

# Las relaciones comerciales Centroamérica–Estados Unidos y el Acuerdo Laboral

Edgar Lara

## Introducción

A partir de la década de los noventa la política comercial de los países centroamericanos ha estado orientada a la liberalización comercial con la reducción de las barreras arancelarias y a la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLC). Dicho comportamiento está relacionado con las estrategias de apertura comercial y de desarrollo del sector exportador que se han venido impulsado con los programas de ajuste estructural y estabilización económica. Además, la firma de un TLC entre los países de la región americana constituye la principal estrategia para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En ese contexto, los países centroamericanos han estado negociando de forma muy apresurada, y en muchos casos independientemente del proceso de integración económica regional del cual forman parte, acuerdos comerciales bilaterales y regionales. En ese sentido, se han firmado TLC con México, Chile, República Dominicana; y últimamente se tiene el interés de iniciar negociaciones con los Estados Unidos y finalizar las que actualmente se tienen con Canadá y Panamá.

En el marco de la iniciativa de los Estados

Unidos de negociar un Tratado de Libre Comercio con los países centroamericanos, el presente artículo tiene como propósito hacer una reflexión sobre el tipo de acuerdo al cual se enfrentarían los países y el grado de afinidad económica que existen entre los mismos. Por otra parte, hacer una aproximación al análisis de las relaciones comerciales entre los países, de tal manera que sea posible generar argumentos que justifiquen el tipo de trato que merecerían los países de la región y la necesidad de incluir en las negociaciones comerciales la dimensión social.

## 1. Los TLC: acuerdos entre iguales y desiguales

En el actual escenario del comercio internacional se han observado dos tendencias de acuerdos en las negociaciones comerciales y/o los procesos de integración económica; por lo que podrían plantearse dos definiciones diferentes de acuerdos comerciales, tomando en cuenta las magnitudes de las asimetrías. Así, en el desarrollo de la economía internacional se han percibido procesos de integración comercial y económica entre países con similares niveles de desarrollo, por ejemplo el caso de la Unión Europea y el debilitado Mercado Común Centroamericano; por otra parte están

aquellos caracterizado por negociaciones entre economías con marcadas desigualdades en sus desarrollo y crecimiento; por ejemplo el TLC entre Estados Unidos y Jordania, entre la Unión Europea y México, entre otros.

- **Acuerdos entre economías con niveles de desarrollo similares**

Estos acuerdos se caracterizan porque los países que deciden negociar un TLC cuentan con estructuras productivas similares, más complementarias y con equivalentes niveles de competitividad. Por lo tanto los impactos de la apertura comercial tenderían a distribuirse más homogéneamente, y la necesidad de contar con medidas de complementación podría ser más de carácter económico que social y orientadas especialmente al desarrollo de sectores específicos y estratégicos para el área de libre comercio o de integración.

En acuerdos de este tipo, la inclusión de los principios del comercio multilateral (principios nacidos en el seno de la Organización Mundial de Comercio y sobre los cuales descansan los acuerdos jurídicos que la integran): Trato Nacional y Nación Más Favorecida<sup>1</sup> no tenderían a generar desventajas entre los países, debido a que se parte de economías con similares niveles de competitividad y/o capacidades de compe-

tencia; así la eliminación de las discriminaciones o el otorgamiento de un trato igualitario al interior y entre los países no descansaría sobre el detrimento de algunos sectores productivos nacionales de un país en particular.

- **Acuerdos entre economías con desiguales niveles de desarrollo**

La negociación de acuerdos comerciales con presencia de países con marcadas disparidades de desarrollo se ha puesto de moda a partir de los noventa en América. Así, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) integrado por dos de los países más desarrollados (Estados Unidos y Canadá) y un país con un desarrollo muy por debajo de los otros (México) da nacimiento a un tipo de acuerdo comercial caracterizado por economías desiguales. De igual manera, las negociaciones del Área de Libre Comercio de las

Américas (ALCA) se está desarrollando bajo el mismo esquema.

En este tipo de acuerdo, la inclusión de los principios de Trato Nacional y de Nación Más Favorecida podría resultar contraproducente, especialmente, en las economías con menores niveles de desarrollo, ya que las estructuras productivas, en la mayoría de éstas no son competitivas, y por lo tanto serían más vulnerables a la competencia externa.

---

**La incorporación de acuerdos sociales-ambientales, así como también de acuerdos de complementación económica resultan necesarios para el logro de un acuerdo comercial que propicie un desarrollo justo y sostenible**

---

La firma de acuerdos comerciales de este tipo, requiere que los países subdesarrollados opten por un trato especial y diferenciado, de tal manera que se reconozcan las asimetrías entre los países y se faciliten mecanismos que permitan la convergencia entre las economías. En este orden de ideas, se debe buscar la inclusión de acuerdos de complementación económica hacia los sectores más vulnerables como el agropecuario; la mediana, pequeña y microempresa (MIPYME); y el establecimiento de cláusulas de fomento y protección al medioambiente y a las trabajadoras y los trabajadores.

