

Factores determinantes de la competitividad de la industria salvadoreña en el marco del TLC con México*

Gerson E. Martínez
Investigador de FUNDE

Introducción

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.

El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte¹ (TLCTN) así como CAFTA y todos los demás procesos de apertura comercial están inspirados básicamente en la teoría de las ventajas comparativas –y sus variantes- de corte neoclásico.

A un poco más de cinco años de haberse implementado el TLCTN, la evidencia empírica demuestra que en la práctica, la realidad no coincide con los postulados teóricos que fundamentan los procesos de apertura comercial. En este

sentido, luego de casi tres meses de la implementación del TLC con EE.UU. la lectura de los resultados del TLCTN para El Salvador desde un marco de análisis alternativo se hace ahora más que relevante. Un TLC con un mayor grado de asimetría y grados de dependencia económica, política y social entre países, implicará la aplicación en correspondiente magnitud de políticas públicas tendientes a reducir las brechas de competitividad entre naciones.

Al respecto, el presente artículo hace una aproximación al efecto de las políticas económicas en la competitividad de la economía salvadoreña en el marco de liberalización comercial del TLC con México, y en función de ello se ha estructurado en tres apartados: El primero describe las principales tendencias del comercio bilateral en el marco del TLCTN, el segundo consiste en un análisis de la evolución de la competitividad relativa de El Salvador frente a México y sus principales determinantes, finalmente, en el tercer apartado se esbozan las principales conclusiones derivadas del análisis previo.

1. Evolución del Comercio Bilateral El Salvador-México en el marco del Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte

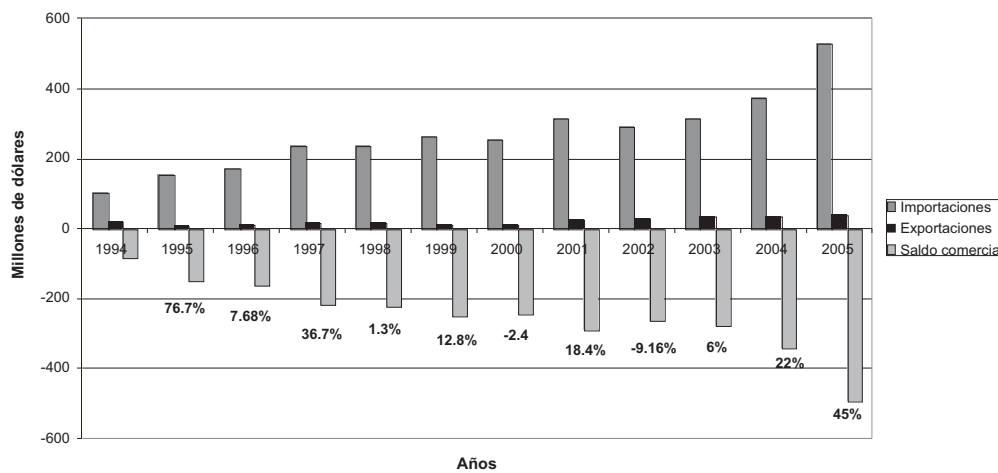
A cinco años de vigencia del TLCTN, se esperaría que dadas las mayores concesiones iniciales de acceso al mercado otorgadas por México a El Salvador, este último al menos

redujera drásticamente el saldo negativo que persistentemente ha estado presente en su balanza comercial. Por el contrario, el déficit comercial con México para el año 2005 ascendió a US\$ 491.3 millones, monto 2.6 veces superior al promedio

registrado en el período previo a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre ambos países (US\$ 189.3 millones entre 1994-2000), como se aprecia en el gráfico 1.

Gráfico 1

El Salvador: Balanza comercial con México



Fuente: Elaboración propia con base a SIECA 2006

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

Por otra parte, la fuerte concentración en pocos sectores, industrias y productos en las relaciones comerciales bilaterales persisten, aún 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 tenga plazos más largos de desgravación arancelaria frente 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 hacen más evidentes.

