

Universidad Tecnológica de El Salvador

CARLOS ORELLANA MERLOS

# TLC

## CENTROAMÉRICA – ESTADOS UNIDOS

*Aspectos de interés para El Salvador*

Dentro del marco de las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio (TLC's), y particularmente en las mesas de acceso a los mercados de productos agropecuarios e industriales, se negocian esencialmente los programas de desgravación de los derechos arancelarios a las importaciones (aranceles) de dichos productos, así como las barreras no arancelarias.

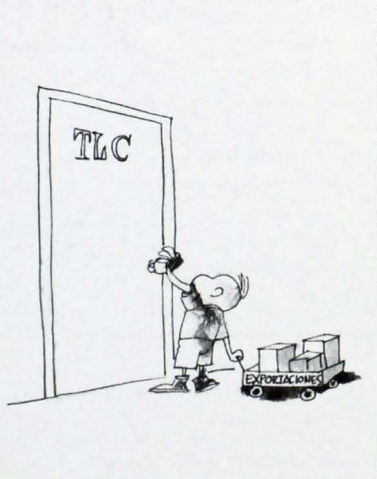
Los aranceles a las importaciones, posiblemente el más importante instrumento de la política comercial externa, tienen como propósito principal proteger a los productores nacionales de los competidores extranjeros para que logren desarrollarse.

Pero, ¿cuál es el objetivo principal de una liberalización comercial, y específicamente de una desgravación arancelaria entre dos o más países? En términos generales, incre-

mentar las exportaciones y promover la competitividad productiva, tanto por el mayor abastecimiento de insumos en mejores condiciones de precio y posiblemente de calidad, como por el reto que plantea la producción extranjera. En principio, la referida competitividad redundaría a su vez en más exportaciones y en mayores beneficios para los consumidores de los países involucrados, ya que dispondrían de una mayor variedad de bienes con mejores precios y calidades.

### La desgravación arancelaria

En el caso concreto de las negociaciones de un TLC entre los países centroamericanos y otros países como Estados Unidos, se debería lograr una eliminación total, pero a menudo paulatina, de los aranceles a las merca-



derías que se comercializan al interior de la eventual zona de libre comercio, y que cumplan con las normas de origen que se acuerden en el marco de dicho TLC, quedando en vigencia los aranceles para los productos que provienen de terceros países, o aranceles de Nación Más Favorecida (NMF).

En este contexto, cabe señalar que El Salvador dispone de ventajas comparativas y competitivas (reales y potenciales) en una serie de productos agropecuarios e industriales; y desde esta perspectiva, la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias a este tipo de productos por parte de Estados Unidos, como resultado de un eventual TLC, contribuiría indudablemente a la expansión de la producción y exportación de dichos bienes, proporcionando a su vez una contribución significativa al crecimiento económico de El Salvador. Paralelamente, permitiría la adquisición con precios más bajos de productos en los cuales El Salvador no posee ventajas comparativas ni competitivas (ciertas materias primas y productos finales), favoreciendo en principio, y sobre esta base, una eficiencia en la asignación de recursos escasos y el bienestar de los consumidores.

Por otra parte, el tema de la desgravación arancelaria de productos agropecuarios e industriales está estrechamente vinculado con aspectos tales como: las ya mencionadas normas de origen para dichos productos; sus restricciones sanitarias y fitosanitarias; y las normas técnicas de los mismos. Por lo tanto, se considera que uno de los propósitos más importantes de El Salvador, dentro de las negociaciones con Estados Unidos, debe ser impedir que dichos aspectos no se constituyan en barreras injustificadas al comercio (exportaciones) de los referidos productos.

#### Estados Unidos y su comparación relativa con El Salvador

El área total de Estados Unidos es de 9,629,091 kilómetros cuadrados, equivalente a 458 veces la superficie de El Salvador; y su población estimada para 2001 es de 278,058,881 personas, es decir, 44 veces superior a la población salvadoreña.

La densidad demográfica estadounidense es de 29 habitantes por kilómetro cuadrado, en tanto que la de El Salvador es 297; la tasa de crecimiento de su población estimada para 2001 es de 0.9%, mientras que la salvadoreña es 1.9%.

El Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos, estimado para 2000, es 754 veces mayor que la economía de El Salvador; mientras que su PIB per cápita para ese mismo año es de US\$36,200, equivalente a 17 veces el PIB per cápita salvadoreño.

Cuadro No. 1

Datos generales sobre Estados Unidos	Veces superior que El Salvador (aproximadamente)
Área total (superficie): 9,629,091 Km <sup>2</sup>	458
Población: 278,058,881 (estimada, 2001)	44
PIB (economía): US\$9,963,000 millones (estimado, 2000)	754
PIB per cápita: US\$36,200 (estimado, 2000)	17
Población bajo línea de pobreza: 12.7% (estimado, 1999)	0.3
PIB sectorial (1999):	
Agropecuaria: 2.0%	0.2
Industria: 18.0%	0.7
Servicios: 80.0%	1.3
Presupuesto (1999):	
Ingresos: US\$1,828,000 millones	1,015
Gastos: US\$1,703,000 millones	774
Exportaciones (FOB): US\$776,000 millones (estimado, 2000)	262
Importaciones (FOB): US\$1,223,000 millones (estimado, 2000)	260

Fuente: "The World Factbook". CIA. USA.

Por otra parte, la población estadounidense bajo la línea de pobreza estimada para 1999 fue 12.7%, siendo la de El Salvador 48%; asimismo, la tasa de desempleo en Estados Unidos para el 2000, es de 4%, en comparación con la salvadoreña de 8.5%.

Con respecto al PIB sectorial de Estados Unidos, en 1999, el sector agropecuario representó 2%, el industrial 18% y los servicios 80%; mientras que tales participaciones relativas en el caso salvadoreño fueron 12%, 28% y 60%, respectivamente.

Los ingresos del presupuesto fiscal de Estados Unidos en 1999, fueron más de 1,000 veces los de El Salvador, y los gastos 774 veces superiores. Por su parte, la deuda externa estadounidense excede en 210 veces la salvadoreña.

Estados Unidos tiene un sector industrial altamente diversificado y tecnológicamente avanzado, y dentro de sus subsectores más importantes se encuentran: petróleo, acero, vehículos automotores, aeroespacial, telecomunicaciones, químicos, electrónicos, procesamiento de alimentos, bienes de consumo, madera y minería.

Por otra parte, entre los principales productos agropecuarios estadounidenses, están: trigo, maíz y otros granos; frutas; vegetales; algodón; carnes de res, cerdo y aves; productos lácteos; productos forestales y pescado.

En cuanto a las exportaciones de Estados Unidos (FOB) estimadas para 2000, éstas son 262 veces mayores que las salvadoreñas y las importaciones (FOB) 260 veces.