En el marco de las negociaciones comerciales entre desiguales, la incorporación de acuerdos sociales-ambientales, así como también de acuerdos de complementación económica resultan necesarios para el logro de un acuerdo comercial que propicie un desarrollo justo y sostenible, a pesar de que estos aspectos no corresponden al concepto tradicional de una Zona de Libre Comercio (ZLC o TLC)). Es importante señalar que los actuales TLC también distan mucho de esa definición, entendida ésta como la eliminación de las barreras arancelarias que permitan la libre movilidad de las mercancías entre las partes que integran el tratado.

Vale la pena decir que los TLC no son simples acuerdos comerciales cuyo propó-

sito es la eliminación de barreras que limitan el acceso de las mercancías. En este tipo de acuerdo (con presencia de economías asimétricas) se observa el establecimiento de temas que corresponden a etapas superiores de la integración económica. Por ejemplo, el tema de las inversiones por lo general es tratado dentro de un mercado común;<sup>2</sup> sin embargo, en la mayoría de los TLC negociados por países centroamericanos el tema de las inversiones constituye uno de los principales capítulos, que a la vez es complementado por otros como: propiedad intelectual; telecomunicaciones; política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado; entrada temporal de personas de negocios; etc; por lo que a estos TLC se ha dado por llamar "tratados sobre inversiones", más que de comercio de mercancías.

El hecho de incluir a las inversiones en una etapa de integración superior requiere mayores niveles de preparación y convergencia entre las econo-

mías, como también haber desarrollado satisfactoriamente las relaciones comerciales en las etapas previas. Por otra parte, la liberalización de los capitales e inversiones "debe ir acompañada de la coordinación de políticas económicas, además del otorgamiento de asistencia a las áreas más atrasadas".<sup>3</sup> Sin embargo, los TLC ratificados por El Salvador no integran programas de apoyo para los países en el

---

**No es cuestionable el argumento de que el TLC con los Estados Unidos podría generar incrementos en el crecimiento económico de la región, especialmente del sector externo; sin embargo, el crecimiento puede venir emparejado con mayores niveles de dependencia comercial y un deterioro de las condiciones sociales**

---

proceso de apertura de las inversiones, ni los países con mayores niveles de desarrollo se comprometen con el otorgamiento de asistencia.

Las negociaciones comerciales de Centroamérica con los Estados Unidos se enmarcarían dentro de los acuerdos entre desiguales por lo que resulta interesante conocer la magnitud de las desigualdades entre los países; o sí entre Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica se observa algún grado de asociatividad económica con la economía estadounidense; de tal manera que los resultados que se puedan conocer en los siguientes apartados argumenten la inclusión de un trato especial y diferenciado para las economías centroamericanas, como también la inclusión de un acuerdo laboral en las negociaciones. En ese sentido, se considera que los ingresos por habitante y las relaciones comerciales podrían aproximarnos a un indicador de las asimetrías<sup>4</sup> existentes entre los países involucrados en el TLC.

## 2. La convergencia económica entre Centroamérica y los Estados Unidos a partir del PNB por habitante

La decisión de negociar un TLC o de incorporar elementos dentro de los acuerdos que limiten la desviación de los beneficios de la apertura comercial hacia determinados países, requiere el reconocimiento de los grados de afinidad económica entre los países o si éstos tienden a ser afines, o por el contrario, están menos asociados.

En otra palabras, la presencia de divergencia o convergencia justifica determinante el hecho de que los países subde-

sarrollados opten o no por un trato preferencial, y que los TLC incluyan mecanismos de cooperación y complementación económica y social que favorezcan que estas economías tiendan a converger con las desarrolladas.

Se entiende por convergencia económica el proceso que lleva a igualar los niveles de ingreso o bienestar de los países; también, la convergencia trata de determinar en qué medida las economías son más asociativas. La divergencia económica es un proceso que lleva a separar los niveles de bienestar o afinidad económica entre los países.

Con el propósito de medir los niveles de convergencia o asociatividad entre las economías centroamericanas con la estadounidense se ha utilizado el Indicador de Convergencia Económica (ICE)<sup>5</sup> el cual mide el grado de correlación o asociación entre los niveles de crecimiento del Producto Nacional Bruto (PNB) por habitante.<sup>6</sup> El indicador permite una aproximación a la igualdad o disparidad de los niveles de bienestar, a través del análisis de las dinámicas de las tasas de crecimiento del ingreso nacional per cápita, en este caso medido por el PNB por habitante.