2. Factores determinantes del desempeño comercial bilateral en el marco del TLCTN: un marco de análisis alternativo

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 como explicativas de la evolución del comercio mundial. En la visión neoclásica de las ventajas comparativas, se asume que la economía al dejarla 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, 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.

Pese a que en el desarrollo de la teoría económica ha predominado principalmente la ventaja comparativa, poco a poco se ha ido abriendo espacio para el resurgir de teorías alternas, dado el poco poder explicativo de las teorías ortodoxas predominantes sobre las tendencias observadas en la realidad.

Así, este artículo tiene como marco teórico de análisis la teoría moderna de la Ventaja Absoluta (VA). Ésta fue introducida por Adam Smith, y ha sido desarrollada de manera más amplia y con nuevos aportes² por autores contemporáneos como Diego Guerrero³, y Anwar Shaikh⁴. La teoría moderna de la VA se presenta como una teoría alternativa del comercio internacional frente a la ventaja comparativa y sus diferentes variantes⁵.

Esta teoría alternativa, plantea que un país es competitivo con respecto a otro, si posee empresas que disfrutan de ventajas absolutas intrasectoriales (dentro de una misma industria o sector productivo) 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 de costos frente a otros en un mayor número de sectores tenderán a mantener una tendencia al superávit comercial estructural y los que tengan desventaja absoluta de costos 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 (CLU) relativos de El Salvador con respecto a México, en la medida que estos se constituyen como una aproximación a la evolución de los costos totales en un sector productivo o de manera más agregada en una economía (ver recuadro 1).

2.1 Análisis de la evolución de los Costos Laborales Unitarios

En el presente apartado se realiza un análisis de las tendencias de los Costos Laborales Unitarios Relativos (CLUR), más que determinar las diferencias absolutas de costos entre los países para un momento determinado.⁶ Para ello, se han determinado tres tipos de CLUR's: 1) en términos de salarios nominales en moneda local, 2) salarios reales en moneda local y 3) salarios nominales en dólares para el sector manufacturero de ambos países⁷.

Esta teoría alternativa, plantea que un país es competitivo con respecto a otro, si posee empresas que disfrutan de ventajas absolutas intrasectoriales (dentro de una misma industria o sector productivo) 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.

Recuadro 1

Los CLU's: Aclaración metodológica-conceptual

Los costos laborales unitarios (CLU's) 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 valora 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 si la tendencia es a sustituir la utilización del factor trabajo en el proceso de producción por más capital (introducción de tecnología), esto se verá reflejado en una reducción de los costos laborales por producto.

$$CLU = \frac{w_r}{\pi}$$

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 anterior. 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 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.

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

$$CLU_{relativo} = \frac{CLU_A}{CLU_B}$$

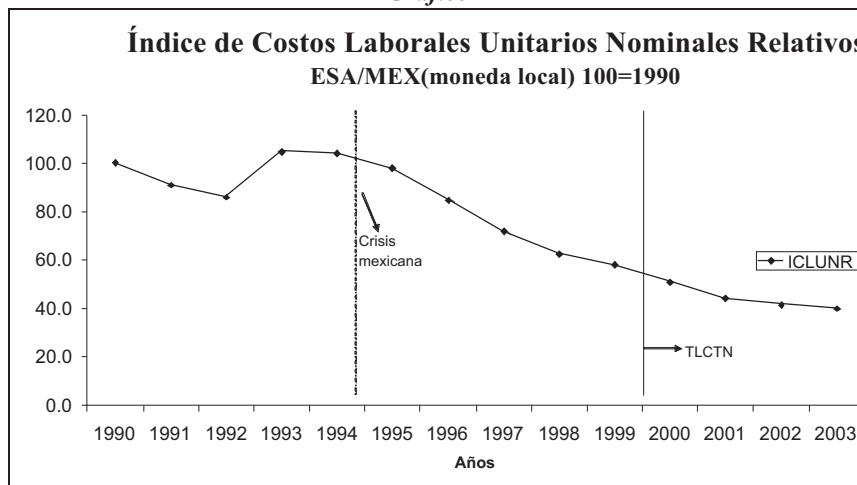
Así, el país A verá mejorada su competitividad respecto al otro en la medida que tienda a reducir sus CLU en mayor medida que su similar o que crezcan en menor medida que los CLU del país B, lo cual se reflejaría en una reducción en sus CLU relativos; por el contrario, el país A vería reducir su competitividad con respecto al país B si sus CLU crecieran en mayor proporción o que se reduzcan en menor proporción que su rival.