Dentro de las exportaciones estadounidenses más importantes se encuentran productos tales como: bienes de capital, automóviles, suministros industriales y materias primas, bienes de consumo y productos agropecuarios. Entre los principales productos importados por Estados Unidos

## Universidad Tecnológica de El Salvador

## Un TLC Centro América - Estados Unidos

están: aceite crudo y productos de petróleo refinados; maquinaria, automóviles; bienes de consumo; materias primas industriales; alimentos y bebidas.

Finalmente, los socios comerciales más importantes de Estados Unidos en 2000, por el lado de sus exportaciones han sido: Canadá (23%), México (14%), Japón (8%), Reino Unido (5%) y Alemania (4%). Por el lado de sus importaciones: Canadá (19%), México (11%), Japón (11%), China (8%) y Alemania (5%).

En síntesis, todos los elementos anteriores comprueban las evidentes y acentuadas diferencias o asimetrías existentes entre el grado de desarrollo de las economías de Estados Unidos y de El Salvador.

### Estados Unidos Socio estratégico en la agenda de negociaciones

Dentro de los principales socios comerciales de El Salvador en 2001, se pueden mencionar, por el lado de las exportaciones, los siguientes países: Guatemala (11.3%); Honduras (6.4%); Nicaragua (4.2%); Costa Rica (3.3%); y, sobre todo, Estados Unidos (65.4%)<sup>1</sup>. En efecto, las exportaciones hacia este último país han llegado a un valor de US\$1,874.8 millones, de un total exportado (FOB) de US\$2,865.1 millones durante el año en referencia.

Cuadro No.2

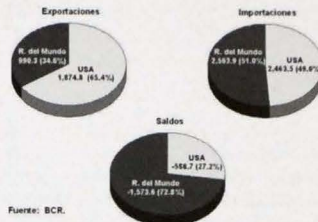
Principales socios comerciales de El Salvador. 2001  
(Millones de US\$)

Países	Exportaciones		Importaciones		Saldos	
	Valor (FOB)	%	Valor (CIF)	%	Valor	%
USA	1,874.8	65.4	2,463.5	49.0	-588.7	27.2
Alemania	48.8	1.7	89.0	1.8	-40.2	1.9
Japón	5.6	0.2	124.4	2.5	-118.8	5.5
España	3.9	0.1	54.8	1.1	-50.9	2.4
Guatemala	323.2	11.3	435.4	8.7	-112.2	5.2
Costa Rica	94.6	3.3	163.4	3.3	-68.8	3.2
Nicaragua	120.9	4.2	89.1	1.8	31.2	1.4
Honduras	184.3	6.4	154.7	2.7	49.6	2.3
Panamá	48.9	1.7	135.1	2.7	-86.2	4.0
Brauil	6.4	0.2	52.0	1.0	-45.6	2.1
México	24.6	0.9	312.4	6.2	-287.8	13.3
Venezuela	6.5	0.2	82.3	1.6	-75.8	3.5
Otros	123.2	4.3	891.3	17.7	-768.1	35.5
Total	2,865.1	100.0	5,027.4	100.0	-2,162.3	100.0

<sup>1/</sup> Incluye maquila<sup>2/</sup> Incluye Zona del Canal

Fuente: Banco Central de Reserva.

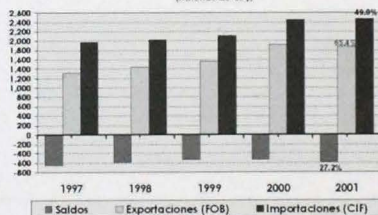
Por el lado de las importaciones, entre los socios comerciales más importantes del país en 2001 se encuentran: Guatemala (8.7%); México (6.2%); Costa Rica (3.3%); Honduras (2.7%); Panamá (2.7%); Japón (2.5%); y, nuevamente, Estados Unidos (49%)<sup>3</sup>. De hecho, las importaciones desde Estados Unidos han dado cuenta de US\$2,463.5 millones, de un total importado (CIF) de US\$5,027.4 millones durante el año en cuestión.

Gráfica No. 1  
Importancia de USA en el comercio de El Salvador. 2001  
(Millones de US\$ y % del total)

Con respecto a los saldos, el intercambio comercial de El Salvador con Estados Unidos representó un déficit de US\$588.7 millones, equivalente a 27.2% del saldo negativo de US\$2,162.3 millones del país con el mundo.

Analizando el comportamiento de las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado estadounidense durante los últimos cinco años, se puede observar que las mismas crecieron a un ritmo conservador desde 1997, hasta 1999. Posteriormente, en el 2000, mostraron un incremento más significativo, como resultado básicamente del buen desarrollo de la actividad maquilera en ese año, y debido a su vez, a los efectos anticipados de la ampliación de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

Sin embargo, para el 2001, el nivel de las exportaciones globales a Estados Unidos no creció y sufrió una reducción, lo cual es explicado en parte por el pobre desempeño de la maquila (relacionado con la desaceleración de la economía estadounidense, que se agravó luego por los impactos desfavorables de los atentados terroristas de septiembre), pero también por la evolución negativa de las exportaciones de productos tradicionales, y particularmente del valor de las ventas externas de café a ese mercado (influida, a su vez, por la caída sufrida en el volumen exportado y el precio internacional del grano). (ver Gráfico No.2).

Gráfica No. 2  
Intercambio comercial El Salvador - USA<sup>1/</sup>  
(Millones de US\$)<sup>1/</sup> Incluye Maquila.

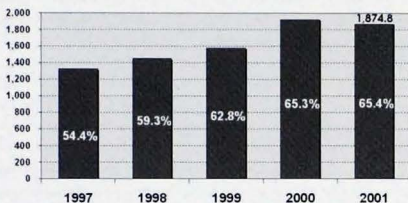
Fuente: Banco Central de Reserva.

## Un TLC Centro América - Estados Unidos

Por otra parte, al analizar la evolución de la participación relativa de las exportaciones de El Salvador a Estados Unidos, dentro de las exportaciones totales de 1997 a 2001, se evidencia claramente que la misma se ha venido incrementando de manera consistente (excepto en el último año, en el cual permaneció prácticamente constante, en buena medida por el efecto de la maquila).

Con respecto a la composición de las exportaciones de El Salvador a Estados Unidos, cabe mencionar que las de productos tradicionales en el 2000, fueron US\$168.7 millones, equivalentes al 8.8% del total exportado a dicho país.

Gráfica No. 3  
Exportaciones de El Salvador a USA\*  
(Millones de US\$)



\* Incluye Maquila.  
Fuente: Banco Central de Reserva.

