3/ Instituto Salvadoreño del Seguro Social, Boletín de Estadísticas, Varios años.
4 y 5/ World Development Indicators, Banco Mundial, 2005.

Anexo A-8
 El Salvador: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la
 Industria Manufacturera en Colones
 100=1990

	Índice de Salarios medios nominales base 1990	Productividad por trabajador ^a	Índice de Productividad por trabajador	ICLUN colones
1990	100.00	95,730	100.00	100.0
1991	108.29	92,140	96.25	112.5
1992	118.91	89,758	93.76	126.8
1993	133.89	75,924	79.31	168.8
1994	138.41	75,667	79.04	175.1
1995	150.80	74,965	78.31	192.6
1996	161.82	78,420	81.92	197.5
1997	168.45	81,135	84.75	198.7
1998	171.73	80,812	84.42	203.4
1999	172.63	74,707	78.04	221.2
2000	180.29	77,393	80.84	223.0
2001	175.20	78,488	81.99	213.7
2002	179.69	83,725	87.46	205.5
2003	183.30	85,524	89.34	205.2

Fuente: Elaboración propia con base a Anexo A-7

a/ La productividad por trabajador se calculó como el cociente entre el PIB manufacturero y el número de trabajadores en la manufactura, con base a anexo A-7.

Anexo A-9
 El Salvador: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la
 Industria manufacturera en Colones
 100= 2000

	Índice de Salarios medios nominales base 2000	Índice de Productividad por trabajador base 2000	ICLUN colones base 2000
1990	55.5	123.7	44.8
1991	60.1	119.1	50.4
1992	66.0	116.0	56.9
1993	74.3	98.1	75.7
1994	76.8	97.8	78.5
1995	83.6	96.9	86.3
1996	89.8	101.3	88.6
1997	93.4	104.8	89.1
1998	95.3	104.4	91.2
1999	95.8	96.5	99.2
2000	100.0	100.0	100.0
2001	97.2	101.4	95.8
2002	99.7	108.2	92.1
2003	101.7	110.5	92.0

Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-7

Anexo A-10
El Salvador: Índice de Costos Laborales Unitarios Reales de la Industria Manufacturera en Colones
100=1990

	Índice de Salarios medios nominales base 1990	Índice de Precios al Consumidor base 1990	Índice de Salarios Medios Reales base 1990	Índice de Productividad base 1990	ICLUR colones base 1990
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	108.3	114.4	94.6	96.3	98.3
1992	118.9	127.3	93.4	93.8	99.6
1993	133.9	150.8	88.8	79.3	111.9
1994	138.4	166.8	83.0	79.0	105.0
1995	150.8	183.5	82.2	78.3	104.9
1996	161.8	201.5	80.3	81.9	98.0
1997	168.4	210.5	80.0	84.8	94.4
1998	171.7	215.9	79.5	84.4	94.2
1999	172.6	217.0	79.6	78.0	101.9
2000	180.3	221.9	81.2	80.8	100.5
2001	175.2	230.3	76.1	82.0	92.8
2002	179.7	234.5	76.6	87.5	87.6
2003	183.3	239.5	76.5	89.3	85.7

Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-7 y A-8

Anexo A-11
 El Salvador: de Costos Laborales Unitarios Reales de la
 Industria manufacturera en Colones
 100= 2000

	Índice de Salarios medios nominales base 2000	Índice de Precios al Consumidor base 2000	Índice de Salarios Medios Reales base 2000	Índice de Productividad por trabajador base 2000	ICLUR colones base 2000
1990	55.5	45.1	123.1	123.7	99.5
1991	60.1	51.6	116.5	119.1	97.8
1992	66.0	57.3	115.0	116.0	99.2
1993	74.3	68.0	109.3	98.1	111.4
1994	76.8	75.2	102.2	97.8	104.5
1995	83.6	82.7	101.2	96.9	104.4
1996	89.8	90.8	98.9	101.3	97.6
1997	93.4	94.9	98.5	104.8	93.9
1998	95.2	97.3	97.9	104.4	93.8
1999	95.7	97.8	97.9	96.5	101.4
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2001	97.2	103.8	93.7	101.4	92.4
2002	99.7	105.7	94.3	108.2	87.2
2003	101.7	107.9	94.2	110.5	85.2