2.1.1 Los Costos Laborales Unitarios Nominales Relativos (CLUNR)

El comportamiento del índice de CLUNR determina la pérdida o ganancia de competitividad de la industria manufacturera salvadoreña respecto a su similar mexicana en la medida que este incremente o disminuya respectivamente con respecto a un año de referencia. En el gráfico 2 se muestra el comportamiento de la competitividad relativa entre ambos países, a través del índice de CLUNR.

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 período de estudiado (a excepción de 1993).

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia con base a INEGI, Banco de México, Banco Mundial, ISSS y BCR de El Salvador

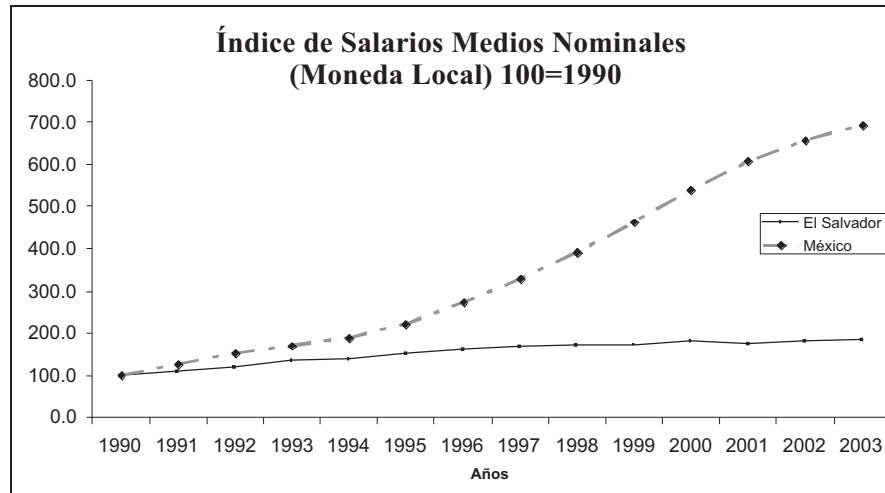
Existen dos factores que explican la evolución de los costos laborales unitarios en los países y por ende la pérdida o ganancia de competitividad relativa, estos son: los salarios y la productividad.

En El 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 en el 2001, fecha que coincide con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con México. En este año, 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 (gráfico 3).

Preliminarmente, dichos resultados hacen ver que la medida utilizada por las empresas salvadoreñas para hacer frente a la competencia abierta con los procesos de liberalización comercial y los Tratados de Libre Comercio, ha sido la contención de los salarios.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia. Con base a datos de INEGI (México) e ISSS.