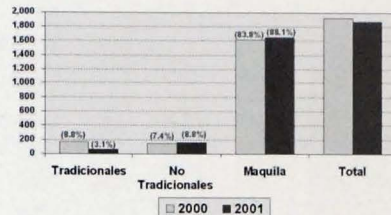
No obstante, en el 2001, las referidas exportaciones han caído a tan solo US\$58.4 millones, es decir, a apenas 3.1% de las exportaciones totales a Estados Unidos, lo cual ha sido un efecto directo de la situación del café, mencionada anteriormente. (ver Gráfico No.4).

Las exportaciones salvadoreñas de productos no tradicionales al mercado estadounidense en 2000 fueron US\$141.9 millones (7.4% del total); y en 2001 han mostrado un crecimiento, al pasar a US\$164.8 millones, lo cual ha permitido que su participación dentro de la estructura de exportaciones al país en cuestión se incremente modestamente a 8.8%. (ver Gráfico No.4).

Por su parte, las exportaciones de bienes maquilados a Estados Unidos en el 2000 alcanzaron US\$1,609 millones, equivalentes al 83.8% de las exportaciones totales a ese país. En 2001, tales exportaciones han registrado un incremento, alcanzado un nivel de US\$1,651.6 millones, es decir, 88.1% de todas las exportaciones a Estados Unidos; sin embargo, lo anterior se debe principalmente a la drástica reducción de la proporción de las exportaciones tradicionales (café) durante este mismo año. (ver Gráfico No.4).

En cuanto a la evolución de las importaciones provenientes de Estados Unidos, éstas han experimentado una tendencia parecida a la de las exportaciones, es decir, un

Gráfica No. 4  
Composición de las exportaciones de El Salvador a USA  
(Millones de US\$)



Fuente: Banco Central de Reserva.

moderado crecimiento de 1997 a 1999, seguido de un mayor incremento en 2000, y después un virtual estancamiento en 2001; asimismo, el comportamiento de estos últimos dos años también ha estado influenciado por el desempeño del sector maquilero. (ver Gráfico No.2).

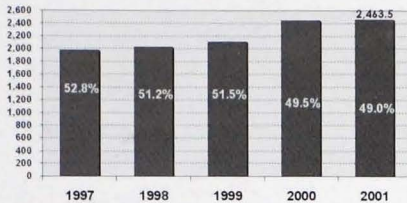
Por otra parte, al observar el comportamiento de la participación relativa de las importaciones salvadoreñas procedentes de Estados Unidos dentro del total de importaciones de los últimos cinco años, se puede comprobar que la misma ha venido decreciendo leve pero consistentemente (excepto en 1999, año en el que permaneció casi constante); lo anterior se debe en parte al efecto de la maquila, pero también, a cierto incremento reciente en la participación relativa de las importaciones de otros países como México. (ver Gráfico No. 5).

Con respecto a la estructura de las importaciones salvadoreñas provenientes de mercado de Estados Unidos, cabe mencionar que las de bienes para la maquila en el 2000 fueron US\$1,152.7 millones, es decir, el 47% del total importado de dicho país; en 2001 las referidas importaciones se han mantenido en un nivel similar (US\$1,161.6 millones; 47.1%), lo cual ha estado ligado a la coyuntura de la economía de Estados Unidos, antes mencionada. (ver Gráfico No.6).

Por su parte, las importaciones provenientes de Estados Unidos de productos no asociados con la maquila fueron US\$1,298.5 millones (53%) en 2000. En 2001, tales importaciones casi no han reportado crecimiento alguno (US\$1,301.9 millones; 52.8%); ello ha estado influenciado por la relativa desaceleración en la actividad económica doméstica durante este mismo año. (ver Gráfico No.6).

Como resultado de los anteriores movimientos en las exportaciones e importaciones, la brecha (deficitaria) con Estados Unidos se estrechó ligeramente entre 1997 y 1999, se mantuvo prácticamente igual en el 2000, pero se ensanchó nuevamente en el 2001, llegando a un nivel de casi US\$600 millones. (ver Gráfico No.2).

Gráfica No. 5  
**Importaciones de El Salvador desde USA\***  
 (Millones de US\$)



\* Incluye Maquila.  
 Fuente: Banco Central de Reserva.

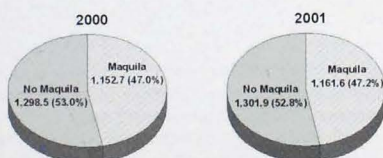
En síntesis, los elementos anteriores comprueban la evidente y acentuada importancia de Estados Unidos en el comercio exterior de El Salvador; y tomando como base esto, se considera también importante avanzar y fortalecer las acciones en el campo de negociaciones globales de Centroamérica para un TLC con Estados Unidos.

Asimismo, dado el valor del comercio con Estados Unidos reportado por El Salvador y la posibilidad de incrementar, casi cualquier asignación de recursos en actividades de apoyo a negociaciones regionales para un acuerdo de liberalización comercial con dicho país, se pagaría por sí misma en un mediano plazo. En otras palabras, las acciones de negociación comercial centroamericana con Estados Unidos constituirían inversiones eficaces y eficientes para economías pequeñas y abiertas como la salvadoreña.

Se considera en este sentido, que el gobierno de El Salvador debe intensificar sus acciones tendientes a posibilitar una negociación para la firma, junto con el resto de países de Centroamérica, de un TLC con Estados Unidos, como parte de una estrategia a nivel regional para lograr una integración efectiva a los mercados continentales (ALCA) e internacionales en general.

Sin lugar a dudas, obtener una mayor penetración en el

Gráfica No. 6  
**Composición de las importaciones de El Salvador desde USA**  
 (Millones de US\$ y %)



Fuente: Banco Central de Reserva.

mercado de Estado Unidos (exenta de aranceles) a través de la negociación de un TLC con dicho país, sería sumamente beneficioso; y en tal sentido, aunque la probabilidad de que lo anterior ocurra durante el 2002, (a menos de un año plazo) es poca, como lo demuestra el caso de Chile, se considera que la referida negociación debe ser uno de los más importantes objetivos de la política comercial externa de El Salvador. De hecho, el potencial del mercado estadounidense, y su aprovechamiento conjunto desde una base regional centroamericana, proporciona oportunidades comerciales considerablemente mayores.

### Antecedentes del proceso para un TLC

Desde finales de los ochenta, los gobiernos de El Salvador han venido poniendo en ejecución programas de reforma económica, con el propósito de reorientar la economía nacional hacia los mercados externos y volverla más competitiva internacionalmente, estableciendo para ello normas relativamente más neutrales para la participación de los agentes económicos en el mercado.

En el caso de la política comercial externa, los referidos programas comenzaron focalizándose en una desgravación arancelaria y una reducción de las barreras no arancelarias.