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-7 y A-9

Anexo A-12
El Salvador: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la
Industria Manufacturera en Dólares
100=1990

	Índice de Salarios medios nominales base 1990 ^c	Índice de Tipo de Cambio nominal 100=1990 ^d	Índice de salarios medios Reales 100=1990 ^c	Índice de Productividad por trabajador base 1990 ^c	ICLUN dólares base 1990 ^c
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	108.3	117.1	92.5	96.3	96.1
1992	118.9	122.1	97.4	93.8	103.8
1993	133.9	127.1	105.3	79.3	132.8
1994	138.4	127.5	108.6	79.0	137.3
1995	150.8	127.9	117.9	78.3	150.6
1996	161.8	127.9	126.5	81.9	154.5
1997	168.4	127.9	131.7	84.8	155.4
1998	171.7	127.9	134.3	84.4	159.1
1999	172.6	127.9	135.0	78.0	173.0
2000	180.3	127.9	141.0	80.8	174.4
2001	175.2	127.8	137.1	82.0	167.2
2002	179.7	127.8	140.6	87.5	160.8
2003	183.3	127.8	143.4	89.3	160.5

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-7 y A-8

Anexo A-13
 El Salvador: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la
 Industria manufacturera en Dólares
 100= 2000

	Índice de Salarios medios nominales base 2000 ^c	Índice de Tipo de Cambio nominal 100=2000 ^d	Índice de salarios medios nominales dólares base 2000 ^c	Índice de Productividad por trabajador base 2000 ^c	ICLUN dólares base 2000 ^c
1990	55.46	78.22	70.9	123.7	57.3
1991	60.06	91.57	65.6	119.1	55.1
1992	65.95	95.50	69.1	116.0	59.5
1993	74.26	99.40	74.7	98.1	76.1
1994	76.77	99.70	77.0	97.8	78.8
1995	83.64	100.00	83.6	96.9	86.4
1996	89.75	100.00	89.8	101.3	88.6
1997	93.43	100.01	93.4	104.8	89.1
1998	95.25	100.00	95.3	104.4	91.2
1999	95.75	100.00	95.8	96.5	99.2
2000	99.99	100.00	100.0	100.0	100.0
2001	97.17	99.94	97.2	101.4	95.9
2002	99.66	99.94	99.7	108.2	92.2
2003	101.67	99.94	101.7	110.5	92.1

Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-7 y A-9

Anexo 14

México: Remuneración media, ocupados y producción en la industria manufacturera;
Índice de precios al consumidor y Tipo de cambio nominal

	Remuneración media anual nominal en pesos ⁶	Personal ocupado remunerado ⁷	PIB manufacturas millones precios constantes 1993 ⁸	Tipo de cambio nominal ⁹	Índice de precios al consumidor 100=2000 ¹⁰
1990	14,080	3,275,202	205,525	2.812599	18.565
1991	17,852	3,307,128	212,578	3.01843	22.77
1992	21,692	3,379,765	221,427	3.094898	26.30
1993	24,079	3,309,755	219,934	3.115617	28.87
1994	26,731	3,238,906	228,892	3.375117	30.88
1995	31,372	3,066,717	217,582	6.419425	41.69
1996	38,515	3,278,436	241,152	7.599448	56.02
1997	46,223	3,566,045	265,113	7.91846	67.57
1998	55,135	3,773,206	284,643	9.136042	78.34
1999	65,062	3,913,387	296,631	9.560397	91.33
2000	75,874	4,102,052	317,092	9.455559	100.00
2001	85,400	3,898,763	304,991	9.342341	106.36
2002	92,530	3,637,115	303,004	9.655958	111.71
2003	97,650	3,531,030	299,128	10.78902	116.79

Fuentes: 6 y 7/ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

8/ Banco de México

9 y 10/ World Development Indicators, Banco Mundial, 2005.