México por su parte ha visto incrementar sostenidamente los salarios medios nominales (SMN). Estos presentan un mayor crecimiento en el período 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, (observadas en el gráfico No. 2), 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 (ver gráfico 4). En éste se aprecia que hay claras diferencias en la evolución del mismo para cada país.⁸

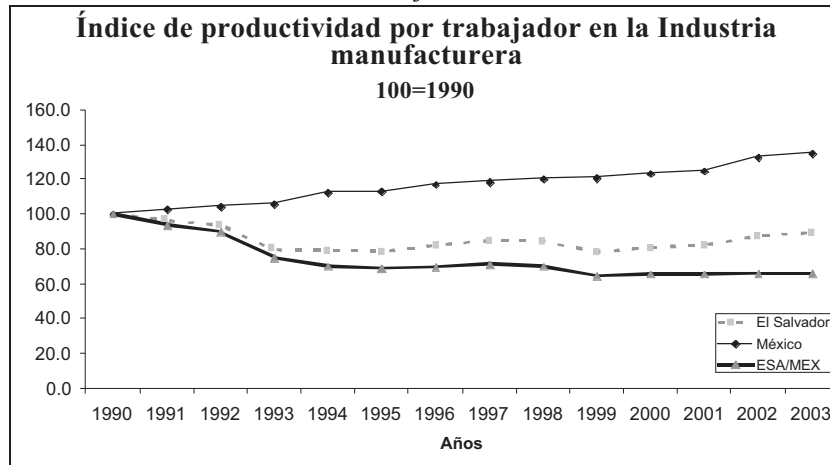
Al respecto pareciera que en el caso de la industria mexicana la lógica competitiva es contraria a la salvadoreña, pues por un lado, el primero introduce procesos de producción más eficientes (tecnología), lo cual se reflejaría en el aumento de la productividad, y el segundo en cambio presenta un

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

2.1.2 Los determinantes de 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 éstas 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.

Gráfico 4



Nota: La productividad por trabajador se calculó como el cociente entre el PIB manufacturero y el número de trabajadores en ese sector.

Fuente: Elaboración propia con base a INEGI, BCR e ISSS.

2.1.2.1 La inflación y los Costos Laborales Unitarios

Al incluir el efecto del incremento de los precios (inflación) en las economías, puede observarse que los salarios reales se contraen en la medida que la inflación crece más que los incrementos en los salarios nominales. De esta manera, el ICLU real, puede mostrar de mejor manera la política salarial aplicada en los países y su influencia en la competitividad.⁹

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 noventa experimentó incrementos sustanciales en los índices generales de precios, los cuales se han estabilizado en los años siguientes. Contrario a la evolución del ICLU en términos nominales (gráfico 2), al introducir el efecto inflación la tendencia observada en los CLU mexicanos es a reducirse con respecto al año base (ver gráfico 5).

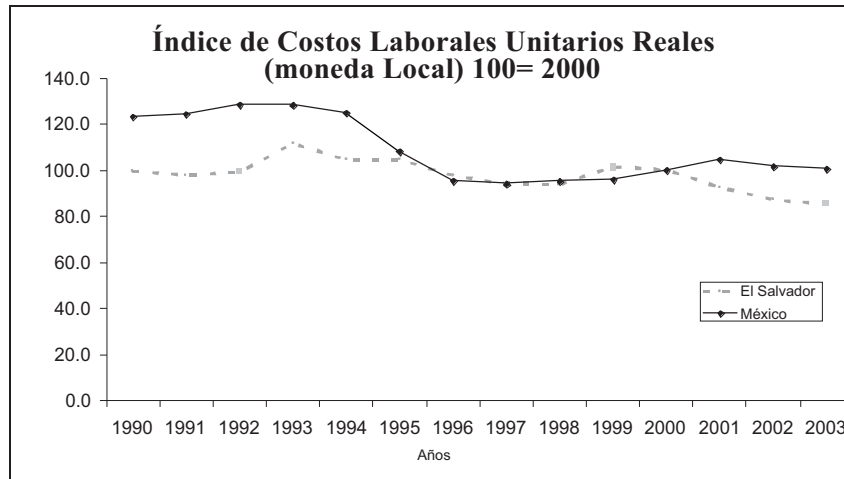
El Salvador también muestra una tendencia a reducir su ICLU, como se observa en el gráfico 5, éste a diferencia de México no presenta un comportamiento tan drástico,

debido al mayor crecimiento en la productividad de la industria mexicana (gráfico 4).