Posteriormente, la liberalización comercial externa empezó a incorporar otros aspectos como: el lanzamiento y perfeccionamiento del proceso de integración económica centroamericana; la adhesión de El Salvador al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), en mayo de 1991; y la participación en las negociaciones de su denominada Ronda Uruguay, las cuales culminaron con la creación de la actual Organización Mundial de Comercio (OMC), en abril de 1994. Asimismo, se iniciaron negociaciones a nivel regional orientadas a la firma de TLC's con Colombia-Venezuela y México.

Más recientemente, a finales de la década pasada, el anterior gobierno expresó su disposición para negociar TLC's con otros países, tales como Panamá, República Dominicana y Chile, y hasta un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) con la Comunidad Andina. Por su parte, el actual gobierno manifestó también interés por una adhesión al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o, eventualmente, negociar un TLC con Estados Unidos, así como suscribir un acuerdo de liberalización comercial con Canadá.

Todo esta agenda de negociaciones comerciales externas de El Salvador ha sido ambiciosa, y aparentemente los avances en el desarrollo de la misma han sido significativos; las actividades se han concentrado en el fortalecimiento del llamado Mercado Común Centroamericano (MCCA), el seguimiento del Acta Final de la Ronda Uruguay (GATT/

## Un TLC Centro América - Estados Unidos

OMC), así como en otras negociaciones de tipo multilateral que han permitido concretar hasta el momento las suscripciones de tres TLC's con: República Dominicana, Chile y, últimamente, México.

A partir de la década de los noventa, una serie de países latinoamericanos han venido implementando políticas comerciales externas fundamentadas en la suscripción de una diversidad de TLC's, y El Salvador no ha sido la excepción a esta modalidad; abriendo, como ya se mencionó anteriormente, frentes de negociación para acuerdos de liberalización comercial, como parte integrante del Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras) o Centroamérica.

La situación anterior se puede comparar con algunos ejemplos de otros países, tales como: el propio México el cual, aparte de ser miembro del TLCAN, ha consolidado ya TLC's con Colombia y Venezuela (G-3); los países de Centroamérica, Chile, Bolivia y, recientemente, la Unión Europea, negociando en la actualidad acuerdos de liberalización comercial con Japón, Taiwán y Brasil; o el mismo Chile, que además de haber negociado el referido TLC con México, ha concretado otro acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y el MCCA, y podría concluir a corto plazo negociaciones para un TLC con Estados Unidos.

No obstante que los TLC's se pueden presentar y percibir, en términos generales (y asumiendo que se dan ciertas condiciones o pre-requisitos esenciales, tales como gradualidad, asimetría, etc.), como positivos y beneficiosos para un país (en el sentido de que permiten ir penetrando en nuevos mercados, lo cual implica a su vez lograr una mayor diversificación de los mismos). Una política comercial basada en la proliferación de TLC's podría plantear también algunos riesgos o peligros para el país que es necesario evaluar, como la desviación de recursos de los sectores público y privado, así como la generación de una burocracia "trata-dista", entre otros<sup>4</sup>.

Con respecto a los antecedentes más específicos del proceso para un TLC entre Centroamérica y Estados Unidos, cabe mencionar la ampliación de los beneficios de la ICC, la cual ha abierto las puertas a dicho acuerdo de liberalización comercial.

En efecto, la ley de ampliación de los beneficios de la ICC ha implicado la posibilidad, a través de un mandato expreso del Congreso de Estados Unidos al Presidente de ese país, de negociar los TLC('s) (tipo TLCAN), antes del vencimiento del plazo de dicha iniciativa (octubre de 2008); es decir que, a través de la referida ley, el Poder Legislativo no le sugiere al Poder Ejecutivo firmar un(os) TLC('s) con los países de la Cuenca del Caribe, sino que le exige hacerlo.



Foto: Thirza Ruballo

Cabe indicar que, en la práctica, las recién iniciadas reuniones comerciales ya se preveían a partir de la última reunión del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), dado a que un objetivo de Estados Unidos ha sido lograr TLC's como pasos hacia dicha Área.

Otro de los antecedentes más importantes han sido los ataques terroristas de septiembre del año recién pasado, los cuales han tenido un impacto económico adverso que ha llevado a una aceleración de los encuentros tendientes a TLC's. Dentro de este contexto, Estados Unidos ha realizado una selección de dos grupos o bloques de países del hemisferio que considera ya lo suficientemente preparados como para emprender negociaciones comerciales: el MERCOSUR y el MCCA.

Es así como, en septiembre de 2001, se llevó a cabo una reunión entre el Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) y funcionarios públicos del MERCOSUR para discutir la factibilidad de una liberalización comercial.

Simultáneamente, el USTR citó a los Ministros de Economía del MCCA a una reunión sobre el mismo tema (un posible acuerdo de liberalización comercial). Cabe mencionar aquí que los cinco países centroamericanos son, en su conjunto, y de acuerdo con las propias autoridades de Estados Unidos, de un significativo interés comercial para ese país: implican el acceso a un mercado de 36 millones de consumidores; y además, las exportaciones estadounidenses a la región centroamericana en el 2000 representaron

Universidad Tecnológica de El Salvador

Un TLC Centro América - Estados Unidos

US\$8,800 millones, superiores a las exportaciones destinadas a Rusia, Indonesia e India, juntas.

### Principales objetivos en las negociaciones de un TLC

Se considera que los objetivos generales de El Salvador en el marco de negociaciones para un eventual TLC, particularmente en materia arancelaria, que como parte integrante de Centroamérica llevaría a cabo con Estados Unidos, deben ser los siguientes:

Ampliar las posibilidades de crecimiento económico sostenido de los sectores productores nacionales, promoviendo así el empleo y elevando, por ende, el nivel de vida en el campo y la ciudad.

□ Establecer reglas claras para el intercambio comercial de bienes y servicios.

□ Lograr el reconocimiento de las significativas diferencias o asimetrías existentes entre el grado de desarrollo de las economías de El Salvador y de Estados Unidos.

□ Mejorar las condiciones de acceso efectivo de los productos salvadoreños al mercado estadounidense, para generar e impulsar nuevas oportunidades de negocios de exportación e inversión.

□ Evitar que las reglas de origen para bienes agropecuarios e industriales de El Salvador, así como sus normas técnicas y los requisitos sanitarios y fitosanitarios, se constituyan en barreras injustificadas al comercio (exportación) de tales productos.

□ Establecer períodos de apertura comercial con una gradualidad adecuada, que permita efectuar los ajustes necesarios en las actividades y unidades productoras de El Salvador; en otras palabras, negociar plazos de desgravación arancelaria que den a las empresas salvadoreñas la oportunidad de readecuarse al nuevo entorno de liberalización comercial y competencia que implica un TLC con Estados Unidos.