El ICE se ha definido mediante la siguiente expresión:

$$ICE_{CA,USA} = 1 - \frac{1/n \cdot \sum(\Delta PNB_{CA,t} - \Delta \mu PNB_{CA,t})(\Delta PNB_{USA,t} - \Delta \mu PNB_{USA,t})}{\sqrt{(1/n \cdot \sum(\Delta PNB_{CA,t} - \Delta \mu PNB_{CA,t})^2)(1/n \cdot \sum(\Delta PNB_{USA,t} - \Delta \mu PNB_{USA,t})^2)}}$$

Donde:

ICE<sub>CA, USA</sub>: ICE entre Centroamérica y los Estados Unidos.

n: Número de observaciones.

$\Delta PNB_{CA}$ : Tasa de variación del PNB por habitante de Centroamérica.

- $\Delta$ PNB<sub>USA</sub>: Tasa de variación del PNB por habitante de Estados Unidos.
- $\mu$ : Media del PNB por habitante correspondiente a cada uno de los países.
- t: Período de referencia.
- temporal de 30 años (1989 – 1999). Para valores de Centroamérica se calculó promedio del PNB por habitante de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.
- Como se observa en el cuadro No. 1 el ICE

**Cuadro No. 1**  
**Centroamérica: Indicador de Convergencia Económica CA-USA, 1970-1999**

País	Periodos			
	1970-1999	1970-1979	1980-1989	1990-1999
Belize	0.932	0.334	1.117	1.209
Costa Rica	0.498	0.669	0.137	0.891
El Salvador	0.611	0.627	0.272	1.128
Guatemala	0.755	0.361	0.816	1.042
Honduras	0.426	0.122	0.281	0.912
Nicaragua	1.089	1.167	1.326	0.541
Panamá	1.127	0.801	1.226	1.435
Centroamérica	0.637	0.753	0.201	0.632

Fuente: Cálculos propios sobre la base del Banco Mundial.

Los resultados generados por el ICE son valores entre 0 a 2; un ICE con valor de 0 significa que Centroamérica y los Estados Unidos son economías altamente convergentes, pues sus niveles de crecimiento en los ingresos tienden a variar en el mismo sentido, por lo que existe una asociatividad entre los dos países. Si el valor es de 2 no hay presencia de convergencia económica y los países difieren en sus ritmos de crecimiento del ingreso o bienestar. Y un valor de 1 implica que existe una relación y/o asociación débil entre ambas economías o una convergencia débil.

Los resultados del ICE por países y de Centroamérica como un todo se presentan en el Cuadro No. 1. Para los cálculos se utilizó el PNB por habitante de cada uno de los países obtenido de la base de datos HNPStats del Banco Mundial, en una serie

entre Centroamérica y los Estados Unidos para el período de 1979-1999 arrojó un valor de 0.637. Si bien el valor no es exactamente igual a cero, existe la presencia de cierta asociatividad económica entre Centroamérica y Estados Unidos, pero con una tendencia al debilitamiento de ésta (ver Figura No. 1).

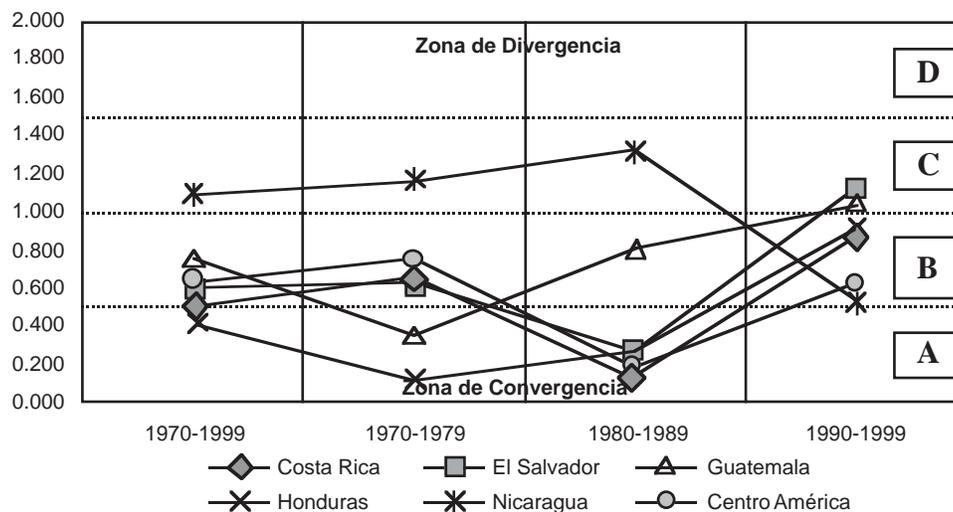
En el eje vertical de la Figura No. 1 se han ubicado los valores que toma el ICE y se han distribuido en dos zonas principales, la primera es la zona de convergencia la cual toma valores de  $0 \leq \text{ICE} < 1$ ; la segunda es la de divergencia con valores  $1 < \text{ICE} \leq 2$ . Ambas zonas se han subdividido en dos regiones. La región A indica que los países ahí ubicados tienden a ser altamente convergentes, la región B, débilmente convergente, C débilmente divergentes, y la D altamente divergente.