Como se mencionara anteriormente, 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. 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 1994¹⁰, los cuales no fueron compensados por similares incrementos en los salarios nominales.

Lo anterior demuestra 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. La mayor caída de los salarios reales en México entre 1994 y 1999, provocó que los CLU reales relativos aumentaran,

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia con base a INEGI, Banco de México, Banco Mundial, ISSS y BCR de El Salvador.

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.

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.

La evolución de los salarios medios reales relativos (ESA/MEX) mostrados en el gráfico 6, permiten observar que El Salvador en 2001 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.

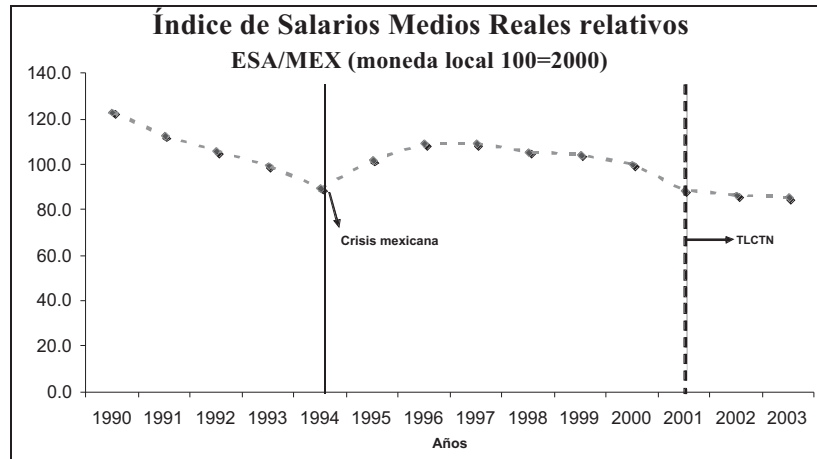
Las tendencias antes descritas no dejan lugar a dudas del nivel de impacto que la política salarial de los países tiene sobre la competitividad de sus sectores. Ello se evidencia en la tendencia a la mejora competitiva de México, al medir

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. Según lo observado, la industria manufacturera salvadoreña ha tendido a deteriorar los salarios reales sistemáticamente y en mayor magnitud que México, como se afirmara anteriormente, se constituye como una vía espuria de buscar competitividad.

2.1.2.2 El manejo de la política cambiaria y su efecto en la competitividad de los países

El 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 éstos 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 dólares.¹¹

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia con base a INEGI e ISSS.

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.

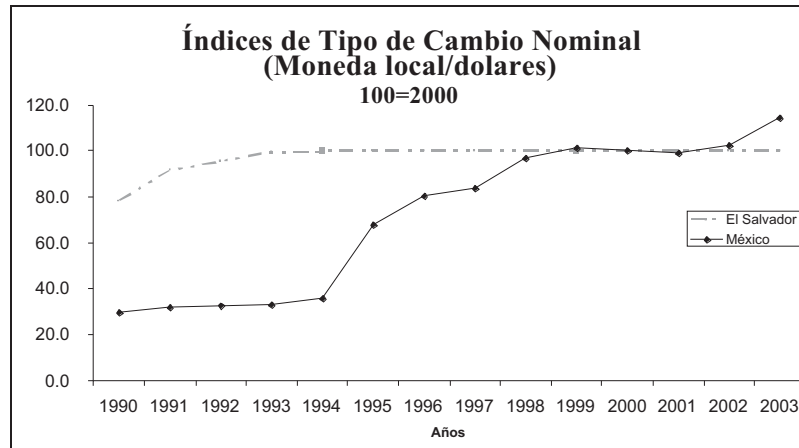
Es usual que los países utilicen el TCN como un mecanismo de corto plazo para generar competitividad en el comercio internacional. Cuando un país deprecia su TCN, es decir, incrementa la cantidad de moneda local pagada por un dólar, en el corto plazo abarata las exportaciones y encarece las importaciones. Si dicha devaluación no es 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 competitividad.¹²

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, en el corto plazo abarata las exportaciones y encarece las importaciones.