□ Para lograr este último objetivo, se hace necesario un proceso permanente de consulta con los sectores productores nacionales, integrados preferentemente en gremiales, con el propósito de obtener listados de negociación arancelaria por productos, distinguiendo esencialmente entre: bienes en los que las unidades productoras nacionales están preparadas para competir libremente y de inmediato; productos que requieren de períodos de transición hacia el libre comercio, a fin de realizar la reconversión o reingeniería necesaria para incrementar sus niveles de productividad y competitividad; y bienes muy sensibles, fundamentalmente agropecuarios,



Foto: Thirza Ruballo

que podrían requerir de plazos de transición aún mayores, o inclusive, en casos muy excepcionales, de exclusiones de los programas de desgravación arancelaria.

### Ventajas y oportunidades de un TLC

Se considera que las principales ventajas y oportunidades para El Salvador de un TLC con Estados Unidos, serían las siguientes:

Estados Unidos es un país que representa, en términos generales, un mercado conocido y favorable para la comunidad empresarial salvadoreña.

Así, en cuanto a elementos de acceso al mercado de Estados Unidos, cabe mencionar que existe una amplia disponibilidad de información sobre el régimen comercial de ese país; incluso hay, en general, un alto grado de formalidad y confiabilidad en su sector privado, así como una reconocida proyección internacional del mismo en materia económico-comercial (clima de negocios e inversiones, clasificaciones de riesgo, indicadores de libertad económica, etc.).

Por otra parte, existe un considerable potencial para incrementar ventas y compras externas a Estados Unidos (un mercado "natural" de los productos salvadoreños), teniendo particularmente en consideración el tamaño de su mercado, las recientes perspectivas sobre su crecimiento económico y el valor de comercio reportado a nivel bilateral; debido a lo cual se considera importante avanzar y fortalecer acciones en el campo de negociaciones globales de Centroamérica para un TLC con el referido país.

Asimismo, en relación con los riesgos en operaciones comerciales y de inversión a nivel privado, y más concretamente con el riesgo en transacciones mercantiles y el riesgo por tipo de cambio, los mismos resultan mínimos, dada la disponibilidad de instrumentos y entidades jurídicas de cobertura (ej: Convención de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías; Agencia de Garantía de Inversión Multilateral (MIGA, por sus siglas en inglés); Corporación

de Inversión Privada Extranjera (OPIC, también por sus siglas en inglés); etc.) y los avances en un proceso de dolarización, respectivamente. En otras palabras, existe una mayor seguridad para el comercio de productos y las inversiones privadas con compañías y empresarios de Estados Unidos, en comparación con los de otros países.

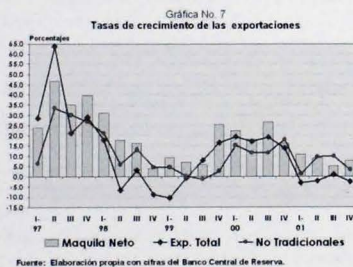
Actualmente, el ingreso de muchos productos a Estados Unidos es hecho a través de: mecanismos unilaterales, aplicación de limitaciones y cobertura parcial de beneficios a las exportaciones. Además, los referidos mecanismos son temporales, es decir que tienen una vigencia corta; por ejemplo, la ICC expira en el 2008, y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) requiere de renovaciones constantes por parte del gobierno y congreso estadounidenses.

Un TLC significa un ingreso a la economía más grande del mundo en condiciones de seguridad jurídica y mayor certeza, tanto para las empresas exportadoras como para los inversionistas. Cabe mencionar aquí que la ausencia de seguridad para exportar tiende a incrementar las primas de seguros en el comercio de mercaderías y las tasas de interés para el financiamiento de exportaciones.

Con un TLC se logra una paridad completa con respecto a Canadá y sobre todo México (tipo TLCAN), lo cual implica condiciones más favorables para ingresar al mercado de Estados Unidos, claramente el socio comercial más importante y estratégico del país.

La tasa de crecimiento de las exportaciones totales de El Salvador se ha venido contrayendo, desde casi 28% en el primer trimestre de 1997 hasta -2.6% en el cuarto trimestre del 2001; la tasa de crecimiento de las exportaciones de la maquila (neta) también ha caído, pasando de 24% a 7% durante el mismo período; y las exportaciones no tradicionales sólo se han incrementado 3.2% en el último trimestre del año pasado. (ver Gráfico No.7).

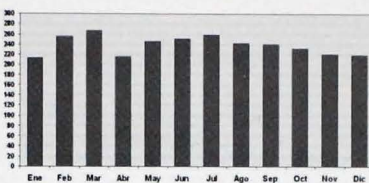
Asimismo, la evolución de las exportaciones mensuales del país durante el 2001, muestra una tendencia a una mayor desaceleración desde mediados del año.



Un TLC significa un beneficio y fortalecimiento para todas las exportaciones, y se considera que sobre todo para sectores tales como: textiles; confección (maquila y no maquila); productos alimenticios; agroindustriales; papel y cartón; entre otros.

Existe la necesidad de trasladar la dinámica en la relación comercial con Estados Unidos, y específicamente en la maquila (hasta el 2000), a otros sectores menos dinámicos, tales como el agropecuario, el industrial (no maquilero) y el comercial.

Gráfica No. 8  
Evolución de las exportaciones (FOB) mensuales de El Salvador, 2001  
(Millones de US\$)



En este sentido, nuevos nichos en el mercado estadounidense implican una reactivación no sólo de sectores que ya se encuentran exportando al mismo, sino también de otros con un bajo crecimiento, profundizado en parte por los terremotos de enero y febrero y por los propios atentados terroristas de septiembre del año recién pasado.

Hay una fuerte demanda de productos nacionales (sobre todo étnicos) en la comunidad salvadoreña residente en Estados Unidos; cabe mencionar aquí que 1 de cada 5 salvadoreños vive en dicho país.

Por lo tanto, se considera que exportaciones con menores derechos arancelarios en Estados Unidos significan la apertura de nuevas y numerosas oportunidades para el sector de los micro y, particularmente, pequeños empresarios; tales oportunidades se pueden ver materializadas a través de exportaciones directas e indirectas (subcontrataciones), así como de otras alternativas generadas por efectos multiplicadores (abastecimiento de insumos y servicios para la producción de exportación, etc.).

Es bien conocido que la falta de reglas claras implica inestabilidad, y ésta a su vez pérdidas. No obstante, un TLC es: "Una importación de institucionalidad que veda a los políticos de cambiar los acuerdos cuando sea conveniente"<sup>5</sup>.