Anexo A-15

México: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la Industria Manufacturera en Pesos
100=1990

	Índice de remuneración media anual nominal pesos base 1990	Productividad por trabajador	Índice de Productividad por trabajador base 1990	ICLUN pesos base 1990
1990	100.00	0.06	100.00	100.0
1991	126.79	0.06	102.44	123.8
1992	154.06	0.07	104.41	147.6
1993	171.02	0.07	105.90	161.5
1994	189.85	0.07	112.62	168.6
1995	222.81	0.07	113.07	197.1
1996	273.54	0.07	117.22	233.4
1997	328.29	0.07	118.48	277.1
1998	391.58	0.08	120.22	325.7
1999	462.09	0.08	120.80	382.5
2000	538.88	0.08	123.19	437.4
2001	606.53	0.08	124.67	486.5
2002	657.17	0.08	132.76	495.0
2003	693.54	0.08	135.00	513.7

Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-14

Anexo A-16
 México: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la Industria manufacturera en Pesos
 100=2000

	Índice de remuneración media anual nominal pesos base 2000	Índice de Productividad por trabajador base 2000	ICLUN pesos base 2000
1990	18.6	81.2	22.9
1991	23.5	83.2	28.3
1992	28.6	84.8	33.7
1993	31.7	86.0	36.9
1994	35.2	91.4	38.5
1995	41.3	91.8	45.0
1996	50.8	95.2	53.3
1997	60.9	96.2	63.3
1998	72.7	97.6	74.5
1999	85.7	98.1	87.4
2000	100.0	100.0	100.0
2001	112.6	101.2	111.2
2002	122.0	107.8	113.2
2003	128.7	109.6	117.4

Fuente: Elaboración propia con base a anexo A-14

Anexo A-17
 México: Índice de Costos Laborales Unitarios Reales de la
 Industria Manufacturera en Pesos
 100=1990

	Índice de remuneración media anual nominal pesos base 1990	Índice de precios al Consumidor base 1990	Índice de Remuneraciones medias anuales reales base 1990	Índice de Productividad por trabajador base 1990	ICLUR pesos base 1990
1990	100.00	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	126.79	122.6	103.4	102.4	100.9
1992	154.06	141.7	108.7	104.4	104.1
1993	171.02	155.5	110.0	105.9	103.9
1994	189.85	166.3	114.1	112.6	101.3
1995	222.81	224.5	99.2	113.1	87.8
1996	273.54	301.7	90.7	117.2	77.3
1997	328.29	363.9	90.2	118.5	76.1
1998	391.58	421.9	92.8	120.2	77.2
1999	462.09	491.8	93.9	120.8	77.8
2000	538.88	538.5	100.0	123.2	81.2
2001	606.53	572.8	105.9	124.7	84.9
2002	657.17	601.6	109.2	132.8	82.3
2003	693.54	629.0	110.2	135.0	81.7

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-14 y A-15

Anexo A-18
 México: Índice de Costos Laborales Unitarios Reales de la
 Industria manufacturera en Pesos
 100=2000

	Índice de remuneración media anual nominal pesos base 2000	Índice de precios al Consumidor base 2000	Índice de Remuneraciones medias anuales reales base 2000	Índice de Productividad por trabajador base 2000	ICLUR pesos base 2000
1990	18.6	18.6	100.0	81.2	123.1
1991	23.5	22.8	103.3	83.2	124.3
1992	28.6	26.3	108.7	84.8	128.2
1993	31.7	28.9	109.9	86.0	127.9
1994	35.2	30.9	114.1	91.4	124.8
1995	41.3	41.7	99.2	91.8	108.1
1996	50.8	56.0	90.6	95.2	95.2
1997	60.9	67.6	90.2	96.2	93.7
1998	72.7	78.3	92.8	97.6	95.1
1999	85.7	91.3	93.9	98.1	95.8
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2001	112.6	106.4	105.8	101.2	104.6
2002	122.0	111.7	109.2	107.8	101.3
2003	128.7	116.8	110.2	109.6	100.6

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-14 y A-16

Anexo A-19
México: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la Industria Manufacturera en Dólares
100=1990

	Índice de tipo de cambio nominal pesos/dólares	Índice de remuneración media anual nominal dólares base 1990	Índice de Productividad por trabajador base 1990	ICLUN dólares base 1990
1990	100.00	100.00	100.0	100.0
1991	107.32	118.14	102.4	115.3
1992	110.04	140.01	104.4	134.1
1993	110.77	154.38	105.9	145.8
1994	120.00	158.21	112.6	140.5
1995	228.24	97.62	113.1	86.3
1996	270.19	101.24	117.2	86.4
1997	281.54	116.61	118.5	98.4
1998	324.83	120.55	120.2	100.3
1999	339.91	135.94	120.8	112.5
2000	336.19	160.29	123.2	130.1
2001	332.16	182.60	124.7	146.5
2002	343.31	191.42	132.8	144.2
2003	383.60	180.80	135.0	133.9