El análisis tendencial del indicador nos revela que los países centroamericanos tienden a divergir con la economía estadounidense. Durante la década de los setenta los países se ubicaban dentro de la zona de convergencia, excepto, caso atípico, Nicaragua. Guatemala y Honduras se encuentran en la región de alta convergencia, mientras que El Salvador y Costa Rica en la región de débil convergencia. En los ochenta, pese a la inestabilidad política y económica de la década, Centroamérica logró mejorar significativamente la afinidad económica con los Estados Unidos.

economías se encontraban en un proceso de desaceleración lo cual sugiere una tendencia divergente; pero dado que el indicador mide los ritmos de las tasas de crecimiento podría argumentarse que durante esos años la dinámica de las tasas tendió a hacer similar, por lo que esta convergencia no necesariamente se explica por el hecho de que la región centroamericana estaba logrando alcanzar los ritmos de crecimiento del ingreso por habitante de los Estados Unidos.

En la década de los noventa los resultados son preocupantes, los cinco países y Cen-

Figura No. 1  
Centroamérica: tendencia del índice de Convergencia Económica



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados positivos de los ochenta podría explicarse por dos vías: La primera por el papel que jugó Estados Unidos en los conflictos políticos y sociales de la región, lo que significó flujos dinámicos de capital en concepto de donaciones y préstamos. Por ejemplo, para El Salvador estos flujos se quintuplicaron de 1980 a 1989 y las donaciones para el último año representaron cerca del 80% del total. La segunda vía es de carácter estadístico de las series; ya que durante la primera mitad de los ochenta las

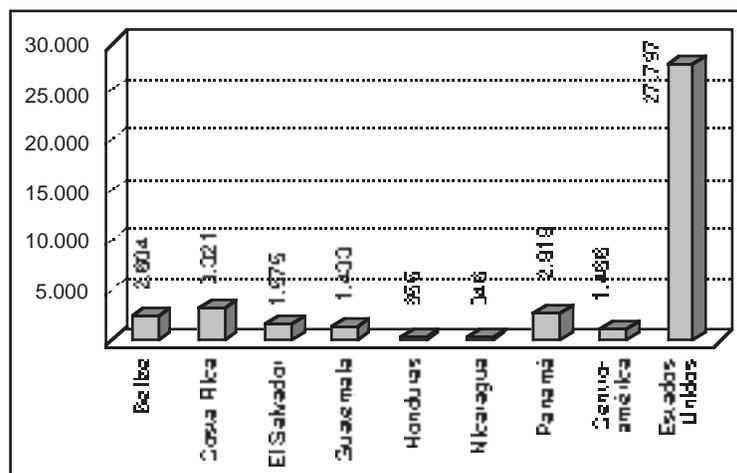
troamérica en general se ubican en la zona B y C. Los casos Guatemala y El Salvador resaltan a la vista por su tendencia a estar menos asociados con los Estados Unidos, el ICE resultó ser mayor que uno y El Salvador es el país más divergente de la región.

El comportamiento divergente de los países centroamericanos con los Estados Unidos, cuestiona el rol de los Programas de Ajuste Estructural y los del Programa

de Estabilización Económica<sup>7</sup> como instrumento de política que favorezca a los países menos desarrollados para alcanzar niveles de ingreso similares a los de los países desarrollados. Esto implica que si el TLC desarrolla el mismo esquema de apertura económica de lo programas, ello repercutirá en el incremento de la divergencia económica entre los países y el deterioro de las condiciones sociales.

comercial, y las estrepitosas asimetrías en términos del ingreso por habitante (ver Figura No. 2) hay que señalar que en el plano de un TLC la no inclusión de una cláusula social-ambiental y de acuerdos de complementación económica para Centroamérica, debidamente articulados con la normativa comercial del tratado, podría generar en el futuro economías más divergentes, con marcadas desigualdades de ingresos.

Figura No. 2  
Producto Nacional Bruto por Habitante, promedio 1990-1999  
(a precios constantes de 1995 en US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial.

Por lo tanto la negociación de un TLC con los Estados Unidos requiere la incorporación de políticas económicas y sociales que propicien la convergencia entre las naciones, ya que los actuales acuerdos comerciales se sustentan sobre las mismas argumentaciones teóricas de los programas y a la vez facilitan el desarrollo de los mismos.

Considerando el debilitamiento del grado de asociatividad entre las economías centroamericanas y la estadounidense durante los noventa, caracterizado por la apertura

### 3. Las relaciones comerciales Centroamérica-Estados Unidos

Los flujos de exportación e importación es otro de los indicadores que nos permiten determinar las asimetrías entre las partes que deciden negociar un TLC, en ese sentido se analizan las relaciones comerciales entre Centroamérica y los Estados Unidos.