Luego, un TLC permite evitar la interferencia de problemas políticos en las relaciones comerciales, lo cual posibilita un incremento de inversiones a largo plazo de compa-



CUADRO No. 3  
El Salvador: Aranceles de 1998  
(Nación más favorecida)

Sección/Descripción	No. de aranceles	Tasa arancelaria por sección			*Moda*	Tasa arancelaria (%)	
		Mínima	Máxima	Promedio		Mínimo	Máximo
1 Animales vivos/Productos	249	0.0	20.0	13.5	15	13.7	28.5
2 Productos vegetales	358	0.0	20.0	12.6	20	19.7	32.4
3 Grasas animales/Vegetales	39	0.0	20.0	11.6	20	12.8	28.2
4 Alimentos elaborados/Tabaco	257	0.0	40.0	16.3	20	10.1	1.6
5 Productos minerales	169	0.0	20.0	3.7	0	51.5	1.2
6 Productos industriales químicos	767	0.0	20.0	2.6	0	77.0	4.6
7 Plantas/Caucho	302	0.0	20.0	5.4	0	44.4	4.3
8 Animales cueros/Piel	81	0.0	20.0	12.3	30	23.5	45.7
9 Madera/Manufactura de madera	98	0.0	20.0	9.7	0	37.8	20.4
10 Papel/Materiales celulósicos	189	0.0	20.0	5.9	0	58.2	14.3
11 Textiles	872	0.0	20.0	0.5	0	93.0	0.1
12 Calzado/Artículos misceláneos	64	0.0	20.0	8.1	0	53.1	32.8
13 Manufacturas piedra/Vidrio	161	0.0	20.0	8.6	0	44.1	32.9
14 Muestras precisas/Semipreciosas	56	0.0	20.0	9.6	20	30.4	32.1
15 Metales comunes	717	0.0	20.0	3.6	0	65.7	4.0
16 Maquinaria/Equipo eléctrico	889	0.0	20.0	3.8	0	76.0	10.6
17 Vehículos/Embarcaciones Motor	183	0.0	30.0	5.1	0	49.7	6.0
18 Instrumentos de precisión	236	0.0	25.0	5.3	0	58.9	3.4
19 Armas/Municiones	17	30.0	30.0	30.0	30	100.0	100.0
20 Mecanías/Productos misceláneos	152	0.0	30.0	13.9	20	13.2	0.7
21 Artes/Arquitecturas	11	0.0	30.0	16.4	30	18.2	45.5
<b>Total</b>	<b>5,885</b>	<b>0.0</b>	<b>40.0</b>	<b>5.6</b>	<b>0</b>	<b>58.8</b>	<b>0.1</b>

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

fiñas y empresarios extranjeros interesados en una apertura o una ampliación de sus operaciones en el país. Asimismo, las inversiones en plantas significan un incremento de empleo y una transferencia de conocimiento, es decir, de nuevas tecnologías.

Se considera que una importante ventaja de un eventual TLC con Estados Unidos, sería la disponibilidad de mecanismos expeditos para la solución de conflictos en casos de prácticas desleales de comercio.

Un clima macroeconómico estable, sumado con una cercanía a Estados Unidos, y ahora un potencial TLC con dicho país, se considera que equivale a un mensaje claro a inversionistas en otras zonas del mundo para que vengan a El Salvador. Es más, se considera que el solo anuncio del Presidente Bush en enero de este año de "explorar" un TLC con Centroamérica y su reciente visita al país a finales de marzo, hacen que inversionistas extranjeros empiecen a pensar en traer sus recursos al país para irse preparando así a la entrada en vigencia de un probable TLC.

Asimismo, un TLC implica una motivación para la empresa privada nacional de invertir y mejorar la calidad de sus productos, para lograr un acceso efectivo al mercado más grande del mundo.

Se ha demostrado ya que Estados Unidos es, sin lugar a dudas, el socio comercial más importante y estratégico de El Salvador. Ello significa que una concreción de una Autoridad de Promoción de Comercio (TPA, por sus siglas en inglés) y la suscripción de un TLC implican claros beneficios para la economía nacional: incrementos en oportunidades de inversión, de exportación y de empleo. Lo anterior lleva, a su vez, a la percepción de un panorama económico diferente a partir de 2003 y, sobre todo, de 2004.

A manera de parámetro, se puede mencionar que la entrada en vigencia del TLCAN implicó para México un incremento en su PIB de 5.3% como promedio en los seis años posteriores a la misma (excepto en 1995, debido a la crisis del "efecto tequila").

En resumen, un eventual TLC implica la apertura de grandes ventajas y oportunidades para el ingreso de productos salvadoreños al mercado de Estados Unidos. Pero lo anterior lleva a la siguiente pregunta: ¿Está preparado realmente El Salvador para aprovechar de manera efectiva tales oportunidades? Ello implica una consideración tanto de condiciones favorables o fortalezas del país, como de sus retos o desafíos.

### Condiciones favorables

Se considera que las principales fortalezas o condiciones favorables de El Salvador para aprovechar las oportunidades de un TLC con Estados Unidos, son las siguientes:

**Una economía abierta:** El Salvador presenta al mundo una economía bastante abierta. De hecho, en términos de aranceles promedios, estos son poco significativos; tampoco existen productos y/o sectores en los cuales los aranceles salvadoreños sean muy elevados (aunque el techo arancelario consolidado ante la OMC es de 40%, el techo arancelario efectivo es sólo de 15%); además, la dispersión arancelaria en El Salvador es bastante baja, sobre todo en bienes intermedios y de capital (ver Cuadro No.3); asimismo, la tendencia en las tasas arancelarias promedio del país durante el período 1986-1998, reafirman el proceso de apertura unilateral que ha venido experimentando la economía del país (ver Gráfico No.9). Por otra parte, las barreras no arancelarias salvadoreñas tampoco son factores de protección o restricción importantes.

Otros indicadores del sector externo salvadoreño también indican que la economía nacional presenta una gran apertura hacia el exterior<sup>8</sup>, pasando este indicador de 41.1% del PIB en el 1992, a 56.4% en 2001; sin embargo, este incremento se genera más por el crecimiento de la relación importaciones/PIB que por el de la proporción de las exportaciones con respecto al product. (ver Cuadro No. 4).

Por otra parte, la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos de El Salvador se encuentra casi totalmente liberalizada lo cual, junto con el grado de apertura comercial, implica una seguridad para las empresas de que las inversiones mantendrán su valor.

**Gráfica No. 9**  
Tendencias en tasas arancelarias promedio para El Salvador  
1986-1998  
(Porcentajes)



1/ Bienes agropecuarios: 10.0%  
Bienes manufacturados: 4.4%

Fuente: WB

*La "integración monetaria"*: El proceso de dolarización está en ascenso. En efecto, de acuerdo con el Monitorio del Avance de la Dolarización en los Consumidores y Empresas<sup>9</sup>, la proporción de pagos que las familias hacen en dólares se ha venido incrementando de manera sostenida durante 2001, acelerándose en los últimos meses del año (ver Gráfico No.10); asimismo, la proporción de las ventas que las unidades de producción han hecho en dólares ha crecido sostenidamente (ver Gráfico No.11).