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-14 y A-15

Anexo A-20
 México: Índice de Costos Laborales Unitarios Nominales de la
 Industria Manufacturera en Dólares
 100=2000

	Índice de remuneración media anual nominal pesos base 2000	Índice de tipo de cambio nominal pesos/dólares 100=2000	Índice de remuneración media anual nominal dólares base 2000	Índice de Productividad por trabajador base 2000	ICLUN dólares base 2000
1990	18.6	29.7	62.4	81.2	76.9
1991	23.5	31.9	73.7	83.2	88.6
1992	28.6	32.7	87.3	84.8	103.1
1993	31.7	32.9	96.3	86.0	112.0
1994	35.2	35.7	98.7	91.4	108.0
1995	41.3	67.9	60.9	91.8	66.4
1996	50.8	80.4	63.2	95.2	66.4
1997	60.9	83.7	72.7	96.2	75.6
1998	72.7	96.6	75.2	97.6	77.1
1999	85.7	101.1	84.8	98.1	86.5
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2001	112.6	98.8	113.9	101.2	112.6
2002	122.0	102.1	119.4	107.8	110.8
2003	128.7	114.1	112.8	109.6	102.9

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-14 y A-16

Anexo A-21
Índices relativos
100=1990

	Índice de Tipo de cambio nominal	Índice de Tipo de cambio real ¹¹⁰	Índice de Salarios Medios Nominales relativos en moneda local	Índice de Salarios Medios Reales relativos en moneda local	Índice de Salarios Medios Nominales relativos en Dólares	Índice de productividad	ICLUN moneda local	ICLUR moneda local	ICLUN dólares
	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991	109.1	125.4	85.4	91.6	78.3	94.0	90.9	97.5	83.3
1992	110.9	137.6	77.2	85.9	69.6	89.8	85.9	95.7	77.5
1993	114.7	122.0	78.3	80.7	68.2	74.9	104.5	107.8	91.1
1994	106.2	105.7	72.9	72.7	68.6	70.2	103.9	103.6	97.8
1995	56.0	83.9	67.7	82.8	120.8	69.3	97.7	119.6	174.5
1996	47.3	106.2	59.2	88.6	125.0	69.9	84.7	126.8	178.9
1997	45.4	135.8	51.3	88.7	113.0	71.5	71.7	124.0	157.9
1998	39.4	150.4	43.9	85.7	111.4	70.2	62.5	122.1	158.7
1999	37.6	193.4	37.4	84.7	99.3	64.6	57.8	131.1	153.8
2000	38.0	224.1	33.5	81.2	88.0	65.6	51.0	123.8	134.1
2001	38.5	238.3	28.9	71.9	75.1	65.8	43.9	109.3	114.2
2002	37.2	245.1	27.3	70.1	73.5	65.9	41.5	106.5	111.5
2003	33.3	229.9	26.4	69.4	79.4	66.2	39.9	104.9	119.9

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-7, A-8, A-10, A-12, A-14, A-15, A-17, A-19

¹¹⁰ El índice de Tipo de Cambio Real se calculo con base a la formula 6 del capítulo 3, donde el índice de tipo de cambio nominal colones/pesos, se encontró como un cociente del índice de tipo de cambio de cada país con respecto al dólar.