A partir del tipo de relaciones comerciales es posible conocer los niveles de dependencia comercial que existen entre los

países interesados en negociar un TLC; por otra parte, las posibilidades de que la apertura comercial puede intensificar los flujos exportables, pero también es posible determinar el comportamiento que puedan tomar las importaciones. Así, la negociación de un TLC, que propicie un crecimiento dinámico de las importaciones más que de las exportaciones o con saldos comerciales negativos, podría convertir a las economías subdesarrolladas en zonas vulnerables a la inestabilidades que pueda enfrentar la parte desarrollada.

En el caso de los países en estudio, el comercio con los Estados Unidos es de vital importancia para Centroamérica, ya que es el principal destinatario de las exportaciones (ver Cuadro No. 2). Sin duda el peso de las exportaciones hacia los Estados Unidos será un factor que llevará a una decisión precipitada de acelerar los procesos de negociación del TLC sin previamente contar con los estudios adecuados que determinen la situación actual de los aparatos productivos nacionales y de la capacidad competitiva de éstos para

hacer frente a la competencia estado-unidense.

Si bien es cierto que Estados Unidos constituye el principal socio de las exportaciones centroamericanas, también lo es con respecto a las importaciones, esto se podría explicar en gran medida a partir de los beneficios otorgados por este país a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Además, la concentración del comercio en un solo socio comercial trae como resultado una dependencia unilateral y la creación de canales de transmisión de los shocks internos-externos de los Estados Unidos para la región.

La dependencia comercial con respecto a los Estados Unidos es un elemento importante a considerar en las negociaciones; para que los países centroamericanos busquen un trato especial, la inclusión de mecanismos de cooperación para la región por parte de los Estados Unidos ante eventuales shocks en su economía, y la implementación de programas de fomento y exploración de nuevos mercados externos.

**Cuadro No. 2**  
**Principales socios comerciales de Centroamérica, 2000**

País Destino	Participación en las exportaciones totales de C.A.	País Origen	Participación en las importaciones totales de C.A.
Estados Unidos	42.9	Estados Unidos	41.69
El Salvador	6.2	México	7.49
Guatemala	5.6	Guatemala	5.22
Honduras	5.3	Venezuela	4.80
Países Bajos	3.9	Japón	3.69
Alemania	3.9	El Salvador	3.66
Nicaragua	3.6	Panamá	3.33
Reino Unido	3.2	Costa Rica	3.26
Costa Rica	2.3	Alemania	2.03
México	2.3	España	1.66

Fuente: Cálculos propios sobre la base del Banco Mundial.

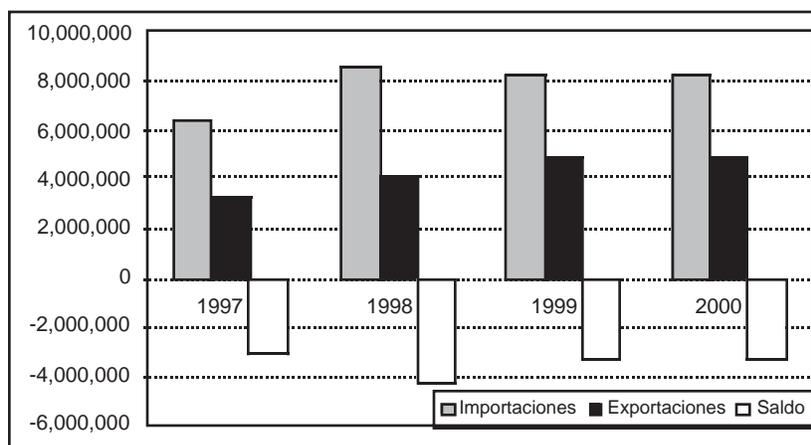
Es importante recalcar que los acuerdos comerciales, por lo general buscan la intensificación de los flujos comerciales entre las partes; por lo tanto, un TLC con los Estados Unidos contribuirá a incrementar aún más la dependencia comercial de la región con respecto a este país; y no así de éste con Centroamérica, ya que el impacto que genera el comercio de origen centroamericano en este país es insignificante. Por ejemplo, más del 40% de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos tienen como destino y origen a Canadá, Japón y México; mientras que el comercio centroamericano tiene una participación del 1% en exportaciones y del 1.2% en el total de importaciones realizadas por éste en el 2000 (ver Cuadro No. 3).

Dada la insignificancia del comercio centroamericano en los Estados Unidos,

ductos ante la competencia del bloque económico europeo y asiático, o si responde al propósito de un proceso de integración que busca reducir la desventajas entre el norte y el sur, mediante un TLC no mercantilista y articulado con la política social, laboral y ambiental.

Por otra parte, la presencia de una balanza comercial deficitaria (ver Grafica No. 3) con los Estados Unidos plantea la necesidad de un TLC que mejore las condiciones de acceso para los países centroamericanos; que permita una flexibilización temporal de las barreras no arancelarias o de los obstáculos técnicos al comercio por parte de los Estados Unidos, mientras los países de la región se adaptan a la nueva normativa comercial; y que impulsen medidas de apoyo y protección temporal a sectores vulnerables a la competencia.