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 osciló entre los 8 y 8.75 colones por dólar haciéndose éste explícitamente fijo en 2001 al amarrarlo por decreto en 8.75 por dólar¹³. 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 7.

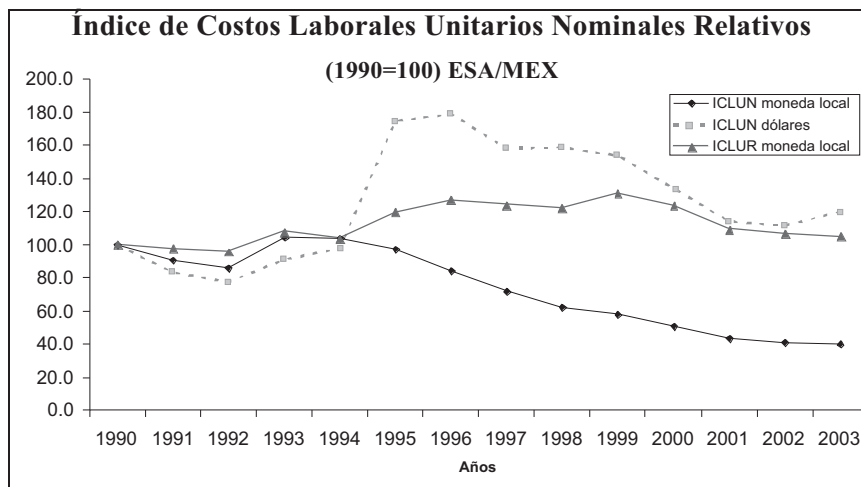
La flexibilidad de la política cambiaria mexicana ha tenido influencia en mejorar su competitividad respecto a otros países que como El Salvador mantienen un régimen fijo¹⁴. El efecto de la política cambiaria mexicana en la competitividad de su industria manufacturera es evidente, lo cual se aprecia en el gráfico 8.

Gráfico 7



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

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia.

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 gráfico 7), 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. 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. A manera de conclusión

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 la 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 ésto, 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 más 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 más 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 entre 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.

Bibliografía de consulta y citada:

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

- Martínez, Gerson y Valencia, Denis. "Evaluación del Comercio México-El Salvador a partir del Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte". Trabajo de Graduación preparado para la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas". San Salvador 2005.
- 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.

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

NOTAS

- * *El presente artículo tiene como fuente principal el documento "Evaluación del Comercio México-El Salvador a partir del Tratado de Libre Comercio México-Triángulo Norte". Trabajo de Graduación. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas. Martínez, Gerson y Valencia, Denis, San Salvador 2005.*
1. *El Triángulo Norte lo constituyen: Guatemala, Honduras y El Salvador.*
 2. *Guerrero propone agregar al planteamiento de Smith dos elementos importantes: Una teoría de la competencia dinámica (intra e intersectorial) y la inexistencia de mecanismos monetarios automáticos que eliminen los desequilibrios comerciales entre países.*
 3. *Profesor del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.*
 4. *Economista de la New School for Social Research New York.*
 5. *Modelo Ricardiano y sus variantes como Heckscher-Ohlin y competencia monopolística.*
 6. *Dadas las dificultades de comparación a nivel internacional y la disponibilidad de datos se ha optado por esta opción.*
 7. *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).*
 8. *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.*
 9. *En la Política Salarial se considera tanto la explícita como la implícita (aplicada por el Gobierno y las empresas respectivamente)*
 10. *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.*
 11. *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.*
 12. *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.*
 13. *Con el proceso de dolarización de enero del 2001.*
 14. *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.*