Esta fortaleza también permite dar certeza a las unidades productivas de que las inversiones conservarían su valor.

*Los intereses a la baja*: Las tasas de interés (activas nominales) en Centroamérica han experimentado tendencias semejantes entre sí (particularmente hacia la baja), como reflejo, a su vez, de la dinámica que han tenido las tasas en los mercados internacionales de capital. (ver Gráfico No.12).

En relación con las tasas de interés, cabe destacar que la más baja ha sido la reportada por El Salvador; en el caso salvadoreño, la tendencia decreciente resulta aún más marcada, como producto del desarrollo de la dolarización. (ver Gráfico No.12).

*Una inflación más baja*: Con respecto a las tasas (interanuales) de inflación en la región centroamericana, éstas

CUADRO No. 4  
El Salvador: Indicadores del Sector Externo  
(Porcentajes)

Años	Relación Exportac./ PIB		Relación Importac. (CIF)/PIB		Grado de apertura de la economía		PIB Millones de US\$
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	
1992	10.03	13.36	28.52	27.79	38.56	41.15	5.954.7
1993	10.69	14.88	27.74	30.91	38.44	45.79	6.938.0
1994	10.16	15.50	27.95	31.94	38.11	47.45	8.057.9
1995	10.83	17.39	30.06	35.04	40.89	52.43	9.596.5
1996	9.93	17.34	25.89	31.23	35.82	48.58	10.315.5
1997	12.21	21.70	26.70	33.58	38.91	55.28	11.134.6
1998	10.47	20.37	25.90	32.97	36.37	53.34	12.008.4
1999	9.44	20.11	25.18	32.84	34.62	52.94	12.470.3
2000	10.08	22.26	28.72	37.44	38.80	59.71	13.212.6
2001 *	8.66	20.46	27.60	35.90	36.37	56.35	14.005.4

1) Sin maquila 2) Con maquila

\* Cifras preliminares, diciembre del 2001.

FUENTE: Elaborado por FUSADES con información del BCR.

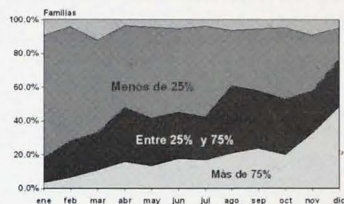
han sido disímiles y relativamente variables en cada país; sin embargo, durante el 2001, dichas tasas han mostrado un poco más de estabilidad y concentración, y a finales del año los países del área (excepto Nicaragua y El Salvador) han convergido en cerca de 9% y 11%. (ver Gráfico No.13).

Comparativamente, se puede indicar que la inflación más baja ha correspondido a El Salvador (ver Gráfica No.13). Tanto esta inflación más baja, como los referidos intereses a la baja, dan valiosas fortalezas y ventajas relativas a las empresas salvadoreñas, en la medida en que se conserven a lo largo del tiempo.

*Una proximidad al mercado "natural"*: La proximidad geográfica relativa de El Salvador con respecto al mercado estadounidense (mercado "natural" de los productos centroamericanos), le concede a sus ventas una ventaja significativa frente a las de otros países competidores de fuera del

Gráfica No. 10

¿Qué porcentaje de los pagos los hizo en dólares su familia?



Fuente: Encuesta Percepciones de los Consumidores (FUSADES).

área; y en ese sentido, se considera importante avanzar y fortalecer las acciones en el campo de negociaciones globales de Centroamérica para un TLC con Estados Unidos, dado a que con el mismo existen significativas posibilidades de que las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado de dicho país sean bastante superiores a las que se realizan en el presente.

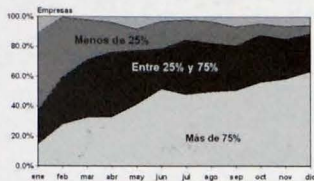
*La creatividad y dinamismo reconocidos de los empresarios salvadoreños*, lo cual podría permitir sacar ventajas efectivas a un eventual TLC con Estados Unidos.

### Retos

No obstante lo anterior, también existen considerables retos o desafíos para el país, a los cuales hay que hacerles frente, con el propósito de lograr un aprovechamiento real y efectivo de las oportunidades que implica un TLC con Estados Unidos, entre los principales:

*El cabildeo político ante el Senado de Estados Unidos para lograr una TPA en el menor tiempo posible*, lo cual equivale a un mayor beneficio.

Gráfica No. 11  
¿Qué porcentaje de las ventas se realizaron en dólares?



Fuente: Encuesta Monitorio Mensual de la Actividad Económica (FUSADES).

#### El apoyo privado en favor de negociaciones de un TLC.

En las reuniones de las gremiales de Centroamérica debe considerarse el análisis de su activa participación como bloque en las mesas de negociación, lo cual significa la conformación de un Comité Promotor para tales propósitos.

Por otra parte, se considera necesaria la preparación de las gremiales para que éstas puedan desempeñar un papel fundamental y protagónico en las negociaciones. En este sentido, como ejemplo, que la Cámara Americana de Comercio (AMCHAM, por sus siglas en inglés) tiene lazos con empresas de Estados Unidos, los cuales permiten relaciones con el Congreso de dicho país en favor de un TLC.

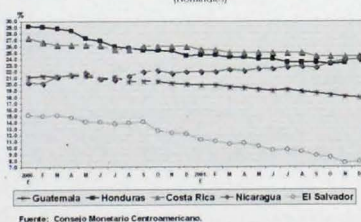
*El inicio de un proceso de contacto directo con empresarios agropecuarios e industriales sobre un TLC.* Aquí cabe mencionar, algunos seminarios divulgativos que están siendo realizados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

*La negociación como tal tiene que ser llevada a cabo de manera cuidadosa.*

Debe tomarse en cuenta que Estados Unidos busca un beneficio para sus productores agropecuarios e industriales con intereses comerciales en Centroamérica.

La existencia de subvenciones en el sector agropecuario de Estados Unidos puede plantear un riesgo para los productores nacionales, e implica que una negociación en casos tales como maíz, arroz, algodón, carnes, productos lácteos (ej: quesos) y ciertos alimentos procesados, no resultaría fácil.

Gráfica No. 12  
Centroamérica: tasa de interés activa (Nominal)



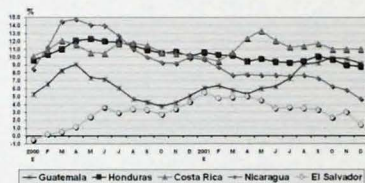
Fuente: Consejo Monetario Centroamericano.

*Las cláusulas laborales y ambientales son inminentes en un TLC.* De acuerdo con la Secretaría de Comercio de Estados Unidos, una eventual TPA conllevaría la exigencia del Congreso de ese país al Presidente Bush de una garantía: los nuevos TLC's significarán la consideración de aspectos para mejorar las condiciones laborales y preservar el medioambiente en Estados Unidos y, sobre todo, en otros países.