**Figura No. 3**  
**Balanza Comercial Centroamérica - Estados Unidos**  
(en miles de US\$)



Fuente: Dataintal BID-SIECA.  
Balanza comercial sin maquila.

cabe preguntarse ¿cuál es el interés de este país de negociar un TLC con la región? Si el interés parte de un lógica de asegurar el mercado latinoamericano para sus pro-

Además, el dinamismo de las importaciones, las cuales representan más del 60% del intercambio comercial de la región con el país del norte, revela que el TLC a

negociar debería de incluir un proceso de liberalización comercial gradual y diferenciado de acuerdo a los niveles de articulación de las sectores productivos y su capacidad competitiva, de tal manera que la apertura comercial no genere una sustitución de la

producción de insumos regional por la estadounidense, lo cual viene emparejado con procesos de desarticulación productiva y escasez en los mercados internos, cuando el principal proveedor externo se ve afectado por una desaceleración o crisis económica.

**Cuadro No. 3**  
**Importancia de las relaciones comerciales**

<b>Participación de Centroamérica en el comercio de los Estados Unidos</b>				
<b>País</b>	<b>Importaciones</b>		<b>Exportaciones</b>	
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Costa Rica	0.39	0.30	0.34	0.33
Guatemala	0.22	0.22	0.26	0.25
Honduras	0.26	0.26	0.34	0.35
Nicaragua	0.05	0.05	0.05	0.05
El Salvador	0.16	0.17	0.22	0.24
Centroamérica	1.08	1.00	1.22	1.21
<b>Participación de Centroamérica en el comercio de los Estados Unidos</b>				
<b>País</b>	<b>Importaciones</b>		<b>Exportaciones</b>	
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Centroamérica	44.68	41.69	43.26	42.87
Costa Rica	54.32	50.85	49.25	49.07
Guatemala	40.61	39.59	34.08	35.99
Honduras	46.63	46.38	56.21	53.05
Nicaragua	32.87	24.21	35.30	37.80
El Salvador	36.98	34.18	20.88	23.74

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dataintal y SIECA.

**Cuadro No. 4**  
**Principales productos de exportación de Centroamérica a los Estados Unidos**

<b>Partida (4 Dígitos), Sistema Armonizado</b>		<b>Participación en las exportaciones totales a EE.UU.</b>
8473	Partes y accesorios para máquinas de escribir y tratamiento de textos y otros	17.78
0901	Café, incluso tostado o descafeinado	14.69
0803	Bananas o plátanos frescos o secos	11.56
0306	Crustáceos, incluso pelados	6.54
2709	Aceites crudos de petróleo	3.23
0807	Melones, sandías y papayas frescas	2.60
6108	Combinaciones (prendas de vestir)	2.40
0804	Dátiles, higos, piñas tropicales	1.89
9018	Instrumentos y aparatos de medicina	1.79
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido	1.65
	<b>Total Selección</b>	<b>64.13</b>

Fuente: Elaborado sobre la base de SIECA.  
Nota. No incluye los flujos de maquila.

En cuanto a los principales productos de exportación de la región, para el 2000 el 64% de las exportaciones hacia los Estados Unidos está concentrados en diez productos (ver Cuadro No. 4) y dentro de éstos, más de la mitad (39%) son bienes primarios, con poca generación de valor agregado y con una real desventaja dentro del comercio internacional. Productos a los que se les ha denominado perdedores<sup>8</sup> en los flujos del comercio externo, debido a la baja elasticidad-ingreso de su demanda,<sup>9</sup> a los cambios tecnológicos que han propiciado el ahorro en el consumo de materias primas o bienes primarios en los procesos de producción, y las políticas proteccionistas en materia agrícola de las economías desarrolladas.<sup>10</sup>

Otro factor que debe considerarse en las negociaciones con Estados Unidos es la presencia de estructuras productivas o pro-

ducción exportable homogénea entre los países centroamericanos. Como se observa en el Cuadro No. 5 los principales productos que demanda Estados Unidos de cada uno de los países de la región son los mismos, especialmente textiles y agropecuarios. A excepción de Costa Rica, con un TLC los cuatro países restantes se verían como potenciales competidores para el acceso al mercado estadounidense, por lo que los impactos del incremento de las exportaciones podrían ser mínimos<sup>11</sup> en términos de cada uno de los países, a no ser que el TLC incorpore políticas económicas orientadas a la diversificación de la producción exportable.