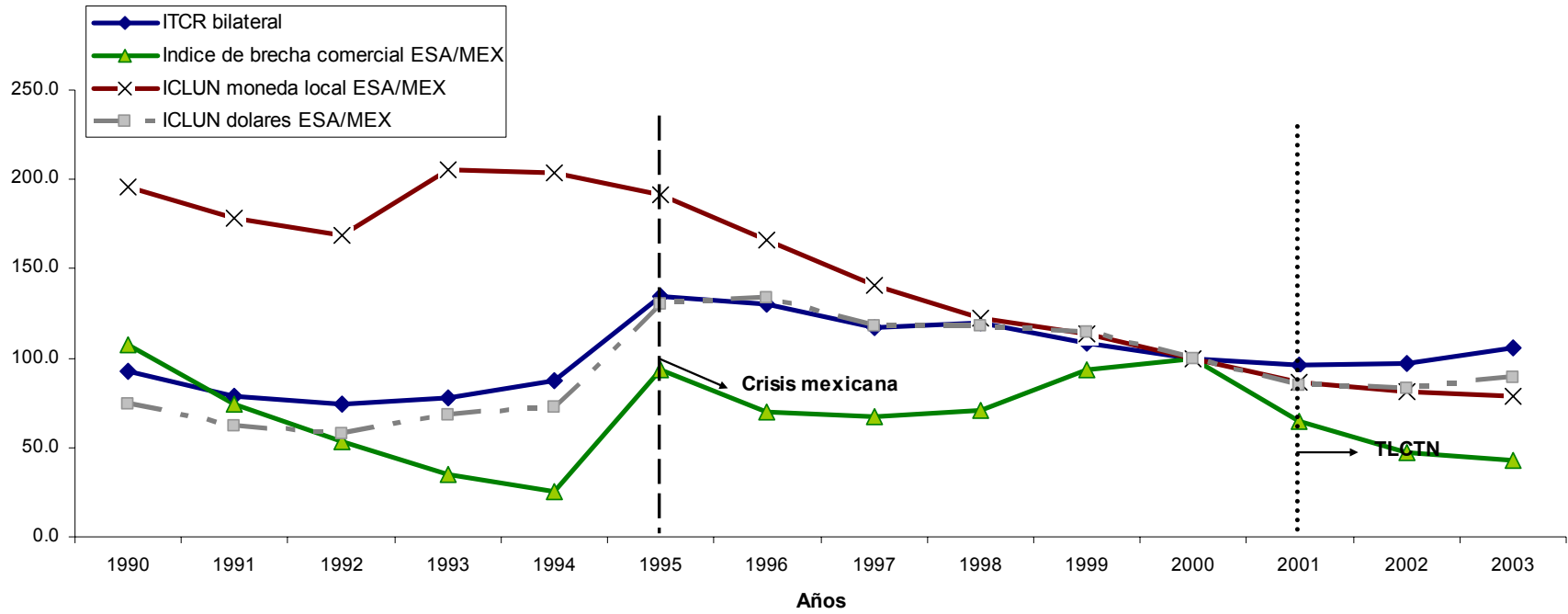
Anexo A-22
Índices relativos
100=2000

	Índice de Tipo de cambio nominal	Índice de Tipo de cambio real	Índice de Salarios Medios Nominales relativos en moneda local	Índice de Salarios Medios Reales relativos en moneda local	Índice de Salarios Medios Nominales relativos en Dólares	Índice de productividad	ICLUN moneda local	ICLUR moneda local	ICLUN dólares
	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX	ESA/MEX
1990	262.9	44.6	298.9	123.1	113.7	152.4	196.2	80.8	74.6
1991	286.8	56.0	255.3	112.8	89.0	143.2	178.3	78.7	62.2
1992	291.7	61.4	230.7	105.8	79.1	136.9	168.6	77.3	57.8
1993	301.6	54.4	234.0	99.4	77.6	114.2	205.1	87.1	68.0
1994	279.3	47.2	217.9	89.5	78.0	107.0	203.8	83.7	73.0
1995	147.3	37.4	202.3	102.0	137.4	105.6	191.7	96.6	130.2
1996	124.4	47.4	176.8	109.1	142.1	106.5	166.1	102.5	133.5
1997	119.4	60.6	153.4	109.2	128.4	109.1	140.7	100.2	117.8
1998	103.5	67.1	131.1	105.6	126.7	107.0	122.5	98.6	118.4
1999	98.9	86.3	111.7	104.3	112.9	98.5	113.5	105.9	114.7
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2001	101.1	106.3	86.3	88.5	85.4	100.3	86.2	88.3	85.2
2002	97.9	109.4	81.7	86.4	83.5	100.4	81.4	86.1	83.2
2003	87.6	102.6	79.0	85.5	90.2	100.9	78.4	84.8	89.4

Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-7, A-9, A-11, A-13, A-14, A-16, A-18, A-20

Anexo A-23

Índices de: tipo de cambio real bilateral, costos laborales unitarios relativos e índice de brecha comercial
100=2000



Fuente: Elaboración propia con base a anexos A-21 y A-22