No obstante, se considera que intentar bloquear el avance de la TPA en Estados Unidos con la finalidad de obligar a otros países a adoptar su visión unilateral sobre una política social (particularmente laboral y ambiental) a nivel mundial, constituiría un error histórico y perjudicial para el comercio con Latinoamérica.

*Un amplio análisis de la propia legalidad e institucionalidad económica de El Salvador.* Los TLC's fundamentados en parámetros tipo TLCAN, como el que sería negociado con Estados Unidos, obligan a El Salvador a hacer un amplio análisis de su propia legalidad e institucionalidad económica; de esta manera, debe efectuar-

Gráfica No. 13  
Centroamérica: tasa de inflación (Interanual)



Fuente: Consejo Monetario Centroamericano.

se una profunda revisión de la normativa jurídica y las disposiciones legales sobre patentes, derechos de propiedad intelectual, comercio de servicios y otros elementos generalmente no muy elaborados en países en desarrollo.

*Evitar cambios bruscos e injustificados en el marco regulatorio y operativo.* Cabe mencionar aquí el efecto en las negociaciones de un TLC de algunos casos recientes de empresas de Estados Unidos.

*Una mejoría en el clima de seguridad jurídica y ciudadana.* Otro reto para un efectivo aprovechamiento de las ventajas y oportunidades de un eventual TLC con Estados Unidos, es mejorar el clima de seguridad jurídica y ciudadana en el país.

*La disparidad entre la economía de El Salvador* (y en general de todos los países centroamericanos) y la economía de Estados Unidos. Lo anterior lleva a la exigencia de incrementar la productividad y competitividad de los productos salvadoreños, lo cual significa cuestiones como: una modernización del Estado; una mejora de los procesos productivos

## Un TLC Centro América - Estados Unidos

Universidad Tecnológica de El Salvador

de las empresas nacionales; una mano de obra más calificada; una infraestructura más adecuada y eficiente; y proyectos de apoyo a la exportación; entre otras.

*Un apoyo a los pequeños empresarios.* La falta de respaldo y recursos financieros implica una reducción de la competitividad de la micro y pequeña empresa en los mercados internacionales, lo cual a su vez implica un aprovechamiento poco efectivo de los TLC's.<sup>10</sup>

El acceso a una tecnología para el empaque y exportación de productos agroindustriales, y particularmente perecederos, significa un costo relativamente alto, el cual no es absorbible sin tener que recurrir a créditos. Aquí habría que cuestionarse si el sistema bancario comercial (tradicional), podría aceptar el desafío de satisfacer estas necesidades, o si es necesario el apoyo creciente de instituciones financieras más especializadas tales como el programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI) de FUSADES.

Se considera que la promoción exterior del país por parte del gobierno debe ser compatibilizada con un decidido respaldo a la pequeña empresa, a través de proyectos concretos de exportación y asociatividad, entre otros.

*La decisión de Estados Unidos de negociar un TLC con todos los países de Centroamérica.* Esto implica que la eventual apertura del mercado estadounidense no pretende beneficiar a un país de Centroamérica en particular; sin embargo, existen diferencias entre las economías centroamericanas.

Así, gobiernos de economías con un mayor desarrollo relativo tendrían probablemente una menor dificultad en una negociación de acceso a mercados, es decir, de programas de desgravación arancelaria, así como de normas de origen.

Por otra parte, la efectiva atracción de inversiones estaría en función de la capacidad de gestión institucional (ejecución y administración de TLC's), así como de los programas de incentivos adicionales ofrecidos por cada país.

*Un impulso y fortalecimiento del proceso de integración centroamericana.* Un TLC, además de significar un mejor comercio exterior con Estados Unidos, permite y requiere de un impulso y fortalecimiento del proceso de integración de Centroamérica.

Una unificación comercial más efectiva llevaría a un incremento en la competitividad frente a la economía global; así por ejemplo, la suspensión del derecho arancelario a la importación de 35% aplicado por Nicaragua a Honduras, resultaría favorable tanto para el comercio entre ambos países, como para la implementación de un eventual TLC.



## Consideraciones finales

Ahora más que nunca resulta urgente para El Salvador alcanzar un crecimiento económico elevado y sostenido, pero éste sólo logrará alcanzarse con importantes niveles de inversión, que llegan con proyectos para exportación hacia los mercados de los países desarrollados; y al mismo tiempo hace falta que países como Estados Unidos, den a El Salvador una oportunidad para el libre comercio.

De hecho, la condición posterremotos de El Salvador, la situación en su sector agropecuario y otros aspectos que limitan el crecimiento económico en el país, hacen que se requiera, posiblemente más que en otros países de la región centroamericana, de un acceso al mercado estadounidense (considerado el más estratégico y prioritario), a través de un TLC y tan pronto como sea posible (2003).

En este sentido, las recientes declaraciones del Presidente Bush abre la posibilidad de negociar un acuerdo de liberalización comercial con Centroamérica y su reciente visita a El Salvador, generan expectativas positivas, dado que un TLC con Estados Unidos contribuiría considerablemente al despegue económico que se requiere para el combate de la pobreza.

Las exportaciones salvadoreñas, como tendencia, se incrementaron a lo largo de los años noventa, y el nivel de integración del país a la economía internacional también creció. Se considera que existe un amplio margen para que esto continúe sucediendo durante la presente década.

**Citas:** <sup>1</sup> Incluye maquila. <sup>2</sup> Incluye Zona del Canal. <sup>3</sup> Incluye también maquila. <sup>4</sup> Para un mayor desarrollo sobre el particular, ver: a) Orellana Merlos, Carlos. "Las negociaciones de tratados de libre comercio de El Salvador. Principales aspectos de interés". Boletín Económico y Social No. 171. FUSADES. Febrero, 2000. b) "Crecimiento con participación: una estrategia de desarrollo para el siglo XXI". Propuesta para el quinquenio 1999-2004. FUSADES. Septiembre, 1999. c) *De Gregorio, José. "Política Comercial en El Salvador". FUSADES. 1999. Corbo, Vittorio. Sección Economía (pág. 26). La Prensa Gráfica. 1990/1/2002. "La TPA, conocida también como "Vía Rápida", es un instrumento clave y un paso trascendental para continuar con la apertura comercial de Estados Unidos". Fuente: International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 2001. "La apertura comercial se mide por la relación de la suma de los valores exportados e importados con respecto al PIB". Encuesta de Percepciones de los Consumidores y Monitorio Mensual de la Actividad Económica. DEES/FUSADES. <sup>10</sup> Fuente: Asociación de Medios y Pequeños Emprendedores de El Salvador (AMPES).*