En el caso de Costa Rica, éste se encuentra en una posición ventajosa con respecto a los otros cuatro países centroamericanos, ya que su producción exportable no se concentra en los productos textiles, sino en

**Cuadro No. 5**  
Principales productos importados por los Estados Unidos de origen centroamericano

El Salvador		Honduras		Nicaragua	
6109	"T-shirts"	6109	"T-shirts"	6203	Trajes
6110	Suéteres	6110	Suéteres	306	Crustáceos
6204	Trajes sastre	6203	Trajes	6204	Trajes sastre
6108	Combinaciones	6205	Camisas/hombres	0901	Café
0901	Café	6212	Sostenes	6110	Suéteres
6105	Camisas/punto	6105	Camisas/punto	6205	Camisas
6107	Calzoncillos	6107	Calzoncillos	6212	Sostenes
6115	Calzas	6108	Combinaciones	0202	Carne
6205	Camisas/hombres	0306	Crustáceos	1701	Azúcar
6104	Trajes sastre	6204	Trajes sastre	2402	Cigarros
Guatemala		Costa Rica		Centroamérica	
6204	Trajes sastre	8473	Partes y accesorios	6110	Suéteres
6110	Suéteres	803	Bananas	6109	"T-shirts"
0901	Café	6203	Trajes	8473	Partes/máquinas
803	Bananas	8542	Circuitos integrados	06204	Trajes sastre
2709	Aceites/petróleo	9018	Instrumentos de medicina	6203	Trajes
6203	Trajes	6108	Combinaciones	0901	Café
6205	Camisas/hombres	0901	Café	0803	Bananas
6106	Camisas/mujeres	0804	Dátiles	6108	Combinaciones
6109	"T-shirts"	6212	Sostenes	6205	Camisas/hombres
6105	Camisas	6111	Prendas de vestir	6105	Camisas/punto

Fuente: Elaboración propia sobre Dataintal BID - SIECA

productos que se perfilan como ganadores del comercio internacional y entre los primeros diez de mayor demanda por el país norteamericano a nivel mundial, como por ejemplo partes y accesorios identificables como destinados para las máquinas de tratamiento de textos, de información, calculadoras; circuitos integrados (8473) y microestructuras electrónicas (8542) entre otros.

No es cuestionable el argumento de que el TLC con los Estados Unidos podría generar incrementos en el crecimiento económico de la región, especialmente del sector externo; sin embargo, el crecimiento puede venir emparejado con mayores niveles de dependencia comercial y un deterioro de las condiciones sociales, si no se consideran en las negociaciones adecuadamente los niveles de divergencia entre las partes, las desiguales relaciones comerciales entre éstas y los aspectos sociales en el ámbito laboral.

## 4. La cláusula laboral

Los acuerdos comerciales y la globalización se han caracterizado por los procesos de apertura de los capitales, de las mercancías y la internacionalización de los procesos productivos. Los precursores del libre comercio han enfatizado en el crecimiento de las variables macroeconómicas vía comercio e inversión extranjera y han olvidado la dimensión social-laboral que acompaña estos procesos y que, por lo general, se ve afectada negativamente como resultado de la exclusión de ser partícipes en las negociaciones comerciales. Si bien se aboga por economías más liberalizadas, la apertura no viene emparejada con una libre movilidad del factor trabajo ni con el adecuado reconocimiento de los derechos de los trabajadores, pese a que la

mano de obra constituye la principal fuente para que ciertos bienes y servicios puedan insertarse en el comercio internacional; por lo tanto, comercio y mercado de trabajo no son dos temas a abordar independientemente en las negociaciones comerciales; lo que implica la necesidad de incorporar en los acuerdos comerciales un acuerdo laboral.

### 4.1 ¿Qué es y qué significa un Acuerdo Laboral en el marco de los TLC?

Un acuerdo laboral es un conjunto de disposiciones en materia laboral que se integran a los acuerdos comerciales con el propósito de hacer cumplir los derechos de las trabajadoras y los trabajadores en las actividades relacionadas con el comercio internacional (exportaciones, importaciones e inversión extranjera); es decir, que la cláusula laboral constituye el principal mecanismo que concretiza la relación entre comercio y mercado de trabajo, al definir cómo se desarrollarán las relaciones entre trabajadores y empleadores dentro del comercio internacional.

El propósito de la cláusula, es promover los derechos laborales nacionales como internacionales y el cumplimiento y observancia de los mismos en la producción exportable; dando lugar al establecimiento de mecanismos penales o aplicación de sanciones comerciales y eliminación de los beneficios que un acuerdo comercial pueda otorgar a un país, ante el reconocimiento de violaciones de los derechos de los trabajadores. En ese sentido, en un TLC el acuerdo laboral obligaría a las partes integrantes del tratado a velar por una adecuada aplicación de los derechos laborales y penalización por el incumplimientos de éstos.

El acuerdo laboral puede estar integrada por los derechos laborales estipulados en las legislaciones internas de cada uno de los países que integran el TLC. No obstante, la inclusión de las legislaciones nacionales es aceptable si el propósito del acuerdo es la promoción de los derechos y si los países cuentan con legislaciones similares; pero los tratados entre economías desiguales y con altos niveles de incumplimiento de los derechos laborales internos, requiere de derechos que se puedan aplicar a un nivel supranacional y que facilite la observancia de los mismos por las partes. En ese sentido, los convenios de la Organización Internacional del Trabajo relacionados a los derechos fundamentales de los trabajadores/as (ver Cuadro No. 6) son el principal referente para la construcción del acuerdo.

De esta manera, el irrespeto a la libertad sindical, la realización de trabajos forzosos u obligatorios, las diferencias salariales entre hombres y mujeres, la discriminación en el acceso a las fuentes de trabajo, y el empleo de niñas y niños en actividades relacionadas con el comercio internacional serán causa de sanciones comerciales o monetaria a las empresas y países que incumplan los convenios de la OIT. El reco-

nocimiento de los convenios en los TLC ejercería una presión moral y política sobre los países para el establecimiento de relaciones comerciales transparentes y esto evitaría que se les aplicara sanciones que podrían repercutir negativamente sobre el

empleo y la pobreza; por otra parte, el rol de la OIT contribuiría a una efectiva supervisión de la aplicación de los derechos laborales en el área de libre comercio.<sup>12</sup>

Si bien en los países subdesarrollados, los bajos niveles salariales y de protección laboral constituyen una ventaja para insertarse al comercio internacional e incrementar los niveles de crecimiento económico, la inclusión de un acuerdo laboral que pretenda armonizar esos dos aspectos constituiría una amenaza para la principal ventaja comparativa de estos países; sin embargo, los casos comprobados de violaciones de los derechos laborales en la zonas de procesamientos de exportaciones<sup>13</sup> legitiman el acuerdo dentro de los acuerdos comerciales.

Además, "el proceso de liberalización del comercio y mejora de las condiciones de vida y de trabajo solo podrá llevarse a cabo en un contexto de respeto universal de los Derechos Humanos fundamentales en el lugar de trabajo".<sup>14</sup>

---

**Los precursores del libre comercio han enfatizado en el crecimiento de las variables macroeconómicas vía comercio e inversión extranjera y han olvidado la dimensión social-laboral que acompaña estos procesos y que, por lo general, se ve afectada negativamente como resultado de la exclusión de ser partícipes en las negociaciones comerciales**

---

**Cuadro No. 6**  
**Convenios de los derechos fundamentales de la OIT**

Libertad sindical	Convenio 87 <b>La libertad sindical y la protección del derecho de sindicación</b> El derecho de los trabajadores a formar y juntarse con organizaciones que escojan sin autorización previa, y sin interferencia de autoridades públicas.
	Convenio 98 <b>El derecho de sindicación y de negociación colectiva</b> El derecho de sindicación y de negociación colectiva y adecuada protección contra todo acto de discriminación tendiente a menoscabar la libertad sindical en relación con su empleo.
Abolición del trabajo forzoso	Convenio 29 <b>El trabajo forzoso</b> Prohíbe el trabajo forzoso u obligatorio en toda forma, con ciertas exenciones como para el servicio militar, la labor de presidiarios supervisados correctamente y emergencias tales como guerras y desastres nacionales.
	Convenio 105 <b>La abolición del trabajo forzoso</b> Prohíbe al uso de cualquier tipo de trabajo forzoso u obligatorio como instrumento de compulsión o educación políticas, castigo por expresión de puntos de vista políticos o ideológicos, movilización de la mano de obra, disciplina laboral, castigo por participación en huelgas, o discriminación.
Igualdad	Convenio 100 <b>Igualdad de remuneración</b> Requiere el pago y los beneficios iguales entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor.
	Convenio 111 <b>La discriminación (empleo y ocupación)</b> Requiere la eliminación de discriminación en el acceso al empleo y la capacitación y en las condiciones laborales basada en motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social y la promoción de igualdad de oportunidades y de trato en el empleo y la ocupación.
Eliminación del trabajo infantil	Convenio 138 <b>Convenio sobre la edad mínima</b> Establece la edad mínima de admisión al empleo o al trabajo (15 ó 14 en países que tienen exenciones de países en desarrollo, y no menos de la edad para cumplir con el nivel de educación obligatorio), y estipula la edad mínima de admisión al empleo peligroso.
	Convenio 182 <b>Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil</b> Pide la eliminación inmediata de las peores y más peligrosas formas de trabajo infantil.

Fuente: <http://www.maquilasolidarity.org/espanol/recursos/codigos/s5codes6.htm>

## 4.2. Argumentos para la incorporación de un acuerdo laboral en las negociaciones del TLC con los Estados Unidos

### Asimetrías y divergencia

El primer argumento está relacionado con las asimetrías y la presencia de divergencia económica en los niveles de ingreso o bienestar existente entre los países centro-americanos y los Estados Unidos. Como se

planteó en los apartados anteriores, la desviación de los beneficios de un TLC hacia las partes más competitivas y desarrolladas, como resultado de las asimetrías, requiere de programas de cooperación y complementación económica-social hacia los sectores y economías vulnerables; de tal manera que éstas logren en el corto plazo competir en las mismas condiciones. Así, los programas de